



THE  
KLINIQUE

17

YEAR ANNIVERSARY

IIUU 56-1 ONE REPORT 2568

THE KLINIQUE MEDICAL CLINIC  
PUBLIC COMPANY LIMITED



# สารบัญ

แบบ 56-1 ONE REPORT

## 2568

➢ สารจากประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	3
➢ รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	5
➢ คณะกรรมการบริษัท	8
➢ ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	10
➢ ข้อมูลการดำเนินงานที่สำคัญ	11
➢ รางวัลแห่งความสำเร็จ	13
➢ ข้อมูลทั่วไป	16

## ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจและ  
ผลการดำเนินงาน

➢ โครงสร้างและการดำเนินงานของ บริษัท	18
➢ วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์	22
➢ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการ ที่สำคัญ	31
➢ ลักษณะการประกอบธุรกิจ	
• โครงสร้างรายได้	34
ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ	35
ภาพรวมอุตสาหกรรม	41
ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบ ธุรกิจ	51
ผู้ถือหุ้น	53
➢ การบริหารจัดการความเสี่ยง	55
➢ การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความ ยั่งยืน	59
➢ ความยั่งยืน	64
➢ การวิเคราะห์ และคำอธิบายของ ฝ่ายจัดการ (MD&A)	72





## ส่วนที่ 2

### การกำกับดูแลกิจการ

- ภาพรวมนโยบายการกำกับดูแลกิจการ 78
- นโยบายกำกับดูแลกิจการ 84
- โครงสร้างการจัดการ 97
  - คณะกรรมการบริษัท 98
  - และคณะกรรมการชุดย่อย
- ประวัติกรรมการและผู้บริหาร 111
  - คำตอบแทนกรรมการ 121
  - คำตอบแทนผู้บริหาร 122
- การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน 126
  - การควบคุมภายใน 126
  - รายการระหว่างกัน 127

## ส่วนที่ 3

### งบการเงิน

- รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน 132
- งบการเงิน 133

## เอกสารแนบ

- นโยบายกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance Policy) 177



## สารจากประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

ในปี 2568 ที่ผ่านมา บริษัท เดอะคลินิกซ์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ยังคงรักษาความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมความงามและสุขภาพอย่างแข็งแกร่ง ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของสภาวะเศรษฐกิจและพฤติกรรมผู้บริโภค บริษัทได้ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลและการดำเนินงานที่โปร่งใส ควบคู่ไปกับการยกระดับมาตรฐานการให้บริการทางการแพทย์เพื่อความพึงพอใจและปลอดภัยสูงสุดของลูกค้า

ความก้าวหน้าทางนวัตกรรมและเทคโนโลยีทางการแพทย์ เราให้ความสำคัญกับการติดตามเทคโนโลยีทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยคณะผู้บริหารและทีมแพทย์ได้เข้าร่วมงานสัมมนาวิชาการระดับโลกทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นประจำ เพื่อคัดสรรเครื่องมือแพทย์และตัวยาที่มีประสิทธิภาพสูง ได้รับการรับรองตามมาตรฐานสากล เช่น US FDA และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าทุกการรักษาจะเป็นไปอย่างปลอดภัยและส่งมอบผลลัพธ์ที่ดีที่สุดแก่ผู้ให้บริการ

กลยุทธ์การขยายกิจการอย่างยั่งยืน บริษัทดำเนินการขยายธุรกิจอย่างระมัดระวังโดยเน้นการเติบโตจากภายใน (Organic Growth) มุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพของสาขาเดิมผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลาย พร้อมทั้งขยายสาขาไปยังพื้นที่ศักยภาพใหม่ๆ เพื่อเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้กว้างขวางขึ้น นอกจากนี้ เราได้มุ่งพัฒนาแบรนด์ใหม่ๆ ในเครืออย่างต่อเนื่องเพื่อขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย ตั้งแต่วัยรุ่นจนถึงกลุ่มผู้สูงอายุในสุขภาพและภาพลักษณ์แบบองค์รวม

การปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และการดูแลบุคลากร บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ใหม่ๆ ที่อาจกระทบต่อการดำเนินงาน โดยได้มอบหมายให้ทีมงานศึกษา







และปรับปรุงแนวทางปฏิบัติให้สอดคล้องอย่างเคร่งครัดเสมอมา ขณะเดียวกัน "บุคลากรทางการแพทย์" ถือเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ เรา บริษัทจึงมีนโยบายการดูแลและพัฒนาศักยภาพทีมแพทย์และพยาบาลอย่างเป็นระบบ เพื่อดึงดูดบุคลากรที่มีคุณภาพและเสริมสร้างความพร้อมในการให้บริการที่เพียงพอต่อการขยายตัวของธุรกิจ

**มาตรฐานธุรกิจคัดสรรมตงและการเติบโตในอนาคต**  
สำหรับธุรกิจคลินิกคัดสรรมตงภายใต้การดำเนินงานของบริษัทย่อย เรามุ่งเน้นการดำเนินงานตามข้อกำหนดและมาตรฐานความปลอดภัยระดับสากล โดยมีการสอบทานมาตรฐานการทำงานจากหน่วยงานผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ผู้รับบริการ ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโรงพยาบาลคัดสรรมตง ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการได้อย่างเต็มรูปแบบภายในปี 2571 ซึ่งจะเป็นก้าวสำคัญในการขยายขีดความสามารถทางการแพทย์ของบริษัท

**ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม** บริษัทมุ่งมั่นสร้างคุณค่าร่วมกับสังคมผ่านกิจกรรม CSR อย่างเป็นรูปธรรม ในปีที่ผ่านมา เราได้ลงพื้นที่ให้ความช่วยเหลือและบรรเทาทุกข์แก่ผู้ประสบอุทกภัยในพื้นที่ภาคใต้และจังหวัดพระนครศรีอยุธยา (อำเภอเสนาณรงค์) โดยการบริจาคสิ่งของจำเป็น เวชภัณฑ์ และอาหาร เพื่อเคียงข้างสังคมไทยในยามวิกฤต นอกจากนี้ยังดำเนินกิจกรรมฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมเพื่อสร้างความยั่งยืนในระยะยาว

ในนามของคณะกรรมการและผู้บริหาร บริษัทขอขอบคุณผู้ถือหุ้น ลูกค้า พันธมิตรทางธุรกิจ และพนักงานทุกท่านที่ให้ความไว้วางใจและสนับสนุนเราด้วยดีเสมอมา เราพร้อมมุ่งมั่นนำพาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืนและสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายสืบไป

ขอแสดงความนับถือ

ผศ.นพ.บรรณัฐ วรตรงศิริวรรณ  
(ประธานกรรมการ)

นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์  
(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

## รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการอิสระผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน ซึ่งทุกท่านเป็นผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดและหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีความเป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน

ในปี 2568 คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ซึ่งสอดคล้องกับข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแล โดยในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมรวมทั้งสิ้น 5 ครั้ง

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนการประชุม
นายวิบูลย์ พจนาลัย	ประธานกรรมการตรวจสอบ	5/5
ผศ.นพ. บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	กรรมการตรวจสอบ	5/5
นายฉัตรชัย ธนาฤดี	กรรมการตรวจสอบ	5/5

หมายเหตุ

- นายวิบูลย์ พจนาลัย เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์สอบทานรายงานทางการเงิน
- ผศ.นพ. บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ ลาออกจากคณะกรรมการตรวจสอบมีผลวันที่ 15 มกราคม 2569

กรรมการตรวจสอบทุกท่านได้เข้าร่วมประชุมครบทุกครั้ง เพื่อหารือและพิจารณาร่วมกับฝ่ายบริหาร ผู้สอบบัญชี และฝ่ายตรวจสอบภายใน ในประเด็นสำคัญต่างๆ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ได้ดังนี้

1. การสอบทานรายงานทางการเงิน: คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานงบการเงินของบริษัทที่ผ่านการสอบทานและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท ทั้งงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินประจำปี 2568 รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน คณะกรรมการตรวจสอบได้หารือกับผู้สอบบัญชีและฝ่ายบริหารในประเด็นที่มีสาระสำคัญเพื่อให้ได้ข้อมูลจนเป็นที่พอใจว่าการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัท ตลอดจนการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน มีความเชื่อถือได้และทันเวลา รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน และมีข้อมูลซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุน คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่ารายงานทางการเงินดังกล่าวมีความถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และมีการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน หมายเหตุประกอบงบการเงินครบถ้วน เพียงพอ และทันเวลาซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและผู้ใช้งบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมประชุมหารือกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วมเพื่อปรึกษาหารือกันอย่างเป็นอิสระถึงความเป็นอิสระในการปฏิบัติงานตรวจสอบและสอบทาน

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายใน กระบวนการในการจัดทำงบการเงิน และประเด็นข้อสังเกตอื่น ซึ่งผู้สอบบัญชีไม่ได้มีข้อสังเกตใดๆ สำหรับการปฏิบัติงานในปี 2568

2. **รายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์:** คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาสอบทานรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยยึดหลักความสมเหตุสมผล ความโปร่งใส และเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) รวมถึงมีการเปิดเผยข้อมูลตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างถูกต้อง
3. **การกำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน:** คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเป็นอิสระของบริษัท ตรวจสอบภายใน พร้อมทั้ง พิจารณานุมัติแผนการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน และกำหนดค่าตอบแทนผู้ตรวจสอบภายใน โดยได้แต่งตั้ง บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด ("Ascent") เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทสำหรับปี 2568 ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้รับทราบผลการตรวจสอบภายในของบริษัทตลอดจนซักถามและให้ข้อเสนอแนะติดตามการดำเนินการแก้ไขในประเด็นที่มีสาระสำคัญเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีระบบการจัดเก็บข้อมูลที่ปลอดภัย และมีประสิทธิภาพในการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นต่อทรัพย์สินและชื่อเสียงของบริษัท
4. **การสอบทานการบริหารความเสี่ยง:** คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานความเพียงพอและประสิทธิผลของนโยบายและกลยุทธ์ การบริหารความเสี่ยงของบริษัท โดยมีการประชุมร่วมกับผู้บริหารที่รับผิดชอบด้านการบริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นประจำ เพื่อรับทราบปัจจัยเสี่ยงภัยทั้งภายนอกและภายใน ผลการประเมินความเสี่ยง และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัท ให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะเพื่อให้เกิดการพัฒนาและปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังเน้นให้ความสำคัญเกี่ยวกับความเสี่ยงใหม่ที่เกิดขึ้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
5. **การพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าสอบบัญชีประจำปี:** คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าสอบบัญชีเป็นประจำทุกปี เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัท เห็นชอบและนำเสนอในที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 โดยมีมติแต่งตั้ง บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท

โดยสรุปคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทโดยใช้ความรู้ความสามารถและความระมัดระวัง รอบคอบ มีความเป็นอิสระอย่างเพียงพอรวมทั้งได้ให้ความเห็นและข้อเสนอแนะ เพื่อประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าบริษัทได้จัดให้มีมาตรการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบที่เหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิผล รายงานข้อมูลทางการเงินของบริษัทมีความถูกต้องตามสาระสำคัญ เชื่อถือได้สอดคล้องกับมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ และบริษัทมีการปฏิบัติงานสอดคล้องตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้คณะกรรมการ



ตรวจสอบยังมีความเห็นว่าการปฏิบัติงานอย่างเต็มความสามารถของผู้บริหารระดับสูงและพนักงานทั้งหมดของบริษัท ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดีสามารถทำให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างน่าพอใจและยั่งยืนอันจะทำให้ผู้มีส่วนได้เสียทั้งหลายได้รับผลตอบแทนที่ดีอย่างยั่งยืนด้วย

ในนามคณะกรรมการตรวจสอบ

นายวิบูลย์ พจนาลัย  
ประธานกรรมการตรวจสอบ

## คณะกรรมการบริษัท



**นายวิบูลย์ พจนาลย์**  
กรรมการ | กรรมการอิสระ | ประธานกรรมการตรวจสอบ  
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน



**ดร. นพ. วรรัฐ วนดุรงค์วรรณ**  
ประธานกรรมการ | กรรมการอิสระ | กรรมการตรวจสอบ  
ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน



**นายจิตรชัย ธนาฤดี**  
กรรมการ | กรรมการอิสระ | กรรมการตรวจสอบ  
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน



**นายอภิจร ทองวัฒน์**  
กรรมการ | ประธานกรรมการบริหาร | ประธานคณะกรรมการ  
บริหารความเสี่ยง | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



**นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล**  
กรรมการ | กรรมการบริหาร  
กรรมการบริหารความเสี่ยง | กรรมการผู้จัดการ



**นายวีระศักดิ์ สิ้นทรัพย์ไพบูลย์**  
กรรมการ | กรรมการบริหาร  
กรรมการบริหารความเสี่ยง | กรรมการผู้จัดการ

# ความเป็นเลิศด้านการกำกับดูแลกิจการ: มาตรฐานการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ



## ความเป็นอิสระและโครงสร้างของคณะกรรมการ

### การแยกบทบาทผู้นำ



ประธานกรรมการ  
(กรรมการอิสระ)



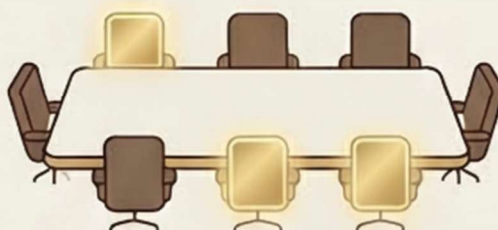
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

### ผู้นำที่มีความเป็นอิสระ

ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ เพื่อสร้างความ  
มั่นใจในการกำกับดูแลการบริหารงานของบริษัท  
อย่างเป็นธรรมและปราศจากอคติ

### สัดส่วนตัวแทนกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระ



**50%** 3 ใน 6 ของ  
คณะกรรมการบริษัท



## องค์ประกอบและความทุ่มเทของคณะกรรมการ

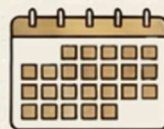


การอุทิศตนในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการบริหารอย่างเต็มที่  
กรรมการบริหารไม่ได้ดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่นใด เพื่อให้มั่นใจว่า  
สามารถมุ่งเน้นการดำเนินงานให้กับ KLINIQ ได้อย่างเต็มศักยภาพ

**100%**

### อัตราการเข้าประชุม

สถิติการเข้าประชุมเฉลี่ยเต็ม 100% สำหรับ  
กรรมการทุกท่านตลอดรอบการประชุม



**100%**  
ชาย



**0%**  
หญิง



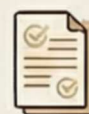
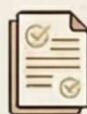
## ความรับผิดชอบและผลการปฏิบัติงาน

### การกำกับดูแลตามวาระที่กำหนด



ปี 2568 – กำหนดการประชุมรวม 5 ครั้ง

คณะกรรมการบริษัทมีแผนการประชุมตามวาระที่  
กำหนดไว้ทั้งหมด 5 ครั้งในปีนี้



### การประเมินผลการปฏิบัติงานประจำปี

การประเมินผลอย่างเข้มงวด ทั้งแบบรายบุคคลและ  
แบบคณะเป็นประจำทุกปี

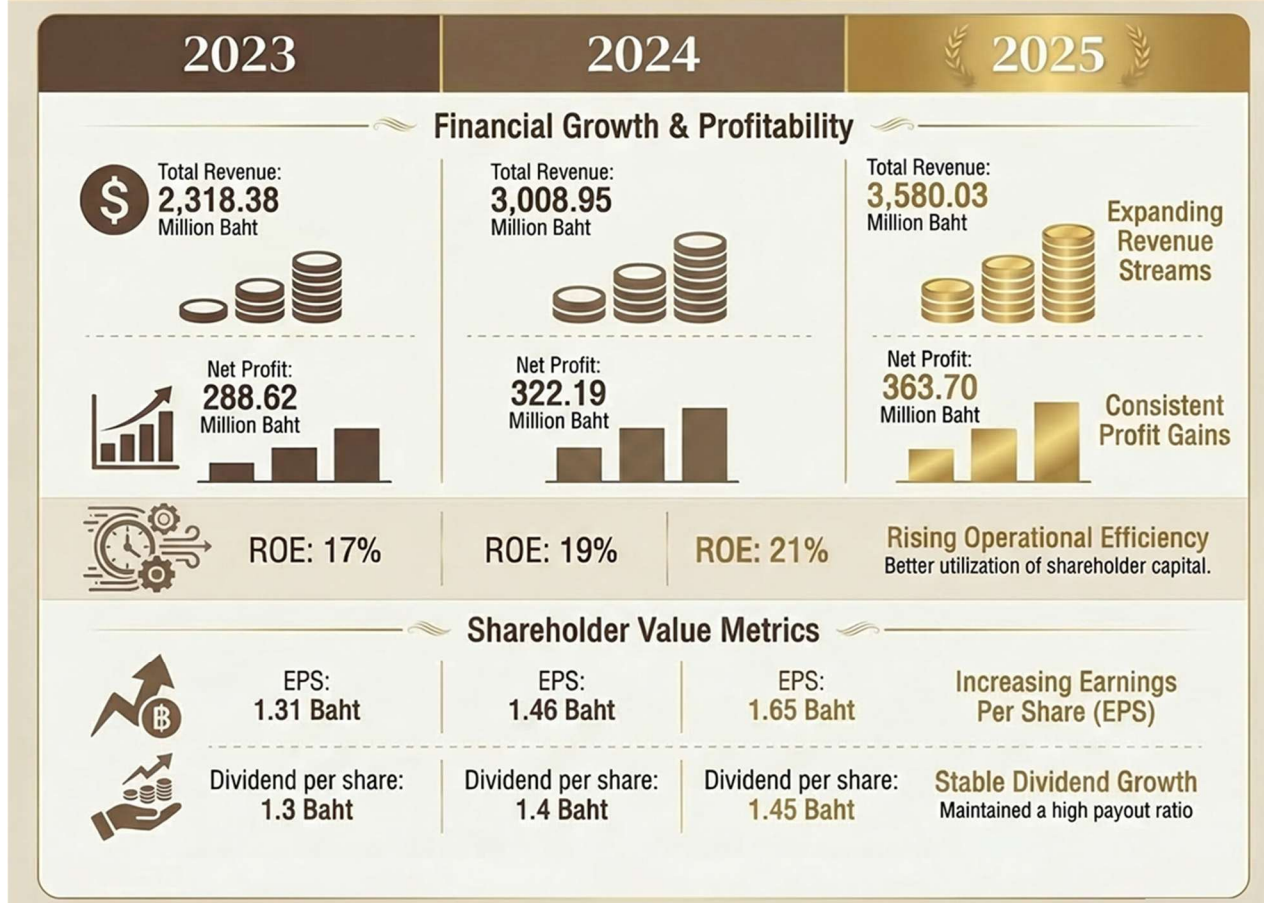


## ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

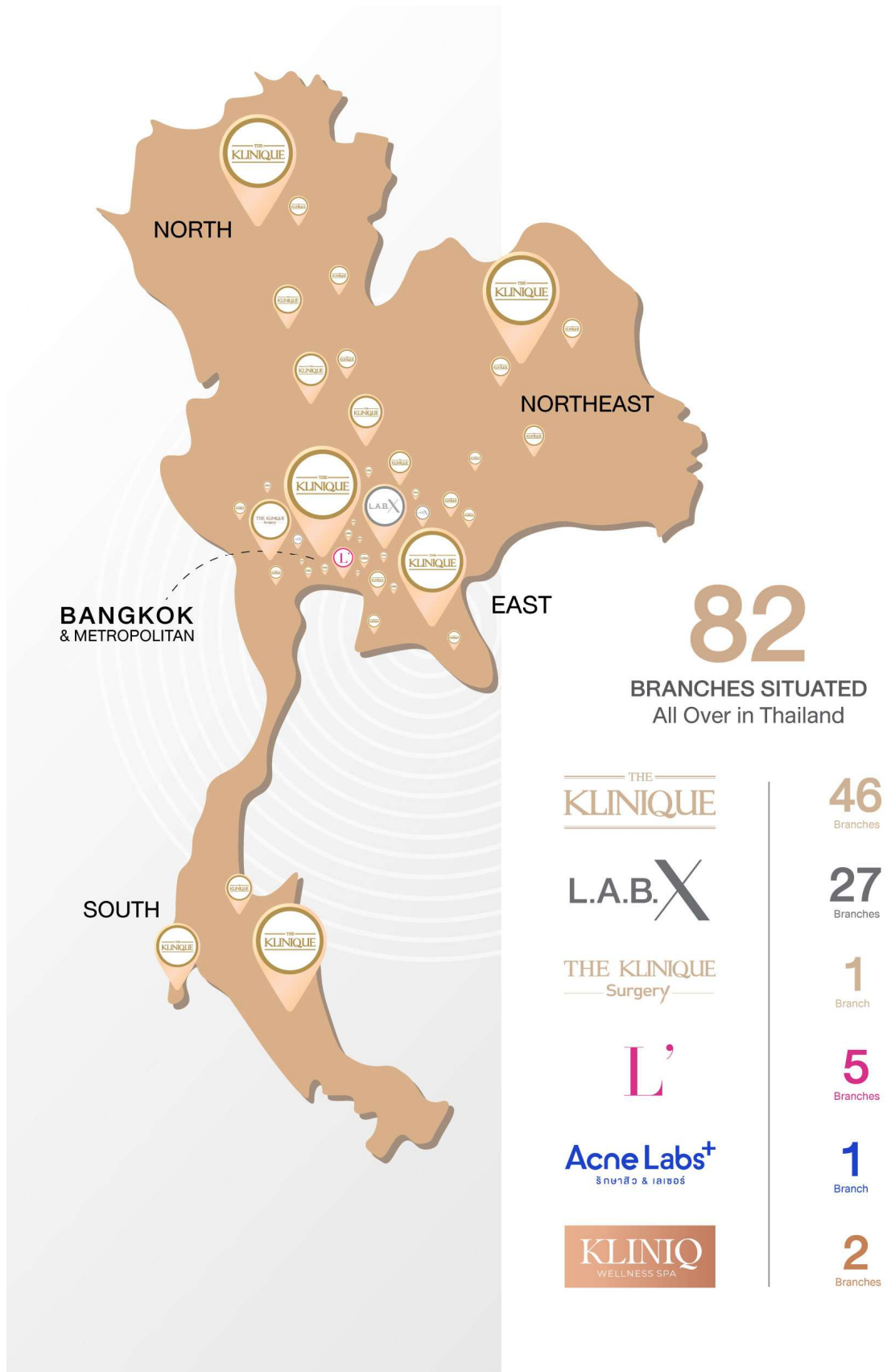
ข้อมูลทางการเงิน	2566	2567	2568
<b>งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)</b>			
รายได้จากการขายและให้บริการ	2,284.98	2,983.16	3,556.41
รายได้รวม	2,318.38	3,008.95	3,580.03
กำไรขั้นต้น	1,235.03	1,542.67	1,796.45
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและ			
ค่าใช้จ่ายทางภาษีเงินได้	365.32	414.82	487.38
กำไรสุทธิ	288.62	322.19	363.70
<b>งบแสดงฐานะทางการเงิน (ล้านบาท)</b>			
สินทรัพย์	2,845.63	3,118.14	3,339.26
หนี้สิน	1,142.82	1,401.21	1,557.96
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,702.81	1,716.93	1,773.38
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	110.00	110.00	110.00
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	385.92	551.98	660.77
<b>อัตราส่วนทางการเงิน</b>			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	54.05%	51.71%	50.51%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	12.45%	10.71%	10.17%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	17.24%	18.84%	20.84%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	13.44%	13.91%	15.10%
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.67	0.82	0.87
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.93	1.32	1.21
<b>ข้อมูลต่อหุ้น</b>			
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	1.31	1.46	1.65
เงินปันผลต่อหุ้น (บาท)	1.30	1.40	1.45
อัตรการจ่ายเงินปันผล (%)	99%	96%	88%

## ข้อมูลการดำเนินงานที่สำคัญ

## 3-Year Financial Performance Review: 2023 – 2025



Brand	Branch	Market	Segment	Revenue contribution
	46	Aesthetics	High-End	84.30%
	27	Aesthetics	Premium	
	5	Aesthetics	Premium Mass	
	1	Aesthetics	Premium Mass	
	2	Wellness & Longevity	Premium Mass	
	1	Plastic Surgery	High-End	15.70%



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขา 82 สาขา ครอบคลุม 23 จังหวัดทั่วประเทศ



## รางวัลแห่งความสำเร็จ



ปี 2568 บริษัทได้รับรางวัลจากซัพพลายเออร์และนิตยสารต่าง ๆ ดังนี้

- ❖ The Golden Records Award: Highest Achievement APAC Awards for Ultherapy Transducer รางวัลผู้นำของเอเชียแปซิฟิก ที่มีให้บริการยกกระชับและปรับรูปหน้า ด้วยโปรแกรม Ulthera ครบวงจรมากที่สุด จากบริษัท Merz Aesthetics
- ❖ The Golden Records Award: Highest Achievement APAC Awards for Merz Aesthetics Portfolio รางวัลผู้นำของเอเชียแปซิฟิก ที่ให้บริการด้วยโปรแกรม Ultherapy, Belotero, Xeomin และ Radiesse สูงสุด จากบริษัท Merz Aesthetics
- ❖ Global Health AESTHETICS AWARDS 2025 : MEDICAL AESTHETIC AND SURGICAL CENTRE OF THE YEAR IN ASIA-PACIFIC รางวัลคลินิกความงามและศูนย์ศัลยกรรมที่ดีที่สุดในระดับเอเชียแปซิฟิก

- ❖ The Thailand Number One Legendary Award for Ultherapy Transducer Usage รางวัลอันดับ 1 ที่มีผู้เข้ารับบริการโปรแกรม Ulthera ยกกระชับและปรับรูปหน้า มากที่สุด จากบริษัท Merz Aesthetics
- ❖ The Thailand Number One Aesthetics Award for Belotero รางวัลคลินิกที่ให้บริการเติมเต็มและปรับรูปหน้าด้วยฟิลเลอร์สูงสุด จากบริษัท Merz Aesthetics
- ❖ The Best Skin Quality Award for Belotero Revive รางวัลคลินิกที่ให้บริการโปรแกรมการฟื้นฟูผิว และเพิ่มความโกลว์ของผิวได้สูงสุด จากบริษัท Merz Aesthetics
- ❖ The Thailand Number One Aesthetics Awards for Radiesse รางวัลคลินิกที่มียอดให้บริการโปรแกรมการฉีดกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนด้วยไฮโดรติคัลเลเตอร์ สูงที่สุด จากบริษัท Merz Aesthetics



❖ Prestige AWARDS : คลินิกที่มีผู้เข้ารับบริการโปรแกรม Botox, Juvederm (Filler), Harmonyca (Biostimulator) และ Coolsculpting Elite สูงสุด จากบริษัท Allergan Aesthetics

❖ Top 5 Galderma Grand Excellent Award 2024 รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดปรับรูปหน้าด้วยสารเติมเต็ม สารโบท็อกซ์และเลเซอร์ด้วยโบทูลินัมที่ออกซิเจนมาตรฐาน US FDA มากที่สุด จากบริษัท Galderma

❖ Top 3 Restylane Leadership Award 2024 รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดฟิลเลอร์ เพื่อการปรับรูปหน้า และเติมเต็มร่องริ้วรอย สูงที่สุด จากบริษัท Galderma

❖ Top 3 Sculptra Leadership Award 2024 รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมการฉีดกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนด้วยโบท็อกซ์และเลเซอร์ สูงที่สุด จากบริษัท Galderma

❖ Top 3 Dysport Leadership Award 2024 รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดลดริ้วรอย และลึฟต์ผิว ด้วยโบทูลินัมที่ออกซิเจน สูงที่สุด จากบริษัท Galderma

❖ Top 1 Facial Contour & Skin Quality & Dorothy Dewy Skin Expert at Customer High Recognition Award 2025 รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมการฉีดปรับรูปหน้า และฟื้นฟูคุณภาพผิว ด้วยตัวยาคุณภาพมาตรฐานระดับสากลจำนวนมากที่สุด จากบริษัท Vitapharm Asia

❖ HELLO! The Signature Gentle YAG Laser Clinic รางวัลคลินิกที่ให้การรักษาดูแลด้วยโปรแกรมเลเซอร์กำจัดขนดีที่สุดแห่งปีจากการโหวตของ Celebrities' Choices จากนิตยสาร Hello!

❖ Grand Honor Themage FLX Facial Rejuvenation Technique: Praew Iconic Beauty Award รางวัลคลินิกผู้ให้บริการโปรแกรม Thermage FLX PRO ใช้เครื่องแท้มาตรฐาน US FDA และมีเทคนิคการรักษาที่ดีที่สุด จากนิตยสาร แพรว

❖ L.A.B. X Clinic : The Golden Records Award: Highest Achievement APAC Awards for Belotero รางวัลรางวัลคลินิกที่ให้บริการเติมเต็มและปรับรูปหน้าด้วยฟิลเลอร์สูงสุด ในระดับเอเชียแปซิฟิก จากบริษัท Merz Aesthetics



❖ L.A.B. X Clinic : The Thailand Top 10 Aesthetics Award for Belotero รางวัลคลินิกที่ให้บริการเติมเต็มและปรับรูปหน้าด้วยฟิลเลอร์สูงสุด จากบริษัท Merz Aesthetics

❖ L.A.B. X Clinic : The Thailand Top 50 Aesthetics Award for Xeomin รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดลดริ้วรอย และลฟต์ผิว ด้วยโบทูลินัมท็อกซิน สูงที่สุด จากบริษัท Merz Aesthetics

❖ L.A.B. X Clinic : Asia Pacific Awards of Ultraformer MPT & III 2025: The 6th Classys APAC Symposium คลินิกที่ให้บริการสูงสุดของเอเชียแปซิฟิก ด้วยนวัตกรรม Ultraformer เพื่อการยกกระชับ กระตุ้นคอลลาเจน และปรับรูปหน้า

❖ LABX : PLATINUM AWARDS : Skin Quality คลินิกที่มีผู้เข้ารับบริการโปรแกรมฟื้นฟูสุขภาพผิวด้วยโปรแกรม Skinive สูงสุด จากบริษัท Allergan Aesthetics

❖ L.A.B. X Clinic : Top 100 Galderma Distinguished Award 2024 รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมการฉีดลดริ้วรอย ฟิลเลอร์ และโบทูลินัมเลเตอร์สูงสุด จากบริษัท Galderma

❖ L.A.B. X Clinic : Top 1 Facial Contour & Skin Quality & Dorothy Dewy Skin Expert at Customer High Recognition Award 2025 รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมการฉีดปรับรูปหน้า และฟื้นฟูคุณภาพผิว ด้วยตัวยาคุณภาพมาตรฐานระดับสากล จำนวนมากที่สุด จากบริษัท Vitapharm Asia

❖ L.A.B. X : รางวัล Platinum Queen Award 2025 รางวัลคลินิกผู้นำในการใช้ผลิตภัณฑ์โบทูลินัมเลเตอร์ Juvelook สูงสุด จากบริษัท Juvetech

❖ L.A.B. X : Diamond Awards Nabota 2025 คลินิกที่ให้บริการฉีด Botulinum toxin เพื่อการลดริ้วรอยและปรับรูปหน้าสูงสุด

❖ L.A.B. X : MNB'S EXCLUSIVE GALA NIGHT 2025

❖ L.A.B. X : The Prestige Silver Award: APA Prestige Award 2024

❖ L'CLINIC : Gold Awards Nabota 2025 คลินิกที่ให้บริการฉีด Botulinum toxin เพื่อการลดริ้วรอยและปรับรูปหน้าสูงสุด

❖ L'CLINIC : Oligio Star Award 2024 : รางวัลคลินิกที่ให้การรักษาด้วยโปรแกรม Oligio สูงระดับประเทศ

## ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท เดอะคลินิคส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) The Klinique Medical Clinic Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107560000079
ประเภทธุรกิจ	: คลินิกเวชกรรมด้านผิวหนัง ความงาม ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแล ป้องกันฟื้นฟูสุขภาพ
ทุนจดทะเบียน	: 110,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสิบล้านบาท)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 110,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสิบล้านบาท) ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ <sup>1</sup>	: เลขที่ 9 อาคารจี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 นอร์ธวิง ชั้นที่ 12 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 02-308-2034
เว็บไซต์	: www.theklinique.com

บริษัทย่อย	: บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิคส์ จำกัด	บริษัทย่อย	: บริษัท เดอะคลินิคส์ แลบบอราทอรีส์ จำกัด <sup>2</sup>
ทุนจดทะเบียน	: 150,000,000 บาท	ทุนจดทะเบียน	: 30,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 96%	สัดส่วนการถือหุ้น	: 100%
ประเภทธุรกิจ	: คลินิกศัลยกรรมตกแต่ง	ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายอาหารเสริม เครื่องสำอาง

เลขานุการบริษัท		นักลงทุนสัมพันธ์	
โทรศัพท์	: 02-308-2034	โทรศัพท์	: 063-324-2624
E-mail	: secretary@theklinique.com	E-mail	: investor@theklinique.com

ผู้สอบบัญชี	: บริษัท ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	
	นางสาวสุวิมล กฤตยาเกียรติ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 หรือ
	นายวิโรจน์ สัจจธรรมนุกูล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5128 หรือ
	นางสาวสมจินตนา พลหิรัญรัตน์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5599 หรือ
	นายณพฤกษ์ พิษณุวงศ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7764
โทรศัพท์	: 02-259-5300	
E-mail	: dia@diaaudit.com	

<sup>1</sup> บริษัทย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่มาตั้งอยู่ที่แห่งนี้อย่างถาวรเมื่อวันที่ 9 มกราคม 2569

<sup>2</sup> เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2569 บริษัทจัดตั้ง บริษัท เดอะคลินิคส์ แลบบอราทอรีส์ จำกัด



# การประกอบธุรกิจ

## และผลการดำเนินงาน



## โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัท

### นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เดอะคลินิก คีคลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “KLINIQ”) ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านผิวหนัง ศัลยกรรม ตกแต่งความงาม และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์ ได้แก่ การให้บริการด้านการรักษาโรคผิวหนัง ผิวพรรณความงาม ลดน้ำหนัก ดูแลรูปร่าง ศัลยกรรม Wellness และฟื้นฟูสุขภาพ โดยทีมแพทย์ผู้ชำนาญการด้านความงามและศัลยกรรมตกแต่ง ซึ่งผ่านการรับรองจากสถาบันที่มีชื่อเสียงทั้งจากประเทศไทย ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศอังกฤษ และมีประสบการณ์ให้บริการตรวจรักษาโรคด้านผิวหนังและศัลยกรรมด้วยวิวัฒนาการทางการแพทย์ที่ทันสมัย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 82 สาขา ทั่วประเทศไทย แบ่งเป็น คลินิกเวชกรรมจำนวน 79 สาขา ภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE” 46 สาขา “L.A.B. X” 27 สาขา “L’CLINIC” 5 สาขา และ ACNE Labs<sup>+</sup> 1 สาขา ศูนย์ศัลยกรรมภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE SURGERY CENTER” 1 สาขา (ดำเนินงานโดยบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 96%) และคลินิกกายภาพภายใต้แบรนด์ “KLINIQ WELLNESS SPA” 2 สาขา โดยการให้บริการของบริษัทมีรายละเอียดดังนี้



1. แผนกผิวหนังและความงาม (Aesthetic Skin Department) คือ การให้บริการโดยใช้เครื่องมือเลเซอร์ที่ได้มาตรฐาน เพื่อผลการรักษาที่มีความปลอดภัยสูง ได้แก่ การรักษาโรคผิวหนังทั่วไป การทำทริตเมนต์บำรุงผิว การรักษาปัญหาสิว การรักษาปัญหาเม็ดสีบนผิวหนัง การยกกระชับใบหน้า การดูแลรูปร่าง





2. แผนกชะลอวัยและฟื้นฟูสุขภาพ (Wellness and Regenerative Department) คือ การให้บริการฟื้นฟูและบำรุงสุขภาพ และกระตุ้นร่างกายเพื่อให้เกิดการฟื้นฟู ตัวอย่างคอร์สการให้บริการ เช่น การฉีดวัคซีน การตรวจภูมิคุ้มกันมะเร็ง การทำ NK Treatment และ Women Wellness เป็นต้น

**Nose Surgery**  
微肋鼻重建

**Liposuction**  
抽脂

**4K Endotine Facelift™**  
拉皮手术

**Breast Surgery**  
微创隆胸

**Eyelid Surgery**  
眼睑手术



**pimlar\_dailyy**  
1.2M followers  
สอต่อ Style  
YouTuber



**lukkanaaum**  
2.3M followers  
อุ้ม ลักขณา  
นักแสดง & นางแบบ



**newclear\_hansa**  
3.7M followers  
นิวเคลียร์ หรรษา  
นักแสดง



**nn.lardapha**  
742K followers  
แนน ลดาภา  
Influencer & YouTuber



**mellinm**  
643K followers  
หลิน เกลิน  
นางแบบ & Influencer

**ศิษย์กรรมความงาม**  
โดยศิษย์แพทย์ตกแต่งเฉพาะทาง

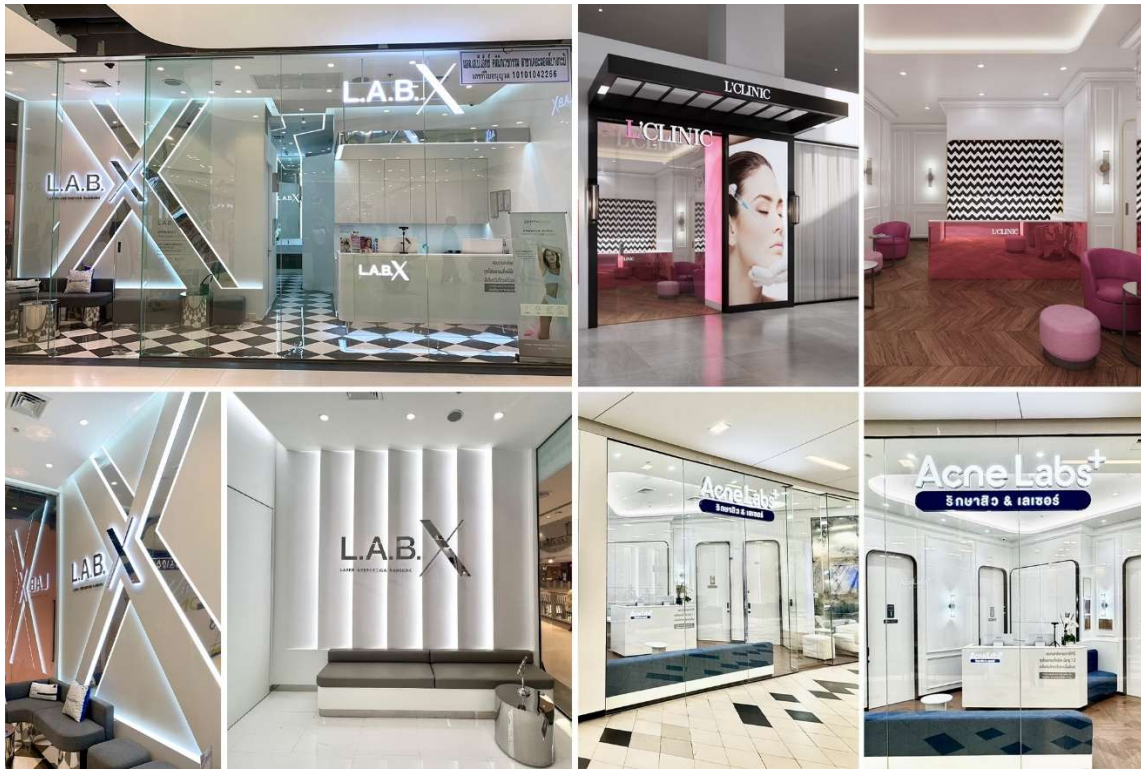
3. แผนกศัลยกรรมตกแต่ง (Plastic Surgery and Reconstruction Department) คือ การให้บริการหัตถการพิเศษ ซึ่งรวมถึงการศัลยกรรม การใช้เครื่องมือพิเศษเพื่อทำการเสริมความงาม ตัวอย่างคอร์สที่ให้บริการ เช่น ศัลยกรรมตกแต่งตา (Eye Surgery) และศัลยกรรมตกแต่งจมูก (Rhinoplasty) ศัลยกรรมตกแต่งหน้าอก (Breast Surgery) ศัลยกรรมตกแต่งดูดไขมัน (Liposuction) ศัลยกรรมจุดซ่อนเร้น (Labiaplasty) ศัลยกรรม ดึงหน้า (Facial Surgery) เป็นต้น



4. แผนกควบคุมน้ำหนักและดูแลรูปร่าง (Body and Weight Management) คือ กลุ่มโปรแกรมที่เน้นการกระชับสัดส่วน ปรับรูปร่าง รวมถึงการลดไขมันสะสม และเสริมสร้างกล้ามเนื้อ ด้วยการใช้นวัตกรรมที่มีคุณสมบัติในการรักษาที่จำเพาะ

บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเนื่องจากการพัฒนาบริการ และทำการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ต่อแบรนด์ “THE KLINIQUE” ให้แข็งแกร่ง อย่างต่อเนื่อง บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำการให้บริการด้านเครื่องมือเลเซอร์เพื่อการยกกระชับผิวจากนวัตกรรมการชะลอวัย ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมถึงการปรับปรุงพัฒนาแนวทางให้บริการด้านผิวพรรณที่เป็นแนวทางของบริษัท และเห็นผลการรักษาที่ชัดเจน เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค ได้ดียิ่งขึ้น โดยตั้งแต่ปี 2558 บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ดูแลลูกค้าไปแล้วมากกว่า 200,000 ราย ในปี 2565 บริษัทได้เปิดศูนย์เลเซอร์เพิ่มเติม ภายใต้ชื่อ “L.A.B. X” โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มวัยทำงาน ในปี 2567 บริษัทเริ่มศึกษาการทำตลาดใหม่เพิ่มเติมภายใต้ชื่อ L’CLINIC โดย





มุ่งเน้นกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มยุทธการมีหลายแบรนด์เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในแต่ละตลาดเป้าหมายที่ชัดเจน และในปี 2568 บริษัทได้สร้างแบรนด์ ACNE Labs+ เพื่อมุ่งเน้นการดูแลรักษาปัญหาผิวของลูกค้าด้วยเครื่องมือแพทย์และยาที่ทันสมัย โดยบริษัทยังคงใช้กลยุทธ์การเติบโตจากภายใน (organic growth) และดำเนินการอย่างระมัดระวังโดยอาศัยความชำนาญของบริษัทในเรื่องการบริหารจัดการสาขา การทำการตลาดที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย ค่อยๆ สร้างการรับรู้ในแบรนด์ใหม่จนกระทั่งได้รับการตอบรับที่ดีจึงจะขยายสาขาต่อไป

## วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์

### วิสัยทัศน์ พันธกิจ และวัตถุประสงค์

**วิสัยทัศน์** เป็นผู้นำที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลด้านผิวหนังความงาม ศัลยกรรมตกแต่ง รวมถึงการดูแลป้องกันและฟื้นฟูสุขภาพ ผ่านการใช้ยาและนวัตกรรมเทคโนโลยีทางการแพทย์เพื่อความงามอันทันสมัยและครบวงจรที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

**พันธกิจ**

1. มุ่งมั่นสู่การเป็นคลินิกดูแลผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมอันดับหนึ่งระดับประเทศแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นความพร้อมในการเป็นศูนย์รวมนวัตกรรมเครื่องมือเพื่อผิวพรรณ รูปร่าง รวมทั้งการดูแลฟื้นฟูบำรุงสุขภาพ และการศัลยกรรมที่ทันสมัยที่สุดตามมาตรฐานระดับสากล
2. ให้บริการดูแลรักษาผิวพรรณ รูปร่าง ฟื้นฟูบำรุงสุขภาพ และการศัลยกรรมที่ครบวงจรแก่ลูกค้าด้วยความเอาใจใส่และจริงใจ โดยแพทย์ผู้ชำนาญการ มุ่งเน้นประสิทธิภาพการรักษาเพื่อผลลัพธ์ที่ดีเยี่ยม เพื่อตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้าทุกท่านอย่างปลอดภัย จนเกิดความพึงพอใจและได้รับความประทับใจสูงสุด
3. พัฒนาบุคลากรทุกฝ่ายอย่างต่อเนื่อง เพื่อคงไว้ซึ่งบริการที่มีคุณภาพและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ อันจะก่อให้เกิดการเจริญเติบโตที่ยั่งยืนขององค์กรตลอดไป

**วัตถุประสงค์** ให้บริการดูแลผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

### ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

- บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะมอบประสบการณ์การรักษาที่น่าพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการคณะผู้บริหารจึงให้ความสำคัญกับความปลอดภัยและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นลำดับแรก นอกเหนือไปจากการให้บริการด้วยนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย ดังนั้นแล้วนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทางบริษัทใช้จะต้องผ่านการยอมรับและตรวจสอบจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย ยิ่งไปกว่านั้นนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าวจะต้องผ่านการทดสอบโดยคณะแพทย์ผู้ชำนาญการของบริษัทอีกหนึ่งขั้นตอน เพื่อให้มั่นใจในผลลัพธ์ได้ว่ามีประสิทธิภาพ ปลอดภัย เหมาะสำหรับคนไทย และสามารถจำกัดผลข้างเคียงที่เกิดขึ้นให้อยู่ในระดับที่ต่ำมาก
- บริษัทให้ความสำคัญกับทักษะและความเชี่ยวชาญของแพทย์ผู้ทำการรักษา และเพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าทุกท่านจะได้รับบริการการรักษาที่ปลอดภัยและมีผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจ บริษัทจึงได้ร่วมมือกับบริษัทเครื่องมือแพทย์ และบริษัทเวชภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกในการจัดให้แพทย์ทุกท่านในบริษัทได้เรียนกาย

วิทยาศาสตร์กับอาจารย์ใหญ่ (Anatomy Master Class) ณ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นประจำทุกปี เพื่อเน้นย้ำถึงความสำคัญด้านความปลอดภัย และสร้างบรรยากาศการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องตลอดเวลาให้คณะแพทย์ผู้เป็นบุคลากรสำคัญของบริษัท อีกทั้งในทุกเดือนบริษัทชั้นนำระดับโลกที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจของบริษัทจะวางแผนจัดตารางอบรมแพทย์ เพื่อเชิญแพทย์ของทางบริษัทเข้าร่วมอบรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ต่างๆ



- ในส่วนของการให้บริการดูแลลูกค้าบริษัทมีพนักงานหลายฝ่ายในการดูแลและให้คำปรึกษาลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการตามสาขาในเบื้องต้น ไม่ว่าจะเป็นพนักงานต้อนรับ พนักงานฝ่ายขาย และที่ปรึกษาซึ่งจะคอยให้คำแนะนำคอร์สต่างๆ ให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจตั้งแต่เริ่มแรกให้แก่ลูกค้าทันทีที่ตัดสินใจเข้ามาใช้บริการเนื่องจากบริษัทมีการให้บริการที่หลากหลายครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงอายุ พนักงานฝ่ายให้บริการดูแลลูกค้าจึงจำเป็นต้องได้รับการอบรมถึงรายละเอียดของบริการและการวิเคราะห์ปัญหาหรือความต้องการของลูกค้าเพื่อที่จะแนะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เป็นประโยชน์สูงสุดร่วมกับคำแนะนำการรักษาของแพทย์ผู้ให้บริการรักษา
- ความสามารถเจรจาต่อรองกับคู่ค้า จากการที่ KLINIQ มีการให้บริการลูกค้าเป็นจำนวนมากผ่านสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ จึงมีความต้องการในการใช้ยาและเครื่องมือแพทย์เป็นจำนวนมาก ด้วยความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าและปริมาณการสั่งซื้อยาและเครื่องมือแพทย์ KLINIQ จึงสามารถเจรจาต่อรองกับคู่ค้าทำให้ต้นทุนยาและเครื่องมือแพทย์อยู่ในระดับที่แข่งขันได้เมื่อเทียบกับคลินิกเวชกรรมอื่นในอุตสาหกรรมความงาม นอกจากนั้น KLINIQ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับห้างสรรพสินค้าชั้นนำต่างๆ เมื่อมี

พื้นที่ว่างหรือมีการเปิดห้างสรรพสินค้าแห่งใหม่ KLINIQ จะได้รับการเชิญจากห้างสรรพสินค้าให้เลือกพื้นที่ในลำดับต้นๆ ซึ่งทำให้สาขาของ KLINIQ ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี

- การดำเนินกิจการครอบคลุมทั่วประเทศในมาตรฐานเดียวกัน KLINIQ สามารถขยายสาขาไปจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศโดยให้บริการแก่ลูกค้าด้วยเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย แพทย์ผู้เชี่ยวชาญในมาตรฐานเดียวกัน ด้วยระบบการจัดการทั้งด้านการขนส่งเครื่องมือแพทย์ ยา และการสรรหาบุคลากรทางการแพทย์ ตลอดจนการอบรมพัฒนาบุคลากรเพื่อสามารถให้บริการลูกค้าทั่วประเทศในมาตรฐานเดียวกัน ยิ่งไปกว่านั้น KLINIQ ยังมีระบบงานที่อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าที่ซื้อบริการจากสาขาหนึ่งสามารถเข้าใช้บริการที่สาขาใดก็ได้ของแบรนด์นั้นๆ
- ปัจจุบันบริษัทมีสาขาให้บริการถึง 82 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศไทย ทำให้กลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการได้ง่าย ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นทำให้บริษัทเป็นที่ยอมรับและได้รับความน่าเชื่อถือ ในวงกว้างทั้งบรรดากลุ่มผู้มีชื่อเสียง เช่น ดารา นางแบบ เซเลบริตี้ และ ผู้นำทางความคิด (Key Opinion Leader “KOL”) ด้านความงาม รวมถึงกลุ่มลูกค้าทั่วไปทั้งหญิงชาย



## กลยุทธ์ทางธุรกิจ

KLINIQA ยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อต่อยอดการเป็นผู้นำนวัตกรรมเลเซอร์ ผิวพรรณ การดูแลรูปร่าง สุขภาพ รวมถึงศัลยกรรมตกแต่ง ที่สามารถตอบโจทย์ทุกศาสตร์ความงามอย่างเป็นธรรมชาติ ให้กับทุกกลุ่ม ทุกช่วงวัย เป็น One-Stop-Service Solution ให้กลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี ด้วยโปรแกรมที่ครอบคลุมทุกปัญหาผิว รูปร่าง และสุขภาพ เพื่อช่วยเสริมให้ลูกค้ามีความมั่นใจและดูดีขึ้น เน้นประสิทธิภาพการรักษาจากการดูแลอย่างใกล้ชิดโดยทีมแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ และการผสมผสานศิลปะความงามจากนวัตกรรมทางการแพทย์มาตรฐานสากล

ด้วยความมุ่งมั่นในการให้บริการด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัยและได้รับการยอมรับในระดับสากลอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการพัฒนาเทคนิคการรักษาของทีมแพทย์ให้มีประสิทธิภาพสูงมากยิ่งขึ้นเรื่อยๆ อยู่เสมอ KLINIQA จึงประสบความสำเร็จในการสร้างประสบการณ์การรักษาที่น่าประทับใจให้กับลูกค้าคนสำคัญได้อย่างต่อเนื่อง โดยได้รับการยอมรับจากผู้ให้บริการทั้งในระดับประเทศ และระดับนานาชาติ

กลยุทธ์ทางธุรกิจที่ทาง KLINIQA นำมาใช้มีทั้งการพัฒนาต่อยอดจากแนวทางการตลาดที่ประสบความสำเร็จเดิม และการใช้วิธีการใหม่ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้สูงมากยิ่งขึ้น ได้แก่

- **การสร้างการเติบโตผ่านพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partnership & Lifestyle Synergy)**

ในปี 2568 บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ยังคงเดินหน้าต่อยอดความเป็นผู้นำในตลาดการแพทย์ความงาม (Aesthetic Medicine) ผ่านกลยุทธ์ "Lifestyle Integration" โดยการผนึกกำลังกับแบรนด์ชั้นนำระดับโลก (Global Brands) และแบรนด์ระดับแนวหน้าของประเทศ เพื่อรุกเข้าสู่กลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพสูง (High Potential Targets) พร้อมเสริมสร้าง Brand Equity ให้มีความทันสมัยและเข้าถึงไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในทุกมิติ

### 1. THE KLINIQUE: The Ultimate Leader-to-Leader Collaboration Strategy

THE KLINIQUE ในฐานะผู้นำนวัตกรรมยกกระชับและปรับรูปหน้าของไทย ได้ดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุกที่มุ่งเน้นการสร้างร่วมมือกับ "ที่สุดของผู้นำในแต่ละกลุ่มธุรกิจ" (Industry Leaders) เพื่อส่งมอบประสบการณ์ระดับพรีเมียมที่เหนือความคาดหมาย และขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่ม High-Potential ในมิติที่หลากหลายอย่างไม่หยุดยั้ง

- Strategic Partnership with Global Beauty & Technology Leaders การผสมผสานความเชี่ยวชาญทางการแพทย์ของ THE KLINIQUE เข้ากับนวัตกรรมระดับโลก เพื่อต่อยอดตำแหน่ง Brand Position: Premium & Innovation
  - The Science of Beauty: ความร่วมมือกับกลุ่มบริษัทผู้นำด้าน Skincare ระดับ Hi-End อย่าง La Mer และ Estee Lauder เป็นการผสมผสานศาสตร์แห่งการบำรุงเข้ากับศิลปะทางการแพทย์ เพื่อยกระดับผลลัพธ์การรักษาให้มีประสิทธิภาพสูงสุด สร้างความเชื่อมั่นในกลุ่มลูกค้าที่พิถีพิถันในการเลือกสิ่งที่ดีที่สุดให้ผิวพรรณ
  - Lifestyle Innovation: การจับมือกับ Dyson ผู้นำนวัตกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าชั้นนำระดับโลก สะท้อนถึงการใส่ใจในทุกรายละเอียดของ Lifestyle และการดูแลตัวเองที่ทันสมัย มอบประสบการณ์ Exclusive ให้กับลูกค้า

- Diversified Reach through Market-Dominant Partners การขยายอาณาจักรการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness) ผ่านฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งของผู้นำในแต่ละกลุ่มธุรกิจ เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดใหม่ๆ (Customer Acquisition):
  - Lifestyle & Premium Consumption: ร่วมกับ Evian แบรินด์น้ำแร่ธรรมชาติอันดับหนึ่งจากฝรั่งเศส และ Scotch รังนก ผู้นำด้านเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ใส่ใจในการดูแลสุขภาพจากภายในสู่ภายนอก
  - Financial & Quality Assurance Leaders: ผูกกำลังกับ TQM Insurance Broker ผู้นำด้านที่ปรึกษาประกันภัย และ Superrich Thailand ผู้นำด้านบริการแลกเปลี่ยนเงินตรา เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีอำนาจซื้อสูงและมีไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตที่มั่นคง
  - Apparel & Mass Awareness: ร่วมกับ Wacoal ผู้นำในตลาดชุดชั้นในสตรี เพื่อสร้างความจดจำแบรนด์ผ่าน Touchpoint ที่ใกล้ชิดกับกลุ่มเป้าหมายผู้หญิงทุกช่วงวัย
  - Digital Entertainment Presence: การทำแคมเปญร่วมกับ Viu Thailand ผู้นำแพลตฟอร์ม OTT เพื่อเข้าถึงกลุ่ม New Generation ที่ติดตามเทรนด์ความงามผ่านคอนเทนต์บันเทิงคุณภาพสูง

## 2. L.A.B. X: Driving Growth through Active & Trendy Lifestyle

แบรนด์ L.A.B. X ประสบความสำเร็จอย่างสูงในการขยายฐานลูกค้ากลุ่ม Young Generation และคนรุ่นใหม่ที่มีความทันสมัย (Trendsetters) ผ่านการทำแคมเปญร่วมกับพันธมิตรที่สะท้อนถึงความคล่องตัวและสุขภาพดี:

- Travel & Leisure: สร้างความจดจำแบรนด์ผ่านเส้นทางบินของ Nok Air และที่พักสุดชิคอย่าง The StandardX Hotel เพื่อเชื่อมโยงความงามเข้ากับการท่องเที่ยว
- Health & Functional Consumption: เจาะกลุ่มคนรักการออกกำลังกายและใส่ใจโภชนาการผ่าน Hooray! Protein, Jele, และ Double C ซึ่งเป็นแบรนด์ที่เข้าถึงไลฟ์สไตล์การกินดื่มที่มีประโยชน์
- Wealth Management Connection: สร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าที่มีการวางแผนการเงินผ่าน iWealthy Club เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่มีความพร้อมในการลงทุนด้านบุคลิกภาพ

## 3. L'CLINIC: Penetrating Niche & Creative Communities

สำหรับ L'CLINIC มุ่งเน้นการสร้างตัวตนในกลุ่มลูกค้าที่มีความเฉพาะตัว (Niche Market) และกลุ่มที่ชื่นชอบงานสร้างสรรค์ รวมถึงไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตที่ทันสมัย:

- Cosmetic & Fashion: ร่วมกับ Uzi Cosmetic และแบรนด์ไลฟ์สไตล์อย่าง Mood เพื่อสร้างกระแสในกลุ่มบิวตี้เลิฟเวอร์
- Social & Dining Experience: การร่วมมือกับ Mil Social Club, Many Rare และแบรนด์อาหารยอดนิยมอย่าง Sushiro ช่วยให้แบรนด์เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมทางสังคมของกลุ่มเป้าหมาย เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าใหม่ๆ ผ่านประสบการณ์ที่จับต้องได้และมีความหลากหลาย

- การขยายธุรกิจจากภายใน (Organic growth) เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ศักยภาพใหม่ๆ ประเทศไทยอยู่ในสถานะเศรษฐกิจที่ขยายตัวในระดับ GDP ขยายตัวไม่เกินร้อยละ 3 ติดต่อกันตั้งแต่ปี 2564 จนถึงปี 2568 KLINIQ ดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวังและคุ้มค่าในเชิงเศรษฐกิจ ที่ผ่านมามีการขยายธุรกิจของ KLINIQ จึงมุ่งเน้นแนวทางการเติบโตทางธุรกิจจากภายใน (organic growth) โดยใช้จุดแข็ง

ของบริษัทในเรื่อง การบริหารจัดการโครงข่ายสาขา การตลาดที่เข้มข้นและทันสมัย และอำนาจต่อรองกับคู่ค้าในการเข้าถึงเครื่องมือแพทย์หรือยาที่ทันสมัยในต้นทุนที่แข่งขันได้ กลยุทธ์เบื้องต้นจึงเป็นการขยายสาขาเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นซึ่งมุ่งเน้นสถานที่ที่มีปริมาณการใช้จ่ายสูง ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น นอกจากการขยายสาขาแล้ว เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น การสร้าง Brand ก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่ KLINIQ เลือกเพื่อขยายฐานลูกค้า KLINIQ ประสบความสำเร็จในการสร้าง Brand L.A.B. X ที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าคนทำงาน คนรุ่นใหม่ โดยใช้จุดแข็งของบริษัทข้างต้น หลังจากนั้น Brand L'CLINIC ก็ถูกสร้างขึ้นเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่อายุน้อยลง เช่น นักศึกษา หรือ กลุ่มที่เพิ่งทำงาน เป็นต้น KLINIQ จะเริ่มทดลองตลาดโดยเปิดเพียง 1 สาขาจนกระทั่งหาแนวทางการทำตลาดทำธุรกิจที่ลงตัวจึงจะเริ่มขยายสาขาเพื่อลดค่าใช้จ่ายหรือขาดทุนที่ต้องแบกรับในช่วงแรก

ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทใช้กลยุทธ์เชิงภูมิศาสตร์ด้วยการมีสาขาให้บริการจำนวนมากกระจายตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศไทย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและขยายฐานลูกค้า ซึ่งให้ผลเป็นไปตามที่คาดการณ์ทั้งในด้านจำนวนลูกค้าและรายได้ที่เพิ่มขึ้น บริษัทยังคงใช้กลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งให้อยู่ในแหล่งชุมชน สะดวกต่อการเข้าถึง และเป็นทำเลของกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม ร่วมกับการวางกลยุทธ์ทางการตลาด Location-based marketing ที่มีความสอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าในเขตทำเลที่ตั้งนั้นๆ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขารวมทั้งสิ้น 82 สาขา ครอบคลุม 23 จังหวัดทั่วประเทศไทย แบ่งออกเป็น THE KLINIQUE จำนวน 46 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER จำนวน 1 สาขา L.A.B. X จำนวน 27 สาขา L'CLINIC จำนวน 5 สาขา ACNE Labs<sup>+</sup> จำนวน 1 สาขาและ KLINIQ WELLNESS SPA จำนวน 2 สาขา

- **การให้บริการด้วยยาและนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัย ได้มาตรฐานสากล**

KLINIQ มีเป้าหมายในการรักษา คือ ความต้องการสร้างความประทับใจในประสบการณ์รักษาที่ดีให้กับลูกค้า ผลการรักษาที่ได้นั้นต้องสามารถตอบโจทย์ความต้องการหรือความกังวลของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม โดยบริษัทได้ตระหนักถึงความปลอดภัยของลูกค้าเป็นสำคัญ จึงมุ่งเน้นการให้บริการที่ปลอดภัยและได้ประสิทธิภาพสูงสุดด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัย บริษัทมีการติดตามข่าวสารด้านนวัตกรรมทางการแพทย์และแสวงหาเครื่องมือที่ทันสมัยในการให้บริการแก่ลูกค้าอยู่เสมอ โดยบริษัทไม่เพียงเลือกสรรเครื่องมือการให้บริการที่ได้รับการยอมรับและตรวจสอบจาก องค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย แต่ยังคงเป็นนวัตกรรมที่ได้รับการยอมรับจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญในระดับนานาชาติ เพื่อให้ลูกค้าได้รับการด้วยนวัตกรรมที่ดีและปลอดภัยอยู่เสมอ

ทั้งนี้บริษัทยังคงพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ด้วยการจัดทำโปรแกรมการฝึกอบรมให้กับบุคลากรที่ปฏิบัติงานโดยตรงกับลูกค้า ได้แก่ แพทย์ พยาบาล เจ้าหน้าที่ผู้ช่วยแพทย์ เจ้าหน้าที่ปรึกษาด้านความงาม และพนักงานต้อนรับประจำสาขา ซึ่งทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน ทั้งก่อนเริ่มงาน และทบทวนซ้ำอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดูแลลูกค้าในทุกๆ ขั้นตอนดำเนินไปด้วยดี เพื่อสร้างประสบการณ์ในการรับบริการที่น่าประทับใจให้กับลูกค้า สำหรับแพทย์จะได้รับการฝึกอบรมเพิ่มทักษะและความเชี่ยวชาญในการรักษาในโปรแกรมต่างๆ รวมถึงการฝึกอบรมการรักษา

ใหม่ที่ทันสมัย สำหรับพยาบาลและเจ้าหน้าที่ผู้ช่วยแพทย์จะต้องได้รับการฝึกอบรมตามหลักสูตร และต้องมีการทดสอบมาตรฐานการปฏิบัติงานก่อนเริ่มปฏิบัติงานจริง และสำหรับพนักงานประจำสาขาจะต้องเข้ารับการฝึกอบรมตามหลัก Service Wheel อยู่เสมอเพื่อให้พนักงานรู้จักโปรแกรมการให้บริการเป็นอย่างดี สามารถตอบข้อสงสัยลูกค้าได้อย่างถูกต้องครบถ้วน ทั้งนี้บริษัทได้มีระบบการติดตามความพอใจภายหลังการเข้ารับบริการ เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลในการพัฒนาการให้บริการ ตลอดจนปลูกฝังจิตสำนึกในการรักษาระบบการบริการแก่บุคลากรทุกระดับอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทได้กำหนดให้การทำหัตถการจะมีแพทย์จะเป็นผู้ให้บริการหรือเป็นผู้กำกับดูแลเครื่องมือทางการแพทย์ด้วยตนเอง เพื่อความปลอดภัยสำหรับลูกค้าที่เข้ารับบริการ หากมีการให้บริการโดยพยาบาลภายใต้การดูแลของแพทย์ ซึ่งเป็นไปตามพระราชบัญญัติวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์ พ.ศ. 2528 (“พ.ร.บ. พยาบาล”) และข้อบังคับสภาการพยาบาลว่าด้วยข้อจำกัดและเงื่อนไขในการประกอบวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์ พ.ศ. 2564 (“ข้อบังคับพยาบาล”) เช่น การให้วิตามิน ผ่านทางหลอดเลือดดำ (IV Drip) เป็นต้น ซึ่งถือว่าบริษัทได้ปฏิบัติตาม พ.ร.บ. สถานพยาบาล แล้ว

- **การสร้างแบรนด์สินค้าให้มีความโดดเด่น เพื่อให้เป็นที่รับรู้และจดจำได้ดี**

ด้วยการแข่งขันที่สูงขึ้นของกลุ่มธุรกิจการให้บริการด้านความงามและสัลยกรรมตกแต่ง การทำให้กลุ่มเป้าหมายมีการรับรู้และจดจำแบรนด์ได้ รวมถึงการสร้างแบรนด์ให้มีความแตกต่างและเป็นที่ประทับใจของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง บริษัทจึงยังคงมุ่งเน้นการสร้างการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายด้วยวิธีที่หลากหลายและน่าดึงดูดผ่านทั้งสื่อออฟไลน์และออนไลน์ ร่วมกับการทำ Influencer Marketing and Partnerships เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และแรงบันดาลใจให้กลุ่มเป้าหมายได้เห็นความประทับใจผ่านผู้มีชื่อเสียงในด้านต่างๆ และยังเป็นการเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่กว้างขึ้นด้วย นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งเน้นในการให้ความสำคัญกับการบริหารประสบการณ์ลูกค้า (end-to-end Customer Experience Management) โดยเป็นการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบระหว่าง การสื่อสารการตลาด (Marketing Communication) ฝ่ายขาย (Sales) ฝ่ายแพทย์ รวมทั้งฝ่ายดูแลและบริการลูกค้า (Customer Service) เพื่อให้ลูกค้าทุกคนได้มีประสบการณ์ที่น่าประทับใจในการเข้ารับบริการในทุกๆ ครั้ง

- **การเพิ่มความหลากหลายของการให้บริการในด้านต่าง ๆ**

การเพิ่มความหลากหลายของบริการเป็นส่วนหนึ่งในแผนการดำเนินธุรกิจที่ได้มีการทำอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บริษัทมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการที่มีมากขึ้น มีความหลากหลายมากขึ้น และยังคงมีความแตกต่างกันของลูกค้าได้ ซึ่งไม่เพียงจะสามารถทำให้ลูกค้าเดิมได้รับการใหม่ๆ ซึ่งเป็นการเพิ่มศักยภาพในการรักษาลูกค้าเท่านั้น แต่ยังเป็นโอกาสในการเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆที่กำลังมองหาวิธีการรักษาที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าเหล่านั้นได้มากขึ้นด้วย การให้บริการที่เพิ่มขึ้นของบริษัทมีตั้งแต่ นวัตกรรมเลเซอร์ที่ทันสมัยในการรักษาปัญหาผิวที่จำเพาะมากขึ้น อาทิ โปรแกรมรักษาปัญหาเม็ดสีส่วนเกิน ผ่า กระ โปรแกรมรักษาปัญหาหูดและแผลเป็น โปรแกรมกระตุ้นคอลลาเจน ยกกระชับ และโปรแกรมกระชับสัดส่วน เป็นต้น โดยโปรแกรมที่เพิ่มเติมขึ้นนั้นมีทั้งกลุ่มเลเซอร์ ทริตเมนต์ และเวชสำอาง อันเป็นผลจากการพัฒนาของทีมแพทย์อย่างไม่หยุดยั้ง และการ



แสวงหานวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง จึงเป็นการช่วยเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการรักษาให้สูงขึ้นด้วย

- **การเพิ่มศักยภาพด้านการสื่อสารการตลาด เพื่อให้มีความจำเพาะต่อกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น**

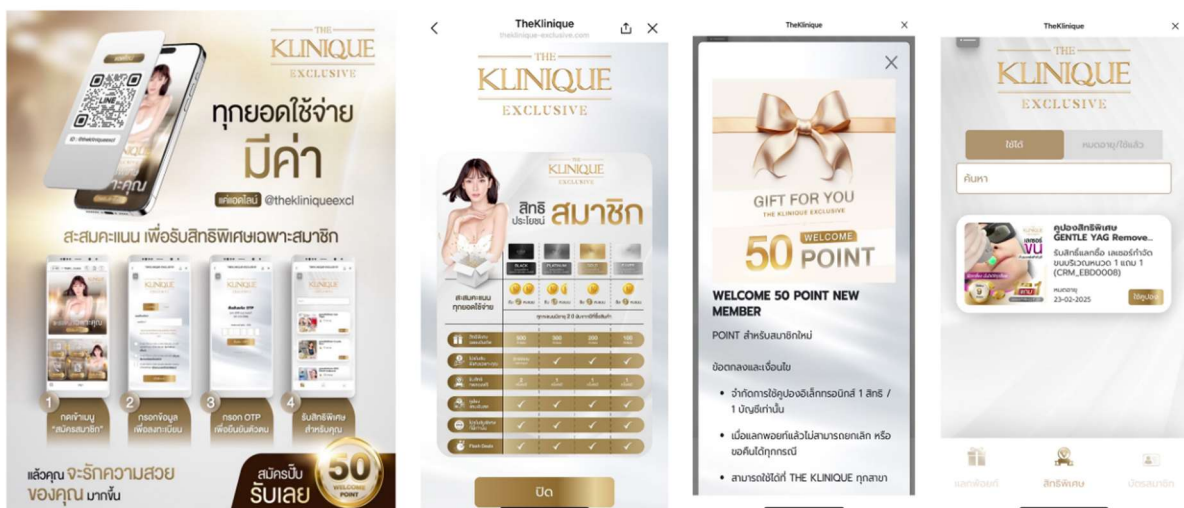
ด้วยการทำ Targeted marketing campaigns ซึ่งเป็นการส่งข้อมูลและโปรโมชันให้ตรงกับความต้องการและความสนใจของแต่ละกลุ่มเป้าหมาย เพื่อพัฒนาและสร้างความคุ้มค่าสูงสุดจากการลงทุนให้กับธุรกิจ ผ่านสื่อออนไลน์ อาทิ SEO, SEM, Google Adwords, YouTube Ads รวมถึงการสื่อสารผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) เกือบทุก Platforms ไม่ว่าจะเป็น Facebook, Instagram, X (Twitter), Tiktok และ Line Official สำหรับสื่อออฟไลน์ อาทิ ป้ายโฆษณาตามจุดต่างๆ ของศูนย์การค้า และป้ายบิลบอร์ด เป็นต้น ซึ่งการทำ Targeted marketing campaigns นั้นจะเป็นการนำเอาหลักการที่สำคัญของ Content Marketing มาประยุกต์เพื่อให้มีความหลากหลายของคอนเทนต์ ทำให้คอนเทนต์ที่สร้างขึ้นสามารถเป็นตัวกลางที่จะสามารถสื่อสารไปสู่กลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าได้ดีที่สุด เนื่องจากแต่ละคนต่างก็เลือกสนใจคอนเทนต์ที่ตัวเองชอบ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ Data-driven decision making โดยใช้ข้อมูลเชิงลึกจากลูกค้าในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดที่ตรงเป้าหมายมากขึ้น แล้วต่อยอดไปสู่การตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการที่มากขึ้นด้วย
- **การส่งเสริมทางการตลาดด้านราคา และกิจกรรมทางการตลาด**

วัตถุประสงค์ในการจัดทำรายการส่งเสริมทางการตลาดด้านราคา รวมถึงกิจกรรมทางการตลาดในแต่ละช่วงเวลา เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าสามารถซื้อคอร์สการรักษาที่ต้องการได้สอดคล้องกับระยะเวลาที่เห็นผลการรักษา อีกทั้งยังสามารถซื้อคอร์สการรักษาที่ได้รับการแนะนำได้มากขึ้น เพื่อการดูแลตัวเองทั้งในด้านผิวพรรณ รูปร่างและสุขภาพได้อย่างครบถ้วนมากขึ้น ทั้งนี้ราคาที่กำหนดนั้นจะเป็นราคาที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ และมีระดับราคาที่ครอบคลุมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อีกทั้งการกำหนดราคาดังกล่าวเป็นราคาที่พิจารณาแล้วว่ามีความคุ้มค่าสำหรับการลงทุน เพื่อการดูแลและเสริมสร้างความมั่นใจให้กับตัวเอง โดยมีการรวบรวมข้อมูลต่างๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์กำหนดราคา และ/หรือการปรับราคาค่าบริการ โดยคำนึงถึงปัจจัยหลักซึ่งรวมถึงคู่แข่ง ต้นทุนผลิตภัณฑ์ และการเปรียบเทียบค่าบริการทางการแพทย์ที่ให้ผลการรักษาในลักษณะใกล้เคียงกัน โดยรายการส่งเสริมการตลาดด้านราคาและกิจกรรมทางการตลาดนั้นได้มีการทำผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมการรักษาฐานลูกค้าเดิม และดึงดูดความสนใจของลูกค้าใหม่ในคราวเดียวกัน โดยบริษัทได้มีการทำรายการดังกล่าว และกิจกรรมต่างๆ ทั้งในบริษัทเอง และร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจในวงการต่างๆ มาอย่างต่อเนื่อง อาทิ ธนาคารต่างๆ บริษัทเครือข่ายโทรศัพท์ บริษัทในธุรกิจประกัน บริษัทในธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค ทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ ได้เพิ่มขึ้นด้วย



• โปรแกรมส่งเสริมการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

บริษัทได้จัดทำ Loyalty Program ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโปรแกรมส่งเสริมการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า หรือ CRM (Customer Relationship Management) เพื่อช่วยรักษาความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์และลูกค้าให้มีความต่อเนื่องและเหนียวแน่นขึ้น อันจะส่งผลให้เกิด Customer Retention หรือการกลับมาซื้อซ้ำเรื่อยๆ ลดการเปลี่ยนใจไปหาแบรนด์อื่น และช่วยส่งเสริมการสร้าง Brand & Customer Loyalty ได้อย่างยั่งยืนให้กับบริษัทอีกด้วย ซึ่ง Loyalty Program ที่บริษัทได้จัดทำนั้น ได้มีการรวบรวมข้อมูลลูกค้า (Customer's Database) ในด้านต่างๆ ภายใต้นโยบายความเป็นส่วนตัวของข้อมูลลูกค้า เพื่อการจัดแบ่งกลุ่มลูกค้า (Segmentation) ตามรูปแบบลักษณะที่มีผลต่อการสื่อสารที่จำเพาะ ทำให้บริษัทสามารถทำ Personalized Marketing และ Remarketing รวมไปถึงการทำรายการส่งเสริมการตลาดด้านราคาและกิจกรรม รวมถึงการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าได้อย่างแม่นยำมากขึ้น



## การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- บริษัท เดอะคลีนิกซ์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) “บริษัท” หรือ “KLINIQA” เดิมชื่อ “บริษัท เดอะคลีนิกซ์ คลินิกเวชกรรม จำกัด” จัดทะเบียนก่อตั้งเริ่มแรกเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลผิวพรรณ โดยทีมแพทย์ผู้ชำนาญการ ซึ่งบริษัทเป็นที่ยอมรับและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาโดยตลอด
- จุดเริ่มต้นของบริษัทเริ่มจากนายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ “นายแพทย์อภิรุจ” ซึ่งจบการศึกษาปริญญาตรีแพทยศาสตรบัณฑิตจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 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 โดยเฉพาะกลุ่มดาราและนักแสดงที่เข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงได้มีการขยายการลงทุนในคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวพรรณและเรือนร่างอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามยุคสมัยและเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่น่าพึงพอใจอยู่เสมอ
- ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวพรรณกว่า 16 ปีที่ผ่านมา ภายใต้แนวคิด “Customer Centric” บริษัทให้ความสำคัญในเรื่อง ประสิทธิภาพของการรักษา ความซื่อสัตย์ และจริยธรรม โดยมุ่งเน้นการให้บริการตรวจรักษาโรคด้านผิวหนังและศัลยกรรม โดยผสมผสานศิลปะในการตรวจรักษากับวิวัฒนาการทางการแพทย์ที่ทันสมัยและในระดับคุณภาพสูงสุดด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่มีเทคโนโลยีที่ได้รับการยอมรับระดับโลกและได้รับการตรวจสอบจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย รวมทั้ง บริษัทยังทุ่มเทในการดูแลลูกค้าด้วยความเป็นมิตรอย่างใกล้ชิดด้วยทีมแพทย์ผู้ชำนาญการซึ่งบริษัทได้รับรางวัลจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ

### ปี 2566

- เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2566 บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลีนิกซ์ จำกัด เพื่อรองรับการเปิดโรงพยาบาลศัลยกรรม (ยังไม่เริ่มประกอบกิจการ)
- วันที่ 26 มิถุนายน 2566 บริษัทขยายธุรกิจ โดยเปิดคลินิกกายภาพภายใต้ชื่อ “KLINIQA WELLNESS SPA” แห่งแรกที่ Siam Paragon เพื่อขยายต่อยอดบริการด้าน Wellness ให้ครอบคลุมหลากหลายมากขึ้น
- วันที่ 1 พฤศจิกายน 2566 บริษัทขยายธุรกิจโดยเปิดคลินิกเวชกรรมภายใต้ชื่อ “L’CLINIC” แห่งแรกที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน เพื่อขยายฐานการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นตลอดจนกลุ่มลูกค้าที่มีต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ยาและเครื่องมือแพทย์ที่ได้รับการรับรองจากประเทศเกาหลีใต้ เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้น

- 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 WELLNESS SPA 1 สาขา

#### ปี 2567

- เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2567 บริษัทเพิ่มทุน 150 ล้านบาท ในบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด เพื่อรองรับการประกอบกิจการโรงพยาบาลศัลยกรรม และเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567 บริษัทโอนย้ายพนักงานและสินทรัพย์ส่วนงานศัลยกรรมไปยังบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด โดยบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัดเริ่มประกอบกิจการมีรายได้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567

- ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 72 สาขา 21 จังหวัดครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทย โดยแบ่งเป็น THE KLINIQUE 45 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา L.A.B. X 23 สาขา L'CLINIC 1 สาขาและ KLINIQ WELLNESS SPA 2 สาขา



#### ปี 2568

- เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2568 คณะกรรมการบริษัทมีมติเห็นชอบสละสิทธิการซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด (บริษัทย่อย) จำนวน 57,800 หุ้นคิดเป็น 3.71 ของจำนวนหุ้นหลังเพิ่มทุนให้นายวีระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบุลย์กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยเข้าลงทุนในราคาซึ่งอยู่ในช่วงราคาประเมินมูลค่ายุติธรรมที่ประเมินโดยที่ปรึกษาทางการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อเสริมสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจและสร้างแรงจูงใจในการบริหารธุรกิจ บริษัทจึงมีสัดส่วนร้อยละ 96.3 ในบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด



- เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2568 บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค จำกัด เช่าห้องผ่าตัดจากโรงพยาบาลเอกชนแห่งหนึ่งจำนวน 1 ห้องเพื่อรองรับความต้องการใช้งานจากจำนวนหัตถการที่เพิ่มมากขึ้น
- เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2568 บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ หมวดธุรกิจการแพทย์
- เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2568 บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค จำกัด ได้ประกาศเปิดตัว “THE KLINIQUE HAIR CENTER” เพื่อเป็นศูนย์กลาง Medical Wellness ด้านเส้นผม ใช้เทคโนโลยีและทีมแพทย์เฉพาะทางที่มีความเชี่ยวชาญสูง ผสานศาสตร์ของความสวยงามเข้ากับนวัตกรรมเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดโดยสาขาแรกตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน
- เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2568 บริษัทขยายธุรกิจ โดยเปิดคลินิกรักษาสิวภายใต้ชื่อ “ACNE Labs+” เพื่อขยายฐานการตลาด มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นเป็นต้นไปที่ต้องการดูแลรักษาผิวพรรณโดยเฉพาะปัญหาสิว โดยสาขาแรกตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน
- ณ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 82 สาขา 23 จังหวัดครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทย โดยแบ่งเป็น THE KLINIQUE 46 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา L.A.B. X 27 สาขา L’CLINIC 5 สาขา ACNE Labs+ 1 สาขาและ KLINIQ WELLNESS SPA 2 สาขา

### ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้เงินที่ได้จากการระดมทุน

ตามที่บริษัท เดอะ คลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ได้เสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 60 ล้านหุ้น ราคาเสนอขายหุ้นละ 24.50 บาท รวมเป็นเงิน 1,470 ล้านบาท หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์แล้วคงเหลือ 1,420 ล้านบาท บริษัทมีการใช้เงินเพิ่มทุน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้จากการเพิ่มทุน	จำนวนเงินที่ใช้ไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568	จำนวนเงินคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
1. ลงทุนในการขยายกิจการ	300	300	0	ภายในปี 2568
2. ลงทุนในการจัดซื้อเครื่องมือทางการแพทย์เพิ่มเติม	650	650	0	ภายในปี 2568
3. ลงทุนในการขยายกิจการศูนย์ศัลยกรรม	150	150	0	ภายในปี 2568
4. พัฒนาระบบ IT และระบบข้อมูลลูกค้า	50	3	47	ภายในปี 2569
5. เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินงานของบริษัท	270	270	0	ภายในปี 2568
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>1,420</b>	<b>1,373</b>	<b>47</b>	

## ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการด้านผิวพรรณ และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์ บริษัทย่อยให้บริการด้านศัลยกรรมความงาม บริษัทและบริษัทย่อยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการภายใต้ทีมงานแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ รวมถึงแพทย์เฉพาะทาง อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ ที่มีมาตรฐาน และระบบความปลอดภัยของผู้รับบริการเป็นสำคัญ ซึ่งจากการดำเนินงานโดยตระหนักถึงคุณภาพในการให้บริการดังกล่าว ส่งผลให้เกิดความน่าเชื่อถือต่อแบรนด์ และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า จนสามารถขยายสาขาให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องเรื่อยมา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขารวมทั้งสิ้น 82 สาขา ครอบคลุม 23 จังหวัด ทั่วประเทศ

### โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทพิจารณาส่วนการดำเนินงานหลักในกลุ่มบริษัทเป็น 2 ส่วนได้แก่ ธุรกิจคลินิกเวชกรรมความงามซึ่งดำเนินธุรกิจโดยบริษัท ภายใต้แบรนด์ THE KLINIQUE L.A.B. X L'CLINIC และ ACNE Labs<sup>+</sup> และธุรกิจศัลยกรรมตกแต่งซึ่งดำเนินธุรกิจโดยบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค จำกัด (บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 96%) ภายใต้แบรนด์ THE KLINIQUE SURGERY CENTER สำหรับธุรกิจ WELLNESS ที่ดำเนินงานภายใต้แบรนด์ KLINIQ WELLNESS SPA มีสัดส่วนรายได้ที่ยังไม่มีนัยสำคัญจึงรวมอยู่ในกลุ่มธุรกิจคลินิกเวชกรรมความงามเนื่องจากดำเนินงานโดยบริษัท

ตามปกติธุรกิจ ลูกค้าจะชำระค่าสินค้าหรือบริการทั้งจำนวนก่อนใช้บริการ บริษัทและบริษัทย่อยจะรับรู้รายได้ในงบการเงินก็ต่อเมื่อได้ให้บริการหรือส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้าแล้ว นอกจากนี้ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินยังกำหนดให้บริษัทรับรู้รายได้จากการประมาณการรายได้ตามอัตราการสละสิทธิ์ของลูกค้า (กรณีที่ซื้อคอร์สแล้วมาใช้บริการไม่ครบ หรือสิ้นสุดอายุการให้บริการ) ซึ่งคำนวณจากโมเดลทางสถิติโดยนักคณิตศาสตร์ประจำ

งบกำไรขาดทุน	2567		2568		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
รายได้จากการขายและบริการ					
- แผนกเสริมความงาม	2,547.52	85.4%	2,997.18	84.3%	17.7%
- แผนกศัลยกรรมตกแต่ง	435.64	14.6%	559.23	15.7%	28.4%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	2,983.16	100.0%	3,556.41	100.0%	19.2%

รายได้จากการขายและบริการส่วนงานธุรกิจคลินิกเวชกรรมความงามปี 2568 เพิ่มขึ้นจากปี 2567 17.7% เป็นผลจากการทำการตลาดที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย การขยายฐานลูกค้าโดยการสร้างแบรนด์ที่มีความแตกต่างเพื่อทำการตลาดให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย การนำเสนอหัตถการใหม่ๆ โดยบริษัทจะเป็นคลินิกเวชกรรมความงามกลุ่มแรกๆ ที่มีเครื่องมือแพทย์ที่ล้ำสมัยเพื่อให้บริการลูกค้า เช่น เครื่อง Ulthera Prime หรือ Oligio X เป็นต้น นอกจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นในสาขาเดิมแล้ว บริษัทยังมีรายได้จากสาขาใหม่ด้วย ในปีนี้บริษัทเปิดสาขาคลินิกเวชกรรมความงาม 14 สาขา เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าใช้บริการได้สะดวกมากขึ้น ขณะเดียวกันบริษัทติดตามผลการดำเนินงานของแต่ละสาขาอย่างสม่ำเสมอ หากสาขาใดไม่สามารถสร้างผลการดำเนินงานได้ตามที่ตั้งเป้าไว้ก็จะปิดสาขาลงเพื่อนำสินทรัพย์ไปใช้ที่สาขาอื่นที่สามารถสร้างผลการดำเนินงานได้ดีกว่า (ปี 2568 ปิด 4 สาขา) โดยก่อนสาขาที่ถูกปิด บริษัทอาจปรับเปลี่ยนการ

ดำเนินงานเช่น เปลี่ยนแบรนด์เพื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายในบริเวณนั้นมากขึ้น รวมถึงพิจารณาถึงสาเหตุที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายเพื่อนำไปปรับปรุงในอนาคตด้วย

รายได้จากการขายและบริการส่วนงานธุรกิจศัลยกรรมตกแต่งยังเติบโตจากศัลยกรรมหน้าอกและจมูกเป็นหลัก หัตถการที่มีความต้องการเพิ่มขึ้นในปีนี้เป็นบริการดูดไขมัน ศัลยกรรมตกแต่งบริเวณรอบดวงตา นอกจากนี้บริษัทได้เพิ่มหัตถการปลูกผมซึ่งได้ร่วมมือศัลยแพทย์ปลูกผมที่มีความเชี่ยวชาญในระดับประเทศก่อตั้ง KLINIQ HAIR CENTER ขึ้นที่ห้างสยามแสควร์วัน

### ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทให้บริการด้านการดูแลผิวหน้า และการดูแลป้องกันฟื้นฟูสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัย ตามหลักการแพทย์ด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE” “L.A.B. X” และ “L’CLINIC” ให้บริการรักษาผิวด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยภายใต้แบรนด์ “ACNE Labs<sup>™</sup>” ให้บริการศัลยกรรมตกแต่งโดยศัลยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE SURGERY CENTER” และบริการคลินิกกายภาพภายใต้แบรนด์ “KLINIQA WELLNESS SPA” ด้วยบริการที่หลากหลายของบริษัทสามารถรองรับความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าหลายหลายกลุ่มได้โดยลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท สามารถแบ่งเป็น 4 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

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

2. แผนกชะลอวัยและฟื้นฟูสุขภาพ (Wellness and Regenerative Department) คือ การให้บริการฟื้นฟูและบำรุงสุขภาพ 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) ศัลยกรรมดูดไขมัน (Liposuction) ศัลยกรรมจุดซ่อนเร้น (Labiaplasty) ศัลยกรรมดึงหน้า (Facial Surgery) เป็นต้น หัตถการกลุ่มนี้ตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2568 จะให้บริการภายใต้แบรนด์ THE KLINIQUE SURGERY CENTER เช่นเดิมแต่บริการงานโดยบริษัทย่อย

4. แผนกควบคุมน้ำหนักและดูแลรูปร่าง คือ กลุ่มโปรแกรมที่เน้นการกระชับสัดส่วน ปรับรูปร่าง รวมถึงการลดไขมันสะสม และเสริมสร้างกล้ามเนื้อ ด้วยการใช้นวัตกรรมที่มีคุณสมบัติในการรักษาที่จำเพาะ

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดจำหน่ายเวชสำอางสำหรับการดูแลบำรุงรักษาความงามของผิวพรรณให้กับทั้งผู้เข้ารับบริการและบุคคลทั่วไป โดยบริษัทได้นำเข้าสินค้าและว่าจ้างผู้ผลิตเวชสำอางทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อผลิตเวชสำอาง เพื่อจำหน่ายตามสาขาต่างๆ ของบริษัท บริษัท เดอะคลินิกซ์ แลบบอราทอรีส์ จำกัด (บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100%) ขึ้นในวันที่ 9 มกราคม 2569 เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายอาหารเสริมและเครื่องสำอางเพื่อขยายธุรกิจในส่วนนี้ต่อไป

### การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนานวัตกรรมการรักษาผิวพรรณ การดูแลสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์และให้ความสำคัญกับการเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีการรักษาที่ทันสมัยและเห็นผลเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด และผู้นำในการสร้างความต้องการใหม่ที่คู่แข่งยังไม่สามารถนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาให้บริการแก่

ลูกค้าได้เพื่อต่อยอดความเป็นผู้นำในตลาดความงาม โดยมีกระบวนการในการติดตาม คัดสรร และเรียนรู้ เทคโนโลยีทางการแพทย์ และถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่คณะแพทย์ และผู้ชำนาญการในบริษัท ซึ่งผู้บริหารบริษัทจะมีการประชุม พูดคุยเกี่ยวกับเทคโนโลยี และองค์ความรู้ใหม่ๆ หรือประเมินเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้อยู่ว่ามีปัญหาใดๆ หรือไม่อย่างไร อย่างน้อยทุกไตรมาส โดยผู้บริหารสามารถนำเสนออุปกรณ์ผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อนำมาใช้กับบริษัท

จากการติดตามเทคโนโลยีการรักษาอย่างสม่ำเสมอและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ในปี 2567 บริษัทเป็นคลินิกเวชกรรมกลุ่มแรกของประเทศไทยที่ได้รับเครื่อง Ulthera Prime เทคโนโลยีการรักษาที่ทันสมัยที่สุดมาให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าของบริษัทซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

ปี 2568 ในงานประชุมและมอบรางวัลระดับภูมิภาค Global Health Award 2025 Global Health Asia-Pacific Summit & Awards ซึ่งจัดขึ้นที่ประเทศสิงคโปร์ เพื่อเชิดชูเกียรติผู้นำด้านการแพทย์ นวัตกรรมดิจิทัลเฮลธ์ และความงาม จัดขึ้นระหว่างวันที่ 10-13 ตุลาคม 2568 นพ.ปริญญา ญาณพิสิฐกุลและทีม ได้รับรางวัลระดับภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก (Asia-Pacific Awards) ซึ่งมอบให้กับสถานพยาบาลหรือแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางโดดเด่น



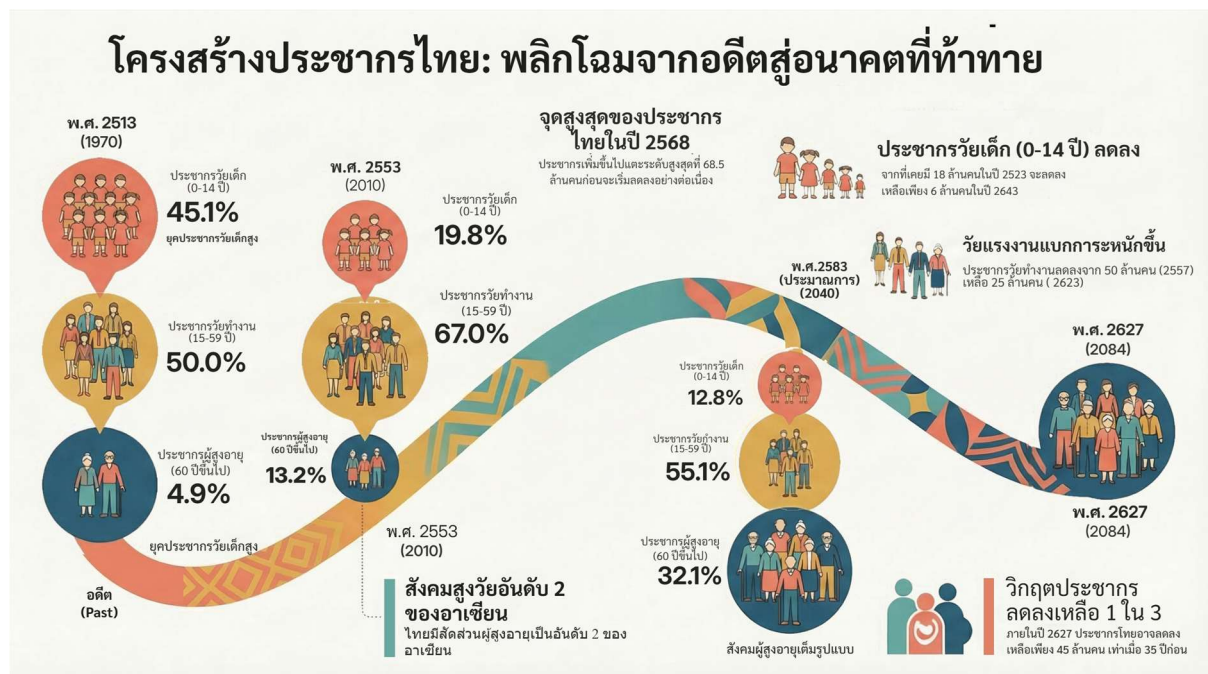
และในทุกเดือนบริษัทชั้นนำระดับโลกที่เป็นลูกค้าทางธุรกิจจะวางแผนจัดตารางอบรมแพทย์ เพื่อเชิญแพทย์ของทางบริษัทเข้าร่วมอบรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ต่างๆ รวมถึงได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำระดับโลกในการจัดให้แพทย์ทุกท่านในบริษัทได้เรียนกายวิภาคศาสตร์กับอาจารย์ใหญ่ (Anatomy Master Class) ณ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีละ 1-2 ครั้ง



## การตลาดและการแข่งขัน

### ลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการให้บริการ

- บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มผู้มีอายุในช่วงระหว่าง 20-55 ปี โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของ THE KLINIQUE จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นจนถึงกลุ่มวัยทำงานตอนปลายเนื่องจากทางบริษัทมีบริการที่หลากหลายสามารถให้บริการได้ครอบคลุมทุกช่วงอายุและตอบโจทย์ทุกความกังวล ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักมีทั้งผู้หญิงและผู้ชาย โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของ L.A.B. X จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นถึงกลุ่มวัยทำงานตอนต้น โดยให้บริการในแผนกผิวหนังและความงามเป็นหลัก ขณะที่กลุ่มเป้าหมายของ L'CLINIC เป็นกลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยทำงานซึ่ง L'CLINIC ให้บริการในแผนกผิวหนังและความงามเป็นหลักเช่นเดียวกับ L.A.B. X และ ACNE Labs+ จะให้บริการดูแลรักษาผิวได้ทุกกลุ่มอายุตั้งแต่วัยรุ่นจนถึงวัยทำงานสำหรับลูกค้าที่มีปัญหาในเรื่องผิว



ที่มา : สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

- โครงสร้างประชากรของประเทศไทยกำลังเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ ซึ่งส่งผลกระทบต่อปัจจัยทั้งเศรษฐกิจ สังคม และสถาบันครอบครัว โดยสามารถสรุปข้อมูลและสถิติที่สำคัญได้ดังนี้
  - ประชากรไทยกำลังจะถึงจุดสูงสุดและเริ่มลดลง: ประเทศไทยจะมีจำนวนประชากรมากที่สุด ในประวัติศาสตร์ที่ประมาณ 68.5 ล้านคนในช่วงปี พ.ศ. 2568 หลังจากนั้นประชากรจะเริ่มลดลงอย่างต่อเนื่อง ไทยเป็นประเทศแรกในอาเซียนที่ประชากรจะติดลบ: ในอีก 40 ปีข้างหน้า ประชากรไทยจะลดลงต่ำกว่า 60 ล้านคน และในอีก 70 ปีข้างหน้า (ราวปี พ.ศ. 2627) ประชากรไทยอาจลดลงเหลือเพียง 40-45 ล้านคน
  - เข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างรวดเร็ว วัยสูงอายุ (60 ปีขึ้นไป) เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด: ประเทศไทยได้ก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัยแล้ว และคาดว่าประชากรสูงอายุจะเพิ่มขึ้นจาก 8.4 ล้านคน (ร้อยละ 13.2) ในปี พ.ศ. 2553 เป็น 20.5 ล้านคน (ร้อยละ 32.1) ในปี พ.ศ. 2583 นอกจากนี้ กลุ่ม "ผู้สูงอายุวัยปลาย"

(อายุ 80 ปีขึ้นไป) ก็มีจำนวนและสัดส่วนเพิ่มสูงขึ้นในหลายพื้นที่เช่นกัน วัยแรงงาน (15-59 ปี) และ วัยเด็ก (0-14 ปี) ลดลงอย่างต่อเนื่อง: ประชากรวัยแรงงานจะลดลงจากร้อยละ 67.0 (42.7 ล้านคน) ในปี พ.ศ. 2553 เหลือร้อยละ 55.1 (35.2 ล้านคน) ในปี พ.ศ. 2583 ส่วนประชากรวัยเด็กซึ่งเคยมี สูงสุดถึง 18 ล้านคนเมื่อ 30 ปีก่อน จะลดลงจากร้อยละ 19.8 ในปี 2553 เหลือเพียงร้อยละ 12.8 (8.2 ล้านคน) ในปี 2583

- **อายุคาดเฉลี่ยสูงขึ้น (อายุยืนยาวขึ้น):** ความก้าวหน้าทางการแพทย์ทำให้อายุคาดเฉลี่ยเมื่อแรกเกิดของคนไทยเพิ่มขึ้น จากในอดีตที่ผู้ชายอายุเฉลี่ย 55.2 ปี และผู้หญิง 61.8 ปี คาดว่าจะเพิ่มเป็น ผู้ชาย 75.6 ปี และผู้หญิง 81.9 ปี ในปี พ.ศ. 2583
- บริษัทพร้อมให้บริการแก่ประชากรในทุกช่วงอายุ ตั้งแต่วัยรุ่นที่อาจต้องการดูแลสุขภาพผิวจนกระทั่ง การดูแลผิวพรรณในด้านอื่นๆ การที่ประชากรสูงวัยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นก็อาจทำให้มีความต้องการใน บริการ WELLNESS หรือ มีความต้องการในการดูแลตนเองมากขึ้น มีอายุเฉลี่ยเพิ่มขึ้นโครงสร้าง ประชากร
- บริษัทให้ความสำคัญกับระบบฐานลูกค้า (CRM) เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมของบริษัท และขยายฐานลูกค้า ไปยังลูกค้าใหม่ โดยบริษัทจะมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้า ซึ่งทางบริษัทจะมีการติดต่อส่งข่าวสารหรือ โปรโมชันให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการส่งโปรโมชันแบบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าในวันเกิด เพื่อ สร้างความประทับใจและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก
- จากการวางแผนและเตรียมพร้อมเรื่องโปรแกรมส่งเสริมการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้ามา ทำให้ในปี 2567 บริษัทได้นำโปรแกรม Loyalty Program ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโปรเจกต์ CRM (Customer Relationship Management) มาใช้จริง เพื่อช่วยรักษาความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์และลูกค้าให้มีความ ต่อเนื่องและเหนียวแน่นขึ้น ซึ่ง Loyalty Program ที่บริษัทได้จัดทำขึ้นนั้นได้มีการรวบรวมข้อมูลลูกค้า (Customer's Database) ในด้านต่างๆ ภายใต้นโยบายความเป็นส่วนตัวเป็นส่วนตัวของข้อมูลลูกค้า เพื่อการจัด แบ่งกลุ่มลูกค้า (Segmentation) ตามรูปแบบลักษณะที่มีผลต่อการสื่อสารที่จำเพาะ นอกจากนี้ข้อมูลที่ได้มาดังกล่าวยังถูกนำมาวิเคราะห์ในด้านต่างๆ ที่มีความจำเพาะลึกลงไปอีก บริษัทจึงได้มีความเข้าใจถึง พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น ทำให้บริษัทสามารถทำ Personalized Marketing และ Remarketing รวมไปถึงการทำรายการส่งเสริมการตลาดด้านราคาและกิจกรรม รวมถึงการมีปฏิสัมพันธ์ กับลูกค้าได้อย่างแม่นยำมากขึ้น รวมถึงสามารถปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้นด้วย อันจะส่งผลให้เกิด Customer Retention หรือการกลับมา ซื้อซ้ำเรื่อยๆ ลดการเปลี่ยนใจไปหาแบรนด์อื่น และช่วยส่งเสริมการสร้าง Brand & Customer Loyalty ได้อย่างยั่งยืนให้กับบริษัทอีกด้วย
- Loyalty Program ที่ถูกจัดทำขึ้นนี้ มีบริษัทได้เริ่มใช้นำร่องกับเฉพาะแบรนด์ THE KLINIQUE เพียง แบรนด์เดียว เพื่อสร้างการเรียนรู้ และการปรับใช้ข้อมูลต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด จากนั้นจึงจะได้มี การพัฒนาต่อยอดเพื่อสร้างโปรแกรม Loyalty Program สำหรับใช้กับแบรนด์อื่นๆ ของบริษัท โดยเป็น โปรแกรมที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการทั้งของลูกค้าและบริษัทได้สูงสุด
- ทั้งนี้ สิ่งที่ผู้บริโภครุ่นใหม่ต้องการได้รับจากคลินิกเสริมความงาม คือ ผลลัพธ์ที่ชัดเจน รวดเร็ว ผลการรักษาที่เป็นที่น่าพอใจ มีความปลอดภัย และได้รับความสะดวกในการมาใช้บริการ ยิ่งไปกว่านั้น ในปัจจุบันลูกค้ามีการศึกษาหาข้อมูลก่อนมารับบริการ ทำให้บริษัทมุ่งมั่นที่จะต้องสร้างความต่าง (Differentiation) ผ่านทางการสร้างแบรนด์ (Brand Building) เพื่อให้เป็นที่จดจำและเป็นการเพิ่มความ น่าเชื่อถือให้กับการขาย 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 ด้วยบริษัทมีเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัยและทีมแพทย์ผู้ชำนาญการคอยให้การรักษาและแนะนำทางเลือกที่เหมาะสมให้กับลูกค้าซึ่งสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ ทำให้บริษัทเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้ายาวนานกว่า 17 ปี

## การแข่งขัน

ธุรกิจคลินิกเวชกรรมความงามและศัลยกรรมตกแต่งในประเทศไทยในปี 2568 ยังคงเป็นสมรภูมิที่มีการแข่งขันที่รุนแรงและท้าทายอย่างยิ่ง (Highly Competitive Market) แม้ว่าตลาดจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากกระแส "ความงามและสุขภาพเชิงป้องกัน" (Well-being & Aesthetics) ที่กลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตคนยุคใหม่ แต่ความหอมหวานของเค้กตลาดก้อนใหญ่ก็ดึงดูดผู้เล่นหน้าใหม่และหน้าเก่าให้เข้ามาแข่งขันกันอย่างเข้มข้น

## ลักษณะการแข่งขันและผู้เล่นในตลาด

การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่การตัดราคา แต่เป็นการแข่งขันในหลายมิติ โดยสามารถแบ่งผู้เล่นหลักในตลาดออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่:

1. คลินิกแบรนด์ชั้นนำ (Premium / Full-Service Chains): เป็นกลุ่มผู้เล่นรายใหญ่ที่มีชื่อเสียงและเงินทุนหนา มีสาขาจำนวนมากกระจายตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ (รวมถึง KLINIQ) กลุ่มนี้เน้นการใช้นวัตกรรม เครื่องมือ และยาที่ได้รับมาตรฐานระดับโลก (Global Standards) ควบคู่ไปกับทีมแพทย์ผู้ชำนาญการและการบริการแบบครบวงจร (One-Stop Service) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและรักษาลูกค้ากลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง
2. คลินิกเฉพาะทางและบูติก (Specialty / Boutique Clinics): เน้นการให้บริการเฉพาะด้าน เช่น คลินิกปลูกผม คลินิกปรับรูปหน้า หรือคลินิกศัลยกรรมเฉพาะจุด กลุ่มนี้มักมีชื่อเสียงจากตัวแพทย์เฉพาะทางโดยตรง แข่งขันด้วยความเชี่ยวชาญเฉพาะทางที่โดดเด่น
3. คลินิกราคาย่อมเยาและคลินิกท้องถิ่น (Budget Clinics / Independent Operators): เน้นกลุ่มลูกค้าที่อ่อนไหวต่อราคา (Price-Sensitive) แข่งขันกันด้วยโปรโมชั่นและราคาที่เข้าถึงง่าย แต่มีข้อจำกัดด้านนวัตกรรมและความหลากหลายของบริการ ซึ่งกลุ่มนี้มีจำนวนมากและมีการเข้า-ออกตลาดอยู่ตลอดเวลา

หากพิจารณาในมุมของผู้ให้บริการด้านผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม สามารถจำแนกผู้ให้บริการได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

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

ปัจจุบันมีกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนที่ให้บริการด้านผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และ การดูแลสุขภาพแบบองค์รวมโดยเฉพาะ เช่น โรงพยาบาลผิวหนัง อโศก โรงพยาบาลยันฮี โรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่งดับเบิลยู โรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่งกมล โรงพยาบาลศัลยกรรมมาสเตอร์พีช โรงพยาบาลศัลยกรรมเอสแอลซี โรงพยาบาล

ศัลยกรรมวรรณสิริ เป็นต้น ซึ่งโรงพยาบาลกลุ่มนี้มีกลุ่ม เน้นไปที่การศัลยกรรมเป็นหลัก และมีจำนวนสาขาน้อย บริษัทมองว่ากลุ่มโรงพยาบาลเฉพาะทางเป็นคู่แข่งโดยตรงกับ THE KLINIQUE SURGERY CENTER

2. กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงาม คลินิกเวชกรรมความงามถูกกำกับดูแลภายใต้กระทรวงสาธารณสุข โดยถือเป็นการประกอบวิชาชีพเวชกรรมที่ขึ้นทะเบียนและรับอนุญาตจากสำนักงานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ ซึ่งจากข้อมูลสถิติของกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 ในกรุงเทพมหานครมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 4,296 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 103 แห่ง (2567: 316) ในภูมิภาคมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 9,527 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 89 แห่ง (2567: 909) รวมทั้งประเทศมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 13,823 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 192 แห่ง (2567: 1,225) โดยเป็นการเพิ่มขึ้นในจำนวนที่น้อยลงกว่าปีก่อน

กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามมีทั้งในรูปแบบสาขาเดี่ยว และ กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามที่มีหลายสาขา กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามที่มีหลายสาขามักนิยมตั้งสาขาอยู่ในศูนย์การค้าเป็นหลักเนื่องจากสามารถเข้าถึงลูกค้าได้หลากหลาย โดยคู่แข่งหลักของบริษัทได้แก่ เครือเอเพ็กซ์ เครือมัยรินทร์คลินิก เครือพงษ์ศักดิ์คลินิก เครือวิสแควร์คลินิก เครือธนพรคลินิก เครือของขวัญคลินิก เครือพรเกษมคลินิก เครือกัณณ์คลินิก เครือนิติพลคลินิก เครือราชเทวีคลินิก เครือไอสกายเซ็นเตอร์ เครือผิวดีคลินิก เครือพฤษภาคลินิก เครือเมโกะคลินิก เครือสยามเลเซอร์คลินิก และเครือแพนคลินิก

### ปัจจัยหลักในการแข่งขัน ปี 2568

เพื่อให้สามารถยืนหยัดและเติบโตท่ามกลางสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ประกอบการในธุรกิจความงามจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับปัจจัยหลักดังต่อไปนี้:

#### 1. นวัตกรรมและเทคโนโลยีระดับโลก (Innovation & Proven Technology)

- **เครื่องมือแท้ (Genuine Devices):** คือหัวใจสำคัญของการสร้างความเชื่อมั่น ลูกค้าในปัจจุบันมีความรู้มากขึ้นและตรวจสอบได้ง่ายว่าคลินิกใช้เครื่องมือและยาของแท้หรือไม่
- **เทคโนโลยีใหม่ (Cutting-Edge):** การเป็น "First Mover" ที่นำนวัตกรรมล่าสุดมาให้บริการก่อนผู้อื่น (เช่น การเป็นกลุ่มแรกที่ใช้ Ulthera Prime ในไทยของ KLINIQA) คือการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างมหาศาล

#### 2. คุณภาพและชื่อเสียงของทีมแพทย์ (Medical Excellence & Authority)

- แพทย์ต้องมีความชำนาญพิเศษ ไม่ใช่เพียงแค่ทำหัตถการได้ แต่ต้องมีศิลปะและเข้าใจสรีระของคนที่ไข้แต่ละคน เพื่อผลลัพธ์ที่เป็นธรรมชาติและปลอดภัย

#### 3. การขยายเครือข่ายและความสะดวกสบาย (Accessibility & Omnichannel)

- **ทำเลที่ตั้ง (Prime Locations):** คลินิกที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำหรือแนวรถไฟฟ้ายังมีความได้เปรียบสูงในการขยายฐานลูกค้า
- **การเชื่อมต่อออนไลน์-ออฟไลน์:** การมีแพลตฟอร์มจองคิวออนไลน์ การให้คำปรึกษาเบื้องต้น (Tele-Consultation) และการดูแลหลังรับบริการ (Post-Service Care) ที่ไร้รอยต่อ

#### 4. การบริหารจัดการแบรนด์และประสบการณ์ลูกค้า (Brand Experience & Service Quality)

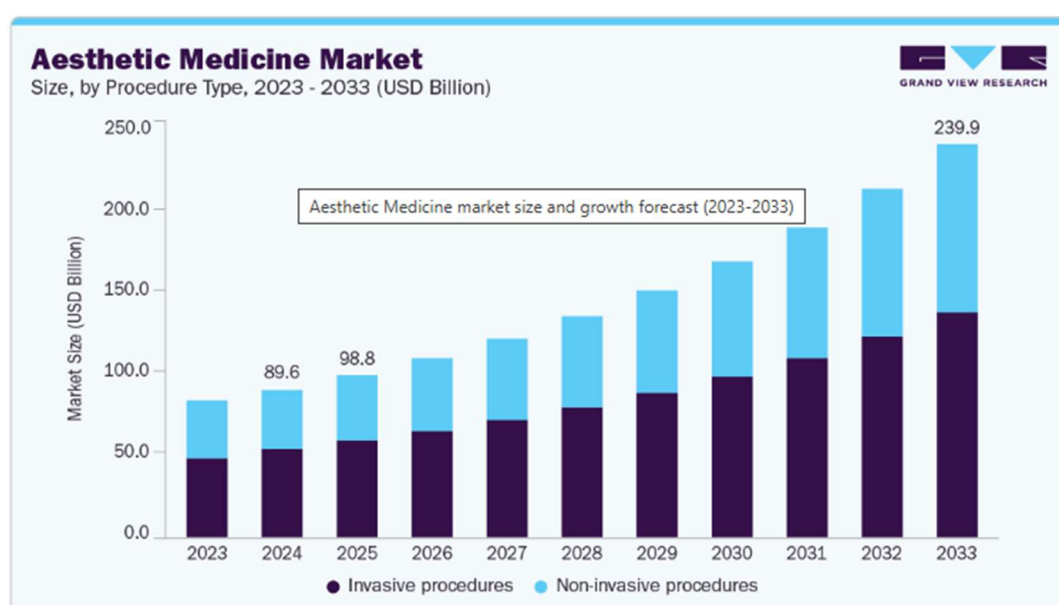
- ไม่ใช่เพียงแค่ผลลัพธ์การรักษา แต่คือ "ประสบการณ์ทั้งหมด" ตั้งแต่การก้าวเท้าเข้ามาในคลินิก ความสะอาด กลิ่น เสียง และการบริการของพนักงาน การสร้างความประทับใจจะนำไปสู่การบอกต่อ (Word-of-Mouth) และการกลับมาใช้บริการซ้ำ



## ภาพรวมอุตสาหกรรม

### ภาพรวมอุตสาหกรรมเสริมความงามในต่างประเทศ

การเติบโตและมูลค่าตลาด (Market Valuation & Growth) ภาพรวมตลาดเวชศาสตร์ความงามทั่วโลก (Global Aesthetic Medicine Market) ยังคงมีศักยภาพในการเติบโตสูงในระยะยาว โดยมีการคาดการณ์ว่ามูลค่าตลาดรวมจะแตะระดับประมาณ 98.78 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2568 และจะเติบโตต่อเนื่องจนถึง 239.98 พันล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2576 ด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ประมาณร้อยละ 9.7 - 11.0 ต่อปี<sup>3</sup> ปัจจัยขับเคลื่อนหลักมาจากการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Population) อิทธิพลของโซเชียลมีเดีย และค่านิยมที่เปลี่ยนไปสู่การดูแลตัวเองเชิงป้องกัน (Preventive Care)



<sup>3</sup> Grand View Research ประเมินการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2568 ถึง ปี 2576 ไว้ร้อยละ 11.7 (<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/medical-aesthetics-market#:~:text=Key%20Market%20Trends%20&%20Insights,drive%20the%20aesthetic%20medicine%20market.>)

Strategy & Stats Insider ประเมินการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2568 ถึง ปี 2576 ไว้ร้อยละ 6.9% (<https://www.snsinsider.com/reports/aesthetics-market-8548#:~:text=Global%20Aesthetics%20Market%20Overview,decision%20to%20undergo%20aesthetic%20procedures.>)

Allied Market Research ประเมินการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2568 ถึง ปี 2576 ไว้ร้อยละ 14.3% (<https://www.alliedmarketresearch.com/aesthetic-medicine-market-A52771#:~:text=Aesthetic%20Medicine%20Market%20Research%2C%202023,14.3%25%20from%202024%20to%202033.>)

Cognitive Market Research ประเมินการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2568 ถึง ปี 2574 ไว้ร้อยละ 11.5% (<https://www.cognitivemarketresearch.com/medical-aesthetics-market-report#:~:text=According%20to%20Cognitive%20Market%20Research,11.2%20%25%20from%202024%20to%202031.>)



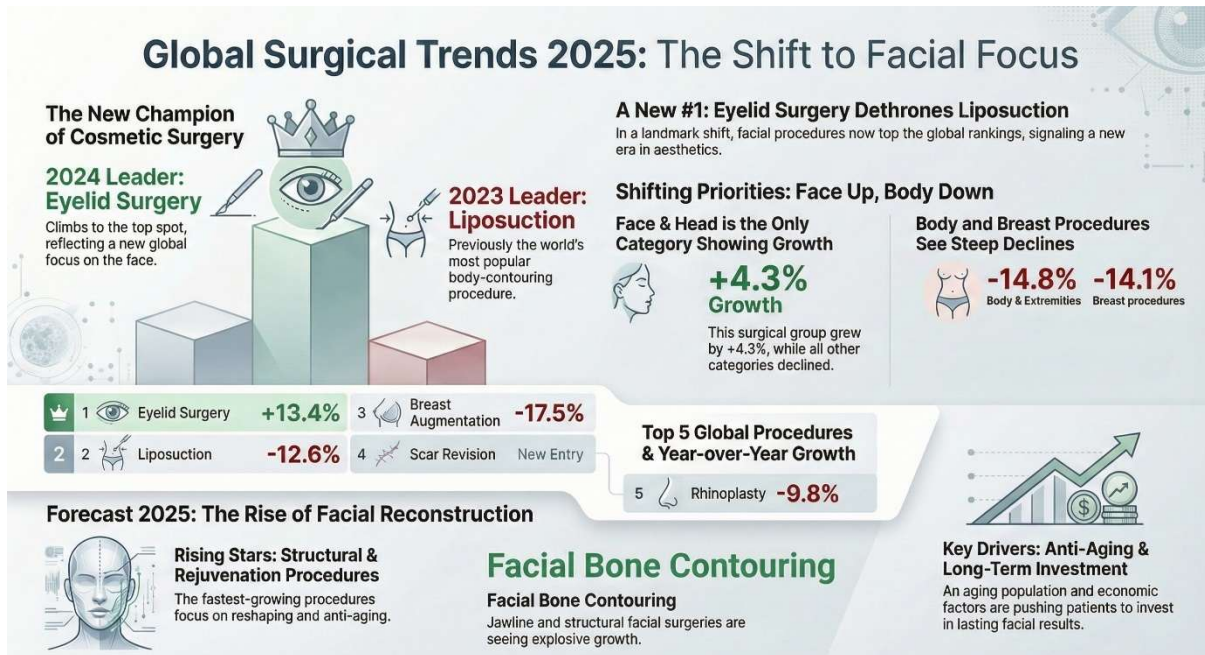
เทรนด์หัตถการ การเปลี่ยนแปลงสู่ความงามแบบไม่ต้องผ่าตัด (Shift to Non-Invasive) ตลาดโลกกำลังมุ่งสู่หัตถการที่มีความเจ็บปวดน้อยและพักฟื้นสั้น (Minimally Invasive) โดยกลุ่มหัตถการไม่ผ่าตัด (Non-Surgical) ครองส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ 58 ในปี 2568 โดยมีรายละเอียดที่น่าสนใจจากสถิติ ISAPS Global Survey 2024 ดังนี้

- กลุ่มใบหน้าและศีรษะ (Face & Head) เติบโตสวนกระแส: ในขณะที่หัตถการเกี่ยวกับเรือนร่าง (Body) ชะลอตัวลง หัตถการใบหน้ากลับเติบโตขึ้นร้อยละ 4.3 โดย การศัลยกรรมตา (Eyelid Surgery) ได้ก้าวขึ้นมาเป็นศัลยกรรมอันดับ 1 ของโลก (2.1 ล้านครั้ง) แข่งหน้าการดูดไขมัน (Liposuction) เป็นครั้งแรก ด้วยอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 13.4<sup>4</sup>
- หัตถการฉีด (Injectables): สารลดเลือนริ้วรอย (Botulinum Toxin) ยังคงเป็นหัตถการอันดับ 1 ของโลก ด้วยจำนวนกว่า 7.8 ล้านครั้ง ตามมาด้วยสารเติมเต็ม (Hyaluronic Acid) 6.3 ล้านครั้ง, โดยคาดการณ์ว่ากลุ่มนี้จะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 10.26 จนถึงปี 2577
- กลุ่มเครื่องมือยกกระชับ (Skin Tightening): เป็นกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตโดดเด่นที่สุดในหมวด Non-Surgical โดยเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 38.9 ในปีล่าสุด สะท้อนความต้องการเทคโนโลยีที่ช่วยฟื้นฟูคุณภาพผิว

นวัตกรรมยาและเวชภัณฑ์ (Innovation & Drugs) เทรนด์ใหม่ที่กำลังพลิกโฉมอุตสาหกรรมคือการขยายตัวของยาในกลุ่ม GLP-1 (ยาลดน้ำหนัก) ซึ่งเดิมใช้รักษาเบาหวาน ได้ขยายวงกว้างสู่ตลาดความงามและการชะลอวัย (Longevity) โดยคาดว่าตลาดยาในกลุ่มนี้จะเติบโตอย่างก้าวกระโดดจาก 48.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2568 สู่ 268 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2577 ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อคลินิกที่มีบริการดูแลรูปร่างแบบองค์รวม

<sup>4</sup> Global Survey 2024: Full Report and Press Releases | ISAPS

ภาพรวมอุตสาหกรรมความงามระดับโลกยังคงอยู่ในทิศทางขาขึ้นอย่างแข็งแกร่ง โดยมีมูลค่าตลาดประมาณ 89.64 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2568 และคาดว่าจะเติบโตแตะระดับ 98.78 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2568 อย่างไรก็ตาม โครงสร้างของการทำหัตถการมีการเปลี่ยนแปลงเชิงพฤติกรรมที่สำคัญ โดยผู้บริโภคเริ่มเปลี่ยนความสนใจจากเรือนร่าง (Body) มาสู่ใบหน้า (Face) และเน้นคุณภาพผิว (Skin Quality) มากขึ้น



### หัตถการไม่ผ่าตัด (Non-Surgical Procedures)

- หัตถการแบบไม่ผ่าตัด (Non-Invasive) ครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุด (มากกว่า 50%) เนื่องจากใช้เวลาพักฟื้นน้อยและมีความเสี่ยงต่ำ
- หัตถการยอดนิยม ได้แก่ การฉีดสารเติมเต็ม (Dermal Fillers), การฉีดโบท็อกซ์ (Botulinum Toxin) และการยกกระชับผิวด้วยเลเซอร์
- ปัจจุบันเริ่มเห็นการขยายตัวในกลุ่มผู้ชาย (Male Aesthetics) และกลุ่มคนรุ่นใหม่ (Gen Z) ที่เน้นการดูแลเชิงป้องกัน
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ฉีด (Injectables) เช่น โบท็อกซ์และฟิลเลอร์ เป็นกลุ่มที่มีมูลค่าสูงและเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยคาดว่าจะในปี 2026 จะมีมูลค่าประมาณ 17.77 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ
- ความเปลี่ยนแปลง (YoY) ในปี 2568 มีจำนวนหัตถการรวมกว่า 20.5 ล้านครั้ง แม้จำนวนรวมของ Botulinum Toxin จะลดลงร้อยละ 17.4 จากปีก่อนหน้า แต่กลุ่มที่มีการเติบโตแบบก้าวกระโดดคือ การยกกระชับผิวโดยไม่ผ่าตัด (Non-Surgical Skin Tightening) ซึ่งเติบโตสูงถึงร้อยละ 38.9
- แนวโน้มปี 2025 ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีเครื่องมือยกกระชับ (Energy-based Devices) และคุณภาพผิว (Skin Quality) มากขึ้น สารเติมเต็ม (Hyaluronic Acid) ยังคงเติบโตต่อเนื่องร้อยละ 5.2

- คาดการณ์ปี 2026 กลุ่ม Non-Surgical จะครองส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ 59 และมีส่วนต่างมูลค่าทั้งห่วงโซ่มูลค่าสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยคาดว่ากลุ่ม Aesthetic Injectables เพียงอย่างเดียวจะมีมูลค่าแตะ 17.77 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ตลาดเวชศาสตร์ความงาม (Medical Aesthetics) มีแนวโน้มการเติบโต มูลค่ารวมของตลาด คาดการณ์ว่ามูลค่าตลาดจะแตะระดับประมาณ 100 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในช่วงปี 2026 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ประมาณ 10-11% ต่อปี

#### หัตถการศัลยกรรม (Surgical Procedures)

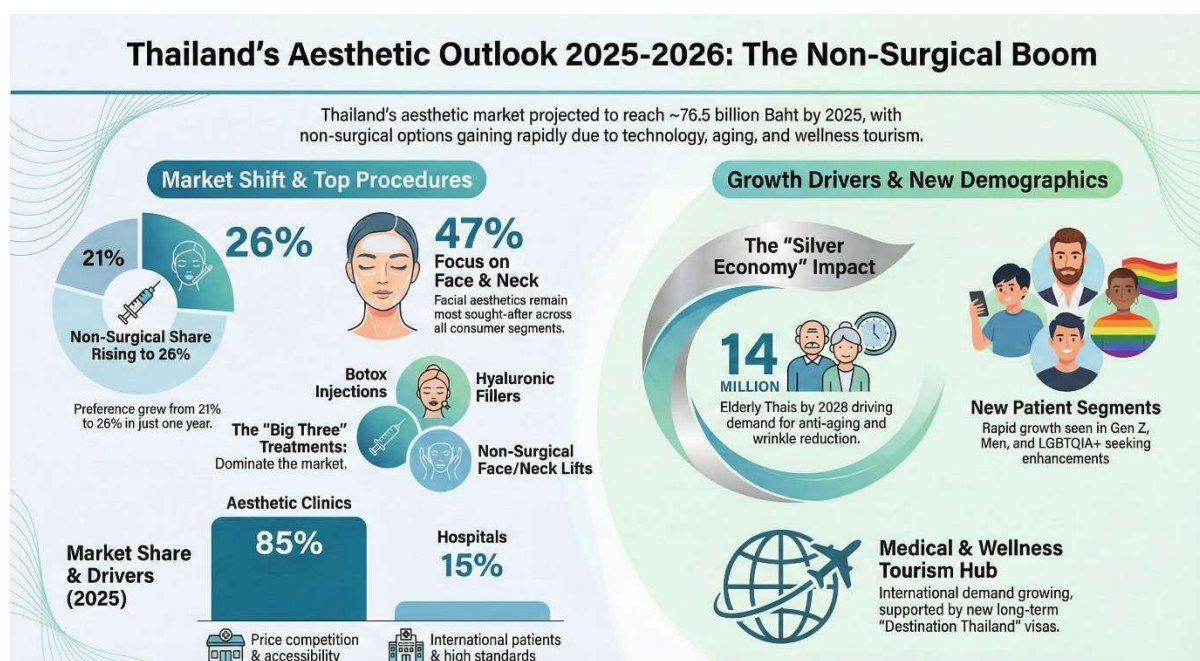
- ความเปลี่ยนแปลง (YoY) ในปี 2568 (Survey 2024) มีจำนวนการศัลยกรรมรวมกว่า 17.4 ล้านครั้งทั่วโลก แม้ภาพรวมจะเติบโต แต่เมื่อเจาะลึกรายละเอียดพบการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือ หัตถการเกี่ยวกับใบหน้าและศีรษะ (Face & Head) มีการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 ในขณะที่หัตถการ ลำตัวและแขนขา (Body & Extremities) ลดลงร้อยละ 14.8 และ หน้าอก (Breast) ลดลงร้อยละ 14.1 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า
- แนวโน้มปี 2025 การศัลยกรรมตา (Eyelid Surgery) ได้ก้าวขึ้นมาเป็นหัตถการอันดับ 1 ของโลก (2.1 ล้านครั้ง) แชนหน้าการดูดไขมัน (Liposuction) เป็นครั้งแรก สะท้อนเทรนด์ Rejuvenation หรือการย้อนวัยที่ใบหน้าเป็นหลัก
- คาดการณ์ปี 2026 ตลาดศัลยกรรมจะยังคงเติบโตแต่ในอัตราที่ชะลอลงกว่าแบบไม่ผ่าตัด โดยคาดว่าจะมีมูลค่าตลาดในกลุ่มนี้เติบโตเฉลี่ย (CAGR) ประมาณร้อยละ 7-8 และจะมุ่งเน้นไปที่การศัลยกรรมที่ให้ผลลัพธ์เป็นธรรมชาติ (Natural Look) และการใช้เทคโนโลยีหุ่นยนต์ช่วยผ่าตัด

#### การเติบโตของตลาดความงามและเวชศาสตร์ความงามตามภูมิภาค

- อเมริกาเหนือยังคงเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุด ครองส่วนแบ่งประมาณ 40% ของรายได้ทั่วโลก
- เอเชียแปซิฟิกเป็นภูมิภาคที่เติบโตเร็วที่สุด โดยมีไทย เกาหลีใต้ และจีน เป็นแรงขับเคลื่อนหลัก จากการขยายตัวของชนชั้นกลางและการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (Medical Tourism)
- เอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยแปซิฟิกเป็นภูมิภาคที่เติบโตเร็วที่สุด โดยมีไทย เกาหลีใต้ และจีน เป็นแรงขับเคลื่อนหลัก จากการ



## ภาพรวมอุตสาหกรรมเสริมความงามในประเทศไทย



จากรายงานจากศูนย์วิจัยกิจการไทย (KResearch), ArokaGO, Grand View Research และ ISAPS 2024 สามารถสรุป Aesthetic Market Trend ของประเทศไทยในปี 2025-2026 สำหรับกลุ่ม Non-Surgery (หัตถการไม่ผ่าตัด) ได้ดังนี้

#### เจาะลึกหัตถการ Non-Surgery ที่สำคัญ (Key Procedures)

กลุ่มหัตถการไม่ผ่าตัดในไทยมีสัดส่วนประมาณ 26% ของจำนวนการให้บริการทั้งหมดในปี 2568 และมีแนวโน้มได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเจ็บตัวน้อย พักฟื้นสั้น และเทคโนโลยีให้ผลลัพธ์ดีขึ้น, โดยมีหัตถการดาวรุ่งดังนี้:

- Botulinum Toxin (โบท็อกซ์): ยังคงเป็น "ราชินี" แห่งวงการ non-surgery ในไทย ครองสัดส่วนสูงถึง 58.8% ของหัตถการไม่ผ่าตัดทั้งหมด (ข้อมูล ISAPS 2024) และยังเป็นที่นิยมสูงสุดในกลุ่มผู้บริโภคทุกช่วงวัย
- Hyaluronic Acid (ฟิลเลอร์): ได้รับความนิยมรองลงมาที่สัดส่วน 20.5% โดยเน้นการเติมเต็มร่องลึกและการปรับรูปหน้าให้ดูอ่อนเยาว์
- Non-Surgical Skin Tightening (การยกกระชับผิว): เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพการเติบโตสูง (High Growth) โดยเฉพาะเทคโนโลยีอย่าง Thermage และ Ulthera เนื่องจากตอบโจทย์สังคมผู้สูงอายุที่ต้องการลดความหย่อนคล้อยโดยไม่ต้องดัดหน้า มีสัดส่วนประมาณ 6.4% ของตลาด non-surgery
- Non-Invasive Fat Reduction (สลายไขมัน): การดูแลรูปร่างโดยไม่ผ่าตัดได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น (สัดส่วน 4.7%) สอดคล้องกับเทรนด์การใช้ยากลุ่ม GLP-1 ที่กำลังขยายตัวจากการรักษาเบาหวานสู่การดูแลรูปร่างและ Longevity ซึ่งคาดว่าจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในปี 2025-2026

### จุดสำคัญที่ขับเคลื่อนการเติบโต (Key Growth Drivers)

ปัจจัยที่ทำให้ตลาด Non-surgery ของไทยยังไปได้ดี ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจ:

- เทรนด์ "Beauty, Burnout, and Wellness":
  - การท่องเที่ยวเชิงพาณิชย์ไม่ได้จำกัดแค่การผ่าตัด แต่ขยายไปสู่การฟื้นฟูภาวะหมดไฟ (Burnout) ควบคู่กับความงาม นักท่องเที่ยว (โดยเฉพาะ Gen Z และ Millennials) มองหาโปรแกรมที่รวมการทำสว (Injectables/Facials) เข้ากับการพักผ่อนและการนอนหลับที่มีคุณภาพ (Sleepcations)
  - ไทยถูกมองว่าเป็นศูนย์กลางของ "Aesthetic Wellness Travel" โดยมีสัดส่วนผู้ป่วยต่างชาติที่มาทำหัตถการความงามสูงถึง 33.2% ของโลก
- ฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ (New Demographics):
  - ผู้ชาย (Men): หันมาดูแลตัวเองมากขึ้น โดยเริ่มจากหัตถการที่ไม่ยุ่งยาก เช่น โบท็อกซ์และฟิลเลอร์
  - Gen Z & LGBTQIA+: เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อและให้ความสำคัญกับภาพลักษณ์ เปิดกว้างต่อการทำหัตถการเพื่อการป้องกัน (Preventative care)
- สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society):
  - ไทยจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ ซึ่งกลุ่มที่มีรายได้สูงในกรุงเทพฯ ยินดีจ่ายเพื่อเทคโนโลยีชะลอวัย (Anti-aging) ทำให้หัตถการยกกระชับและลดริ้วรอยยังคงเป็นที่ต้องการสูง

### คาดการณ์การเติบโตของตลาดปี 2026 (Forecast Range of Market Growth 2026)

แม้จำนวนผู้ใช้บริการ (Volume) จะเพิ่มขึ้น แต่ในแง่ของมูลค่าตลาด (Value) อาจเติบโตในอัตราที่ชะลอตัวลง เนื่องจากการแข่งขันด้านราคา

- ปี 2568 (2025):
  - มูลค่าตลาดธุรกิจศัลยกรรมและเสริมความงามรวม (ทั้ง Surgery และ Non-surgery) คาดว่าจะอยู่ที่ประมาณ 75,200 - 76,500 ล้านบาท
  - อัตราการเติบโตประมาณ 1.6% - 2.8% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า
- ปี 2569 (2026 Forecast):
  - ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ว่าอัตราการเติบโตจะชะลอตัวลงเหลือประมาณ 1.0%
  - สาเหตุ: แม้จะมีความต้องการใช้บริการ แต่ตลาดเผชิญกับ "สงครามราคา" อย่างหนักจากคู่แข่งกว่า 2,700 ราย รวมถึงภาวะเศรษฐกิจที่กดดันกำลังซื้อในประเทศ ทำให้อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ของธุรกิจมีแนวโน้มลดลงเหลือ 2.0-2.4%

สรุป: ตลาด Non-surgery ปี 2026 ของไทยจะเปลี่ยนผ่านจากการเน้นแค่ "ความสวยงาม" ไปสู่ "Wellness & Longevity" ผู้ประกอบการที่สามารถผนวกบริการด้านความงามเข้ากับการดูแลสุขภาพองค์รวม (เช่น การนอนหลับ, การปรับสมดุลฮอร์โมน, GLP-1) จะมีโอกาสอยู่รอดและทำกำไรได้ดีกว่าท่ามกลางตลาดที่มีการแข่งขันด้านราคาอย่างรุนแรง

ทิศทางตลาดศัลยกรรมความงาม (Aesthetic Surgery Market) ของประเทศไทยในปี 2025-2026 ได้ดังนี้

**เทรนด์หัตถการศัลยกรรมที่สำคัญ (Key Surgical Trends)** ในปี 2025-2026 ตลาดศัลยกรรมไทยจะถูกขับเคลื่อนด้วยเทรนด์ "Facial First" หรือการเน้นปรับปรุงใบหน้าเป็นหลัก ซึ่งสอดคล้องกับโครงสร้างทางกายวิภาคของคนเอเชีย และกระแสสังคมผู้สูงอายุ

- ศัลยกรรมยอดนิยมอันดับ 1: ตาสองชั้น (Eyelid Surgery)
  - ยังคงเป็นหัตถการที่มีปริมาณสูงสุดในไทย โดยในปี 2024 มีจำนวนถึง 29,260 ครั้ง คิดเป็น 20% ของการศัลยกรรมทั้งหมด
  - ปัจจัยหนุน: ลักษณะทางกายภาพของคนไทยที่มักไม่มีชั้นตา หรือมีปัญหาหนังตาตกเมื่ออายุมากขึ้น ทำให้มีความต้องการทำตาทั้งเพื่อความสวยงามและการมองเห็น (Functional & Cosmetic)
- ศัลยกรรมยอดนิยมอันดับ 2: เสริมจมูก (Rhinoplasty)
  - ได้รับความนิยมรองลงมาที่ 20,948 ครั้ง (14.3%) โดยได้รับอิทธิพลอย่างสูงจากกระแส K-Pop และมาตรฐานความงามแบบเอเชียที่นิยมจมูกโด่งและพุ่ง
- ดาวรุ่งกลุ่มชะลอวัย: ดึงหน้า (Face Lift) และเติมไขมันหน้า (Fat Grafting)
  - การดึงหน้า (Face Lift) ติดอันดับ 4 ของไทย (9,025 ครั้ง) สะท้อนการเตรียมพร้อมเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งกลุ่มผู้มีรายได้สูงยินดีจ่ายเพื่อแลกกับความอ่อนเยาว์
  - การศัลยกรรมใบหน้าและศีรษะ (Head & Face) ครองสัดส่วนรวมกันถึง 46-47% ของตลาดศัลยกรรมไทย
- การขยายฐานลูกค้า:
  - Men: ผู้ชายหันมาทำศัลยกรรมจมูกและตามากขึ้น
  - LGBTQIA+: ไทยมีชื่อเสียงระดับโลกด้านการผ่าตัดแปลงเพศ (Sex Reassignment Surgery) และการปรับรูปหน้าให้เข้ากับเพศสภาพ

**จุดสำคัญที่ทำให้เติบโต (Key Growth Drivers)** แม้ภาวะเศรษฐกิจในประเทศจะมีความท้าทาย แต่ตลาดศัลยกรรมไทยยังมีปัจจัยบวกเฉพาะตัว:

Medical Tourism (การท่องเที่ยวเชิงแพทย์):

- ไทยเป็นจุดหมายปลายทางยอดนิยมอันดับต้นๆ ของโลก โดยมีสัดส่วนผู้ป่วยต่างชาติสูงถึง 33.2% (สูงกว่าเม็กซิโกและตุรกี)
- Cost Advantage: ค่าใช้จ่ายในการทำศัลยกรรมในไทยถูกกว่าประเทศตะวันตก 20-65% และถูกกว่าสิงคโปร์/มาเลเซีย 2-3 เท่า ดึงดูดลูกค้าจาก จีน, CLMV, และตะวันออกกลาง
- กลุ่มโรงพยาบาลคาดว่าจะมีการเติบโตในส่วนนี้ถึง 15% ในปี 2025 จากฐานลูกค้าต่างชาติ

Aging Society (สังคมผู้สูงอายุ):

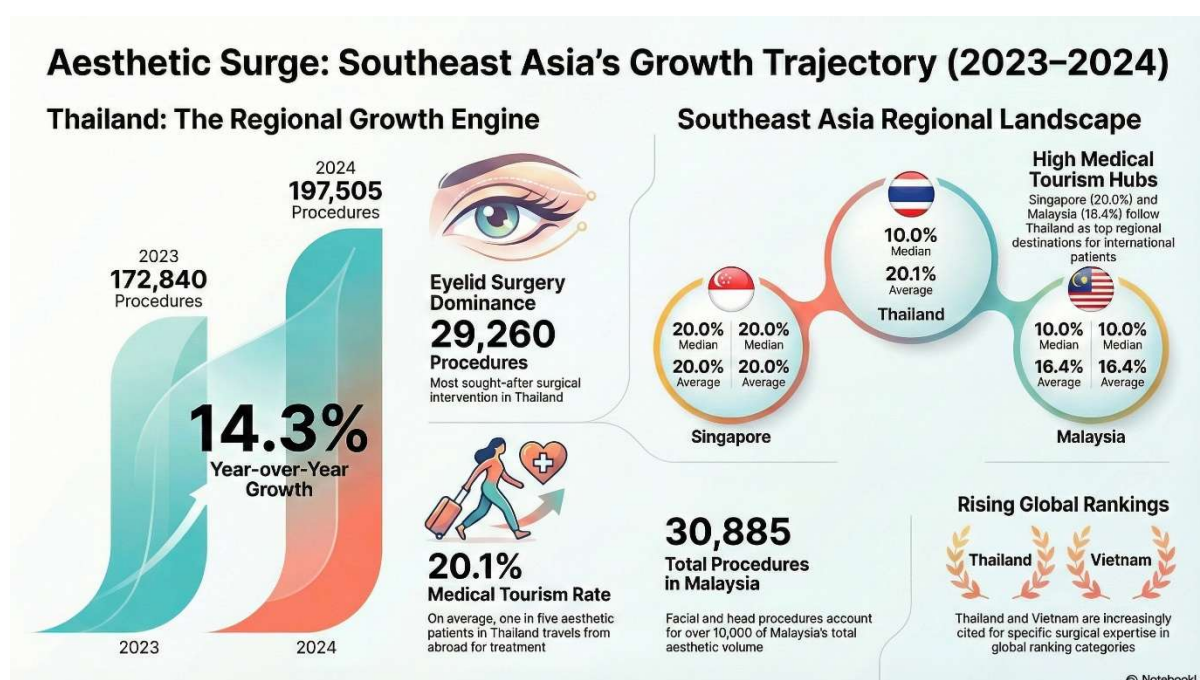
- ไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged Society) กลุ่ม Silver Age ที่มีกำลังซื้อสูงในกรุงเทพฯ เป็นฐานลูกค้าสำคัญสำหรับศัลยกรรมดึงหน้า ยกกระชับหน้าอก และดูดไขมัน
- มาตรฐานแพทย์ไทย: ความเชี่ยวชาญของศัลยแพทย์ไทยได้รับการยอมรับในระดับสากล โดยเฉพาะเทคนิคที่ประณีตและการดูแลแบบ Service Mind

### Forecast Range of Market Growth 2026 (คาดการณ์การเติบโต)

ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทยและ ArokaGO ประเมินทิศทางตลาดในช่วงปี 2026 ไว้ค่อนข้างระมัดระวัง (Conservative) เมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยโลก:

- มูลค่าตลาดปี 2025: คาดว่าจะอยู่ที่ประมาณ 76,500 ล้านบาท
  - อัตราการเติบโต (Growth Rate): ประมาณ 2.8% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า
- คาดการณ์ปี 2026 (Forecast 2026):
  - อัตราการเติบโต: คาดว่าจะชะลอตัวลงเหลือประมาณ 1.0%
  - ปัจจัยกดดัน: แม้จำนวนเคส (Volume) อาจเพิ่มขึ้น แต่มูลค่าตลาดเติบโตช้าลงเนื่องจาก "สงครามราคา" ที่รุนแรงจากคู่แข่งกว่า 2,700 ราย และกำลังซื้อในประเทศที่เปราะบาง
  - Profit Margin Trend: อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ของธุรกิจมีแนวโน้มลดลงจาก 2.7% (ช่วงก่อนโควิด) เหลือประมาณ 2.0% - 2.4% ในปี 2026

สรุปภาพรวม: ตลาดศัลยกรรมไทยปี 2026 จะยังคง "โตแต่เหนื่อย" (Growth with pressure) ผู้ประกอบการต้องพึ่งพา "ตลาดต่างชาติ" (Medical Tourism) เพื่อหนีจากสงครามราคาในประเทศ โดยสินค้าหลักที่ขายได้แน่ๆ คือ ศัลยกรรมตาและจมูก แต่โอกาสใหม่ที่มีมูลค่าสูงคือ ศัลยกรรมดึงหน้า (Face Lift) เพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้สูงอายุที่มีกำลังจ่าย



รายงานจากศูนย์วิจัยกสิกรไทยและ ArokaGO ระบุว่า 3 ตลาดต่างประเทศหลักที่เป็นกลุ่มลูกค้า Medical Tourism (โดยเฉพาะด้านศัลยกรรมความงาม) ที่เข้ามาใช้บริการในประเทศไทยมากที่สุด ได้แก่:

- จีน (China)
- มาเลเซีย (Malaysia)
- ญี่ปุ่น (Japan)



ข้อมูลระบุว่าลูกค้ากลุ่มนี้เป็นตลาดหลัก โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากอิทธิพลของกระแส K-Pop และการเปิดกว้างเรื่องการทำศัลยกรรมมากขึ้น

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับตลาดอื่นๆ:

- อินโดนีเซีย (Indonesia) มักถูกจัดให้อยู่ในกลุ่มลูกค้าหลักลำดับต้นๆ ควบคู่ไปกับ 3 ประเทศข้างต้น
- กลุ่ม CLMV+I (กัมพูชา, ลาว, เมียนมา, เวียดนาม และอินโดนีเซีย) ถูกระบุว่าเป็นตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ (Emerging target markets)
- สหรัฐอเมริกา, ออสเตรเลีย และยุโรป ก็เป็นกลุ่มลูกค้าสำคัญที่เดินทางมาไทยเพื่อทำหัตถการความงาม เนื่องจากราคาที่เข้าถึงได้และคุณภาพการรักษาที่ได้มาตรฐาน
- กลุ่มตะวันออกกลาง (Middle East) เช่น กาตาร์, โอมาน, คูเวต เป็นกลุ่มเป้าหมายใหม่ที่มีการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ต้องการรุกตลาดในปี 2026 เนื่องจากมีการใช้จ่ายต่อหัวสูง

## การจัดหาบุคลากรทางการแพทย์

เนื่องจากบุคลากรทางการแพทย์เป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจเสริมความงามและผิวพรรณ บริษัทและบริษัทย่อยมีการจัดหาบุคลากรทางการแพทย์หลายช่องทาง เช่น เว็บไซต์ของบริษัท และการบอกต่อในกลุ่มของแพทย์ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทและบริษัทย่อยมีบุคลากรทางการแพทย์รวมกันรายละเอียดดังนี้

บุคลากรทางการแพทย์ (คน)	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2568
แพทย์	129	161
พยาบาล	131	172
พนักงานทรีทเมนต์	344	348
รวม	604	681

บริษัทและบริษัทย่อยมีกระบวนการคัดเลือกและจัดจ้างบุคลากรทางการแพทย์ที่เข้มงวดเพื่อให้ได้มาซึ่งบุคลากรทางการแพทย์ที่มีคุณวุฒิและใบประกอบวิชาชีพที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะมีการตรวจสอบประวัติจากแพทย์สภาและมีการตรวจสอบเอกสารของแพทย์ทุกท่านจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก่อนดำเนินการจ้างอยู่เสมอ เพื่อป้องกันการแอบอ้างเอกสารเพื่อประกอบวิชาชีพเวชกรรมโดยไม่ได้รับอนุญาต

**การจัดหาและเวชภัณฑ์** บริษัทให้ความสำคัญกับยาและเวชภัณฑ์ซึ่งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญ โดยบริษัทจะใช้ยาและเวชภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (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

สินทรัพย์ถาวร สินทรัพย์หลักที่บริษัทใช้ในการดำเนินการได้แก่ เครื่องมือแพทย์ ซึ่งมีมูลค่ากว่า 971 ล้านบาทซึ่งคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 75 ของสินทรัพย์ถาวรของบริษัท โดยสาเหตุที่เครื่องมือแพทย์มีมูลค่าสูงเนื่องจากบริษัทใช้เครื่องมือแพทย์ที่มีเทคโนโลยีทางการแพทย์ทันสมัย ผ่านการตรวจสอบและรับรองจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) และมีเครื่องมือแพทย์ที่ครอบคลุมบริการที่หลากหลาย อีกทั้งยังมีจำนวนเครื่องมือเพิ่มขึ้นตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น

ประเภทสินทรัพย์	อายุการให้ ประโยชน์ (ปี)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 (ล้านบาท)
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	5 – 12	902.76	970.53
ค่าปรับปรุงตกแต่งอาคาร	5 – 6	192.59	195.46
เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	5	57.15	54.54
ยานพาหนะ	10	5.77	4.41
รวม		1,158.26	1,224.94

ใบอนุญาตประกอบธุรกิจ บริษัทดำเนินธุรกิจคลินิกเวชกรรมซึ่งได้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์หลักที่เกี่ยวข้องได้แก่ พระราชบัญญัติสถานพยาบาล ซึ่งได้กำหนดให้ผู้ขอรับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่สำคัญเช่นรายการดังต่อไปนี้

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

2562

รวมถึงการขออนุญาตหรือการขึ้นทะเบียนที่สำคัญ ได้แก่

- 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 ประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน (ส.พ.2) คำขออนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล (ส.พ.5) หนังสือแสดงความจำเป็นเป็นผู้ปฏิบัติงานในสถานพยาบาลของผู้ประกอบวิชาชีพ (ส.พ.6) ไปยังคณะอนุกรรมการสถานพยาบาลหลังจากนั้นทางคณะอนุกรรมการสถานพยาบาลจะมีการเข้าตรวจความพร้อมในการให้บริการของคลินิกในสาขานั้นๆซึ่งครอบคลุมการตรวจมาตรฐานคลินิกเวชกรรมประกอบด้วยการตรวจสอบทั้งลักษณะโดยทั่วไปของสถานพยาบาล อันได้แก่ ทำเลที่ตั้งมีความสะดวกปลอดภัย อาคารมีความมั่นคงแข็งแรง ห้องให้การรักษาดังเป็นสัดส่วน มีติดปลอดภัยต่อผู้รับบริการ เป็นต้น รวมถึงมีการตรวจสอบชนิดและจำนวนเครื่องมือ เครื่องใช้ ยาและเวชภัณฑ์ที่จำเป็นประจำสถานพยาบาล

**สิทธิประโยชน์การใช้** สถานที่ตั้งของธุรกิจคลินิกเสริมความงามครบวงจรในแต่ละสาขาที่มีความสำคัญในการให้บริการของลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงมีการพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ โดยทำการเลือกทำเลที่ตั้งในห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าชั้นนำทั่วไปที่มีการคมนาคมสะดวกสบาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย โดยบริษัทจัดให้มีสภาพแวดล้อมที่ดี สะอาดปลอดภัย รวมถึงมีการออกแบบตกแต่งสาขาที่สวยงาม ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของลูกค้า สัญญาเช่าพื้นที่สาขาของบริษัทมีระยะเวลา 3 ปี บริษัทสามารถเจรจาต่อสัญญากับผู้ให้เช่าได้คราวละ 3 ปี ซึ่งจากความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ผ่านมามีปัญหาในการต่อสัญญาเช่ากับผู้ให้เช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สิทธิประโยชน์การใช้ของบริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่าตามบัญชี 652 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 62 ล้านบาท ตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น



## ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสัดส่วนสูงกว่า 0.5% วันที่ 27 สิงหาคม 2568 (วันปิดสมุดทะเบียนล่าสุดเพื่อสิทธิในการได้รับเงินปันผล)

ลำดับ	ผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	% หุ้น
1.	นายแพทย์ อภิรุจ ทองวัฒน์	72,000,000	32.73
2.	บริษัท ทีเคคิวเอช แคปปิตอล แมนเนจเม้นท์ จำกัด	24,000,000	10.91
3.	นาง พจนันท์ ศรีอภัย	17,546,000	7.98
4.	นาย ไพบุลย์ เสรีวิวัฒนา	14,737,882	6.70
5.	นาย รัฐพล กิตติชัยตระกูล	13,885,091	6.31
6.	นาย จีรเดช จงวัฒนาศิริกุล	6,033,000	2.74
7.	นาย สถาพร งามเรืองพงศ์	4,385,300	1.99
8.	น.ส. อัมมวี ทองวัฒน์	2,742,400	1.25
9.	นาย คเชนทร์ เบญจกุล	2,472,142	1.12
10.	น.ส. พิษณุสินี เสรีวิวัฒนา	1,730,000	0.79
11.	MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC	1,684,800	0.77
12.	นาย ภิญญพัลลภ ตั้งธารังโรจน์	1,530,000	0.70
13.	นาง อำนวยพร เจริญทองเลิศ	1,473,000	0.67
14.	N.C.B.TRUST LIMITED-NORGES BANK 38	1,467,700	0.67
15.	นาย ธนากร เล็กวิจิตรธาดา	1,350,000	0.61
16.	น.ส. สกมลรัตน์ กิจปิลันท์กรกุล	1,240,100	0.56

หมายเหตุ

- บริษัท ทีเคคิวเอช แคปปิตอล แมนเนจเม้นท์ จำกัด ("TKQH") เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศไทย เพื่อประกอบกิจการลงทุนในบริษัทต่างๆ (Holding Company) โดยมี นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ เป็นผู้ถือหุ้นใน TKQH ในสัดส่วนร้อยละ 99.99
- นางพจนันท์ ศรีอภัย เป็น มารดา ของนายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์

## นโยบายการจ่ายเงินปันผล

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

ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลห้ามมิให้จ่ายเงินปันผลจากเงินประเภทอื่นนอกจากเงินกำไร ในกรณีที่บริษัทยังมียอดขาดทุนสะสมอยู่ห้ามมิให้จ่ายเงินปันผล เงินปันผลให้จ่ายตามจำนวนหุ้น หุ้นละเท่าๆ กัน โดยการจ่ายเงินปันผลต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

การจ่ายปันผลประจำปี	2566	2567	2568
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	1.31	1.46	1.65
เงินปันผลต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	1.30	1.40	1.45 *
มูลค่าที่ตราไว้ (บาทต่อหุ้น)	0.50	0.50	0.50
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	99%	96%	88%

หมายเหตุ \* บริษัทจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 0.70 บาทต่อหุ้นจากผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดครึ่งปีแรก เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2568 ซึ่งได้รวมอยู่ในจำนวนนี้ การจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดครึ่งปีหลัง ซึ่งจำนวนเงินปันผลรวมประจำปีจะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ปี 2568 KLINIQA จ่ายปันผลในอัตรา 88% ของกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ (ปี 2567 96%) สะท้อนภาพรวมของกลุ่มธุรกิจทั้งหมดที่บริษัทเข้าไปลงทุนและควบคุมอยู่จริง ซึ่งถือเป็นความสามารถในการทำกำไรที่แท้จริงที่ผู้ถือหุ้นได้รับ หรือในอัตรา 92% ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ (ปี 2567 99%) ซึ่งเป็นการพิจารณาตามการจ่ายเงินปันผลตามกฎหมายที่ให้จ่ายจากกำไรสะสมของงบการเงินเฉพาะกิจการและเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

## การบริหารจัดการความเสี่ยง

### นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทตระหนักว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขับเคลื่อนธุรกิจให้มีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพและมั่นคง และเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะมีส่วนช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ ทั้งนี้ การระบุและการจัดการความเสี่ยงจะช่วยสนับสนุนให้บริษัทมีการตัดสินใจในทางเลือกต่างๆ ที่ดีขึ้น และช่วยให้มองเห็นโอกาส ตลอดจนสามารถบรรเทาผลกระทบจากเหตุการณ์สำคัญที่อาจเกิดและส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

### ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ในการประกอบธุรกิจของบริษัท ย่อมต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ เหมือนกับธุรกิจอื่นๆ โดยปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวมีได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ของบริษัท อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัท มิทราบในขณะนี้ หรือเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัท เห็นว่าไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบัน แต่ในอนาคตอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่องหรือแหล่งเงินทุนของบริษัท หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ นโยบายการดำเนินธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคตนั้น มิได้เป็นการรับรองการเกิดขึ้นของเหตุการณ์ในอนาคต โดยผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์ได้

### ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

#### ความเสี่ยงในด้านการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจเสริมความงาม

ธุรกิจเสริมความงามเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงทั้งการแข่งขันกับโรงพยาบาลเอกชนสถานพยาบาลรายเดิม และรายใหม่ที่เข้าสู่ตลาดเสริมความงามซึ่งมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นและต่างแข่งขันทางการตลาดเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างไรก็ตามธุรกิจเสริมความงามยังมีอัตราการเติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจดูแลผิวพรรณดูแลรูปร่างหน้าตาเพิ่มมากขึ้นและมีความต้องการให้ผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้กระแสความนิยมในการเข้ารับบริการตามสถานบริการเสริมความงามหรือคลินิกความงามเพื่อดูแลผิวหน้า ผิวพรรณ และรูปร่างมากขึ้น บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงด้านการแข่งขันดังกล่าว เพื่อให้บริษัทมีความได้เปรียบทางการแข่งขันและลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายที่จะสร้างความแตกต่าง โดยเน้นการสร้างแบรนด์ให้ผู้บริโภคมีการจดจำ เน้นการให้บริการแบบครบวงจรด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัยจากยุโรปและสหรัฐอเมริกา พัฒนาความสามารถของบุคลากรให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และเพิ่มจำนวนสาขา โดยเปิดสาขาให้ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคและเพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงบริการของบริษัทได้

### ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

เนื่องจากในปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วและมีความต้องการที่ซับซ้อนหลากหลายมากยิ่งขึ้น หากบริษัทไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปได้ อย่างมีประสิทธิภาพจะทำให้บริษัทเสียโอกาสในการสร้างรายได้จากการที่ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าใหม่และไม่สามารถรักษาลูกค้าเก่าไว้ได้ทางบริษัทจึงให้ความสำคัญกับความเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก โดยคณะผู้บริหารของบริษัทได้มีการเข้าร่วม การอบรม สัมมนาที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยด้านเทคโนโลยีการรักษา เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการรักษาต่างๆ 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 ซึ่งเครื่องมือทางการแพทย์ที่บริษัทเลือกใช้ใช้นั้นๆ ยังสามารถให้การรักษาที่เห็นผล อย่างไรก็ตาม เครื่องมือทางการแพทย์ที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ อาจมีราคาสูงกว่าเดิม ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อความคุ้มค่าของการลงทุนของบริษัทได้ อาทิ ภาระค่าใช้จ่ายในการจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ใหม่ รวมทั้งภาระค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาที่ค่อนข้างสูง ทั้งนี้ เพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีรักษา บริษัทมีขั้นตอนการอนุมัติการลงทุนต่างๆ โดยบริษัทมีการกำหนดนโยบายการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์ การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนสำหรับเครื่องมือแพทย์ที่สำคัญจากการอ้างอิงข้อมูลของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายของเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน และจัดทำงบประมาณการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์ประจำปี ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคาของเครื่องมืออุปกรณ์ที่ต้องลงทุน และระยะเวลาคืนทุน

### ความเสี่ยงในการดูแลผู้ป่วย รวมถึงอาการหรือภาวะแทรกซ้อนจากการผ่าตัดหรือการทำหัตถการ

เนื่องจากผู้ป่วยแต่ละรายมีสภาพร่างกายที่แตกต่างกัน ส่งผลให้ผู้ป่วยบางรายอาจเกิดผลข้างเคียงที่เกิดจากการรักษาแตกต่างกันตามไปด้วย โดยผู้ป่วยบางรายอาจเกิดอาการหรือภาวะแทรกซ้อนจากการผ่าตัดหรือการทำหัตถการ ซึ่งทางบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทมีมาตรการแก้ไขโดย ในกรณีที่มีเหตุการณ์ฉุกเฉินเกิดขึ้น บริษัทมีแผนสำรองฉุกเฉินที่จะติดต่อประสานงาน เพื่อขอความช่วยเหลือจากโรงพยาบาลพันธมิตร เช่น โรงพยาบาลในเครือบริษัท ศรีวิชัยเวชวิวัฒน์ จำกัด (มหาชน) และโรงพยาบาลที่ใกล้ที่สุด นอกจากนี้บริษัทมีการฝึกอบรมแพทย์อยู่เป็นประจำทั้งในและต่างประเทศเพื่อพัฒนาทักษะในการรักษาของแพทย์อย่างต่อเนื่องและเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการรักษารวมทั้งลดผล ข้างเคียงและภาวะแทรกซ้อนที่อาจเกิดขึ้นที่อาจเกิดขึ้น



### ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องค่าเสียหายจากการให้บริการทางการแพทย์

บริษัทมุ่งเน้นและให้ความสำคัญในการให้การรักษามีคุณภาพและตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้ป่วยแต่เนื่องจากผู้ป่วยแต่ละรายมีความคาดหวังที่แตกต่างกันรวมทั้งผลการรักษาขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคลซึ่งหากทางบริษัทไม่สามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้ป่วยได้อย่างเหมาะสมทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากผลการรักษาที่ไม่เป็นไปตามความคาดหวังของผู้ป่วย ส่งผลให้ผู้ป่วยอาจพิจารณาฟ้องร้องผ่านสื่อสังคม ร้องเรียนไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งฟ้องร้องดำเนินคดีทางกฎหมาย ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีเนื่องจากผู้ป่วยหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องไม่พอใจในผลการรักษาพยาบาล หรืออาจเกิดผลกระทบเกี่ยวเนื่องจากการรักษาของแพทย์และผู้อำนวยการของบริษัท ซึ่งบริษัทและหรือแพทย์ อาจจะต้องจ่ายค่าชดเชยให้กับผู้ฟ้องร้องอันอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานและชื่อเสียงของบริษัทในอนาคตได้จากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้พัฒนาคุณภาพการให้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่องตลอดจนการคัดเลือกแพทย์และบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ อีกทั้งยังมีการประเมินคุณภาพการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะการประเมินผลการรักษาพยาบาลและความพึงพอใจในการเข้ามารับการบริการและตรวจรักษากับบริษัท เพื่อให้สามารถรับรู้ถึงประสิทธิภาพการดำเนินงานและยังเป็นแนวทางป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายได้อีกทางหนึ่ง รวมถึงบริษัทมีระบบการควบคุมคุณภาพสาขา ซึ่งมุ่งเน้นการรักษาคุณภาพการให้บริการของแพทย์ให้มีมาตรฐานเดียวกัน จากตารางการอบรมที่จัดให้แพทย์เข้าร่วมเป็นประจำ โดยที่แพทย์ส่วนใหญ่นิยมเข้ารับการอบรมโดยสมัครใจ เนื่องจากได้เพิ่มทักษะในการทำงานและความเชี่ยวชาญเพิ่มเติม นอกจากนี้บริษัท มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่ประเมินและติดตามผลการจัดการความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งออกมาตรการการป้องกัน เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทไม่มีคดีความฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากการให้บริการด้านการรักษาพยาบาล ที่ส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรทางการแพทย์

ในปัจจุบันธุรกิจเสริมความงามในประเทศไทยนั้น มีอัตราการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้บริโภคหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพและความงามมากขึ้น ปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์ คือ การมีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญส่งผลให้ผู้ให้บริการธุรกิจประเภทที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการแพทย์มีความต้องการบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพิ่มขึ้นซึ่งบริษัทมีแผนการบริหารจัดการแพทย์ให้เพียงพอต่อการให้บริการ โดยการกำหนดตารางการทำงานของแพทย์ให้มีการหมุนเวียนแพทย์ไปในแต่ละสาขาอย่างเพียงพอและทั่วถึงแต่เนื่องจากภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรกบริษัทมีความตั้งใจที่จะนำเงินส่วนหนึ่งที่ได้จากการระดมทุนดังกล่าว มาใช้ในการขยายธุรกิจ เพิ่มจำนวนสาขา เพื่อให้ธุรกิจเติบโตและสร้างผลประกอบการที่ดียิ่งขึ้นให้กับบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์เหล่านี้ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงได้กำหนดค่าตอบแทนและผลประโยชน์ในระดับที่จูงใจสำหรับบุคลากรของบริษัท อีกทั้งยังจัดให้มีการศึกษาและฝึกอบรมอย่างต่อเนื่องจัดให้มีกิจกรรมเสริมสร้างคุณภาพชีวิตโครงการเสริมสร้างความผูกพันของพนักงานและจัดสวัสดิการในรูปแบบต่างๆ ให้ทัดเทียมกับผู้ประกอบการรายอื่น เพื่อเป็นการรักษามูลค่าของบุคลากรของบริษัทเอาไว้ ตลอดจนมีแผนกลยุทธ์เพื่อสร้างความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน อีกทั้งบริษัทมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในวงการคลินิกเวชกรรมด้านผิวหนัง ความงาม ศัลยกรรมตกแต่งและการดูแลป้องกันผิวพรรณ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าแพทย์ผู้เชี่ยวชาญจำนวนมากที่ต้องการมาร่วมทำงานด้วย

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจในช่วงทางห้างสรรพสินค้าเป็นหลัก

บริษัทดำเนินกลยุทธ์โดยการเข้าไปเปิดคลินิกให้บริการในพื้นที่ที่เป็นที่รู้จัก และเป็นพื้นที่ที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย ซึ่งส่วนใหญ่ บริษัทจะได้เข้าไปเปิดสาขาและให้บริการตามห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าชั้นนำทั่วประเทศ เนื่องจากทางบริษัทมองว่าการเปิดสาขาในห้างสรรพสินค้านั้นเป็นการเสริมภาพลักษณ์ให้กับแบรนด์และยังเป็นอุปสรรคต่อการเข้าตลาดของคู่แข่งอีกทางหนึ่งเนื่องจากพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำมีพื้นที่จำกัด จากลักษณะการดำเนินการทางธุรกิจดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจในช่วงทางห้างสรรพสินค้า เนื่องจากหากเกิดเหตุการณ์การแพร่ระบาดของโรคระบาดที่เกิดขึ้นใหม่ หรือการกลับมาแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 อาจส่งผลให้ภาครัฐออกมาตรการการกำกับดูแลที่เข้มงวดมากขึ้น หรือบังคับใช้มาตรการ Lock-down และให้ปิดห้างสรรพสินค้าเป็นการชั่วคราว ซึ่งส่งผลกระทบต่อการใช้บริการของผู้บริโภค ด้วยเหตุนี้ทำให้คลินิกที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าได้รับผลกระทบอย่างมาก อย่างไรก็ตาม หลังจากมีการผ่อนปรนให้ห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าเปิดได้ภายใต้มาตรการป้องกันตามที่รัฐกำหนด บริษัทสามารถกลับมาดำเนินงานได้ตามปกติและมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ในอนาคตบริษัทอาจมีแผนที่จะขยายการลงทุนเปิดสาขาแห่งใหม่นอกห้างสรรพสินค้า (Stand Alone) เพื่อลดการพึ่งพิงธุรกิจในช่วงทางห้างสรรพสินค้าลงมาบางส่วน

### ความเสี่ยงจากการต่ออายุสัญญาเช่าของสาขา

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการให้บริการรักษาพยาบาลเกี่ยวกับผิวพรรณ ศัลยกรรมความงามและฟื้นฟูสุขภาพ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีการขยายธุรกิจเสริมความงาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 82 สาขา โดยแบ่งเป็น คลินิกเวชกรรมภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE” จำนวน 46 สาขา “L.A.B. X” จำนวน 27 สาขา “THE KLINIQUE SURGERY CENTER” 1 สาขา “KLINIQA WELLNESS SPA” 2 สาขา และ “L’CLINIC” 5 สาขา ซึ่งสาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศ โดยพื้นที่สาขาส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าระยะสั้น อายุ 1-3 ปี ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรือมีความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าเช่าและค่าบริการปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม จากการดำเนินงานในอดีตตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท คู่สัญญาเจ้าของพื้นที่ให้เช่าไม่เคยยกเลิกสัญญาเช่าของบริษัทแต่อย่างใดและสัญญาเช่าส่วนใหญ่ให้สิทธิบริษัทต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนด และมีการกำหนดอัตราการปรับอัตราค่าเช่าที่ชัดเจน นอกจากนี้ สัญญาเช่าของบริษัทเป็นสาขาในห้างสรรพสินค้าชั้นนำจำนวนมาก ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถต่ออายุสัญญาเช่าและดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทเป็นผู้เช่าที่มีศักยภาพสูง เป็น Flagship Store ในกลุ่มผู้ให้บริการด้านความงามของแต่ละห้างสรรพสินค้า และมีสาขาให้บริการในหลายสาขาของทางผู้ให้เช่า

### ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบข้อบังคับและกฎหมาย

บริษัทประกอบกิจการสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืนประเภทคลินิกเวชกรรม เป็นการดำเนินการภายใต้การกำกับ ควบคุม ดูแลโดยกระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ส่งผลให้บริษัทต้องปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายต่างๆ ที่ควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจและเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยของประชาชน ได้แก่ ประกาศแพทยสภา ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ระเบียบแพทยสภา กฎกระทรวงกำหนดลักษณะของสถานพยาบาลและลักษณะการให้บริการของสถานพยาบาล พระราชบัญญัติวิชาชีพเวชกรรม พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พระราชบัญญัติสถานพยาบาล พระราชบัญญัติอาหารและยา เป็นต้น รวมถึงบริษัท

ต้องได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลและใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยสถานพยาบาล การเปลี่ยนแปลงใดๆ ในการตีความกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ และประกาศในปัจจุบัน หรือกฎระเบียบใหม่ๆ มีแนวโน้มที่จะมีความเข้มงวดมากขึ้น อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องของบริษัทจึงให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับ กฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งบริษัทมีนโยบายให้บุคลากรของบริษัทติดตาม ตรวจสอบ เข้ารับการอบรม สัมมนา เพื่อรับทราบข้อมูล ข่าวสารจากภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการสถานพยาบาล เพื่อให้บริษัทสามารถปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับ กฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง

## การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

### นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

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

บริษัทมีแนวทางการดำเนินงานที่สอดคล้องกับเป้าหมายที่จะบรรลุความเท่าเทียมระหว่างเพศ และเสริมอำนาจให้แก่สตรีและเด็กหญิง โดยไม่ได้มีการกีดกันทางเพศในการเข้ารับบริการ มีการเปิดกว้างต่อ ทุกเพศ ทุกวัย อีกทั้งในส่วนของบริษัท บริษัทไม่ได้มีการจำกัดเพศหรือช่วงอายุ (Equal Opportunity Employer) ขึ้นอยู่กับความรู้ความสามารถของตัวบุคคล ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายย่อยเรื่องการยุติการเลือกปฏิบัติทุกรูปแบบที่มีต่อผู้หญิงและเด็กหญิงในทุกที่ การสร้างหลักประกันว่าผู้หญิงจะมีส่วนร่วมอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ และมีโอกาสที่เท่าเทียมในการเป็นผู้นำในทุกระดับของการตัดสินใจและเป้าหมายย่อยเรื่องเสริมความเข้มแข็งแก่นโยบายที่ดีและกฎระเบียบที่บังคับใช้ได้เพื่อส่งเสริมความเสมอภาคระหว่างเพศและการเพิ่มบทบาทแก่ผู้หญิงและเด็กหญิงทุกคนในทุกระดับรวมทั้งมีแนวทางที่สอดคล้องกับเป้าหมายที่จะสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่มีความทนทานส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ครอบคลุมและยั่งยืน และส่งเสริมนวัตกรรม ด้วยการพัฒนากระบวนการ IT เพื่อสร้างฐานข้อมูลที่น่าเชื่อถือและนำระบบ IT มาให้บริการลูกค้า ผ่านการยืนยันข้อมูลส่วนตัว และ ข้อมูลการใช้บริการ ด้วยระบบ SMS เพื่อความโปร่งใสและความปลอดภัยของข้อมูล รวมทั้งลดการใช้กระดาษในกระบวนการดังกล่าวอีกด้วยซึ่งสอดคล้องกับตัวชี้วัดจะปรับปรุงอุตสาหกรรมเพื่อให้เกิดความยั่งยืนโดยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรและการใช้เทคโนโลยีและกระบวนการทางอุตสาหกรรมที่สะอาดและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยี การวิจัยและ

นวัตกรรมภายในประเทศกำลังพัฒนา รวมถึงการให้มีสภาพแวดล้อมทางนโยบายที่นำไปสู่ความหลากหลายของอุตสาหกรรมและการเพิ่มมูลค่าของสินค้าโภคภัณฑ์

ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าวบริษัทจึงได้กำหนดนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยความยั่งยืนซึ่งสอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อสะท้อนถึงเจตนารมณ์และความมุ่งมั่นที่จะขับเคลื่อนธุรกิจโดยคำนึงถึงประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมด้านสังคมที่ครอบคลุมการเคารพสิทธิมนุษยชนและด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีดังนี้

**1. การกำกับดูแลกิจการที่ดี** บริษัทจัดให้มีระบบบริหารจัดการตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ด้วยการจัดการอย่างโปร่งใส เท่าเทียม และเป็นธรรม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสียและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียมั่นใจว่าบริษัทมีความสามารถในการแข่งขัน และสามารถปรับตัวกับปัจจัยการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในขณะเดียวกันบริษัทคำนึงถึงจริยธรรม ในการดำเนินธุรกิจ และผลกระทบต่องานและสิ่งแวดล้อมในระยะยาว เพื่อนำไปสู่การสร้างคุณค่าให้แก่องค์กรอย่างยั่งยืน

**2. การประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม** บริษัทถือปฏิบัติแนวทางการประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม ก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อผู้ที่เกี่ยวข้องอันจะส่งผลดีต่อบริษัทในระยะยาวเพื่อรักษาความเชื่อมั่นของนักลงทุนและสาธารณชนต่อบริษัทและเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทปราศจากการดำเนินธุรกิจอย่างไม่เป็นธรรม

**3. การเคารพสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม** บริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องสิทธิมนุษยชน ซึ่งแสดงถึงการประกอบธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัท ดังนั้นนโยบายและแนวปฏิบัติของบริษัทที่จัดให้มีเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายระเบียบและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องครอบคลุมในเรื่องการเคารพสิทธิมนุษยชนด้วย

**4. ความรับผิดชอบต่อลูกค้าและผู้บริโภค** บริษัทคำนึงถึงความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า การสื่อสารผลกระทบจากสินค้าหรือบริการต่อลูกค้า และการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ที่ซื้อสินค้าและบริการจากบริษัท รวมทั้งผู้บริโภคซึ่งเป็นผู้ที่ใช้สินค้าและบริการของบริษัท ด้วยราคาที่เป็นธรรม มีคุณภาพ และมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า

**5. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม** บริษัทเป็นบริษัทที่อยู่ในสังคมย่อมต้องรับผิดชอบต่อสังคมและการพัฒนาและค้ำจุนชุมชนและสังคมโดยรวมเพื่อให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทถือเป็นหน้าที่และเป็นนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับกิจกรรมของชุมชนและสังคมโดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาสังคมชุมชนสิ่งแวดล้อมทำนุบำรุงศาสนาพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมการมีส่วนร่วมกับชุมชนสร้างสรรค์และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติรวมทั้งสนับสนุนการศึกษาแก่เยาวชนและสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์แก่ชุมชนที่ด้อยโอกาสให้เป็นชุมชนที่เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้

**6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม** บริษัทใส่ใจในความปลอดภัยและสุขอนามัยของบุคลากรและชุมชนโดยรอบสถานประกอบการ บริษัทมุ่งส่งเสริมและปลูกฝังจิตสำนึกทางด้านคุณภาพ ความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม ให้เป็นวิถีชีวิตประจำวันของบุคลากรเพื่อประโยชน์ของทุกคนรวมทั้งชุมชนและสังคมโดยรวม บริษัทสนับสนุนให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสม ลดการใช้ของสิ้นเปลือง บริษัทได้กำหนดนโยบายที่สอดคล้องกับกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อมซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและลักษณะธุรกิจของบริษัทซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะลดผลกระทบเชิงลบต่อสิ่งแวดล้อมในประเด็นต่างๆ เช่น พลังงาน น้ำ ขยะของเสีย มลพิษ และการจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก



**7. นวัตกรรมและการเผยแพร่นวัตกรรมจากการดำเนินความรับผิดชอบต่อสังคม** บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการรับผิดชอบต่อสังคมมาปรับใช้และคิดค้นให้เกิดนวัตกรรมทางธุรกิจที่สร้างประโยชน์ ความสามารถในการแข่งขันต่อธุรกิจและสังคม เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายอื่นและประชาชนส่วนรวม ให้ความสำคัญกับนวัตกรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมมากยิ่งขึ้น

**8. การจัดทำรายงานด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม** บริษัทฯ จะดำเนินการจัดเก็บข้อมูลในการปฏิบัติตามแนวทางการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อความสะดวกในการเผยแพร่และการนำข้อมูลดังกล่าวไปส่งเสริมนโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมให้ดียิ่งขึ้นในอนาคตรวมทั้งบริษัทฯ จะดำเนินการเปิดเผยข้อมูลในการปฏิบัติตามแนวทางการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมให้เป็นประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เพื่อความสุจริตและโปร่งใสในการดำเนินการ

**9. กำหนดนโยบายการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก** บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ รวมถึงสนับสนุนส่งเสริมการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กร สังคม และสิ่งแวดล้อม นางองค์กรเข้าสู่สังคมคาร์บอนต่ำเพื่อตอบสนองนโยบายของประเทศไทยในการลดก๊าซเรือนกระจก สอดคล้องกับนโยบายของรัฐและข้อตกลงตามอนุสัญญาสหประชาชาติว่าด้วยการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (United Nations Framework Convention on Climate Change : UNFCCC)

**10. การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ (value chain)** บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรมก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อผู้ที่เกี่ยวข้องอันจะส่งผลดีต่อบริษัทในระยะยาว เพื่อรักษาความเชื่อมั่นของนักลงทุนและสาธารณชนต่อบริษัทและเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท ปราศจากการดำเนินธุรกิจอย่างไม่เป็นธรรม

**10.1 ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ** บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย พร้อมทั้งคำนึงถึงการบริหารจัดการความยั่งยืนของกิจกรรมตลอดห่วงโซ่คุณค่า โดยกำหนดให้มีแนวทางในการส่งเสริมความยั่งยืนของห่วงโซ่คุณค่าควบคู่ไปกับการพัฒนาด้านความยั่งยืนตลอดห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ ทั้งในด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ สร้างสังคม และรักษาสมดุลของสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ กิจกรรมหลัก (Main Activities) ในห่วงโซ่คุณค่าของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

กิจกรรมหลัก	รายละเอียด
1. การวิจัยและพัฒนา	- บริษัทฯ มีการศึกษาและพัฒนาบริการเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันและอนาคต รวมถึงการมองหาเครื่องมือทางการแพทย์ชนิดใหม่ที่ทันสมัยมีประสิทธิภาพ และประสิทธิภาพ และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การนำเครื่อง Thermage FLX ที่มีประสิทธิภาพสูงและใช้พลังงานน้อยกว่ามาใช้แทน เครื่องรุ่นเดิมคือ Thermage CPT เป็นต้น
2. การจัดซื้อจัดหา	- บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจัดซื้อเครื่องมือ สินค้า ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐาน ในราคาที่เหมาะสม และแหล่งที่มาที่โปร่งใส โดยการตรวจสอบคุณภาพสินค้า เครื่องมือ และประเมินความน่าเชื่อถือของคู่ค้าจนสามารถมั่นใจได้ว่าจะสามารถพัฒนาธุรกิจระหว่างกันได้อย่างยั่งยืน

กิจกรรมหลัก	รายละเอียด
3. การส่งมอบบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทเสนอบริการในการดูแลผิวพรรณและรูปร่างที่มีคุณภาพ มาตรฐาน และปฏิบัติงาน ให้บริการโดยบุคลากรที่มีความน่าเชื่อถือได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายโดยการเปิดสาขาการให้บริการตามศูนย์การค้า เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงบริการได้อย่างสะดวก อีกทั้งยังมีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าที่เชื่อมโยงกันระหว่างสาขาโดยระบบการจัดเก็บที่มีคุณภาพจึงสามารถช่วยให้ผู้บริโภคมีความยืดหยุ่นในการเข้ารับบริการได้ในทุกสาขา</li> </ul>
4. การตลาด	- บริษัททำการตลาดโดยการสื่อสารผ่านผู้มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักกันในวงกว้าง โดยผ่านช่องทางการตลาดทั้งแบบ Online และ Offline เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างหลากหลาย
5. การบริการหลังการขาย	- บริษัทให้ความสำคัญในความพึงพอใจต่อการบริการอย่างสูงสุดโดยบริษัทเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถติดต่อเพื่อให้ข้อเสนอแนะหลังการให้บริการได้ เพื่อให้สามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าได้ในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจด้วยกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ควบคู่ไปกับกิจกรรมหลัก เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพของกิจกรรมหลัก และขับเคลื่อนให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ ดังต่อไปนี้

กิจกรรมสนับสนุน	รายละเอียด
การบริหารทรัพยากรบุคคล	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทจัดหาทรัพยากรบุคคลโดยคำนึงถึงความเหมาะสมต่อน้าที่งาน ตลอดจนพิจารณาค่าตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม สามารถแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจอื่นๆ ได้ อีกทั้งยังมีการจัดอบรมพัฒนาบุคลากร เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด</li> </ul>

**10.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ** บริษัทมีนโยบายการจัดกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่คุณค่าทั้งภายในและภายนอกบริษัทเพื่อกำหนดแนวทางในการตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียดังต่อไปนี้

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองของบริษัทต่อความคาดหวัง
ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และ นักวิเคราะห์	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทมีผลประกอบการและฐานะการเงินที่ดี พร้อมทั้งมีความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้น</li> <li>- บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการที่ดี ปฏิบัติตามกฎหมายและปราศจากการทุจริตคอร์รัปชัน</li> <li>- ข้อมูลของบริษัทมีความถูกต้อง ครบถ้วน เหตุการณ์โปร่งใส</li> <li>- การบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบและมีประสิทธิภาพ</li> <li>- การจ่ายเงินปันผลเมื่อบริษัทมีกำไรสะสมและกระแสเงินสดที่เพียงพอ</li> <li>- การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทสร้างความสามารถในการแข่งขันและพัฒนาศักยภาพในการเติบโตทางธุรกิจรวมถึงความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง</li> <li>- บริษัทมีการจัดทำแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจเป็นประจำ</li> <li>- บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการอย่างโปร่งใส ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจอย่างเคร่งครัด</li> <li>- บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลที่ชัดเจนและเหมาะสม</li> <li>- บริษัทบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างรอบคอบ เป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ</li> <li>- บริษัทเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใส</li> </ul>
พนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การรับฟังความคิดเห็นของพนักงาน รวมถึงการตอบสนองและการหาแนวทางแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นในการทำงาน</li> <li>- ค่าตอบแทนที่ได้รับความเหมาะสมและเป็นธรรม</li> <li>- โอกาสและความก้าวหน้าในอาชีพ รวมถึงความมั่นคงในหน้าที่การงาน</li> <li>- การปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน และการเคารพในสิทธิมนุษยชน</li> <li>- ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน</li> <li>- อุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานมีความเพียงพอ และอยู่ในสภาพที่เหมาะสมพร้อมใช้งาน</li> <li>- การจัดการบุคลากรและพัฒนาทักษะผ่านการสัมมนา การอบรม หรือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนากิจกรรมของบุคลากรในองค์กร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ และปัญหาในการทำงานของพนักงาน รวมถึงดำเนินการหาแนวทางการปรับปรุงแก้ไขปัญหาดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>- บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนอย่างเป็นธรรมโดยกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับตำแหน่งและศักยภาพของพนักงาน</li> <li>- บริษัทมีการประเมินผลการปฏิบัติงานผลงานภายใต้กระบวนการประเมินผลที่มีมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ</li> <li>- บริษัทปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเป็นธรรม และเคารพในสิทธิมนุษยชน</li> <li>- บริษัทมีแนวทางและแนวปฏิบัติในการ บริหารและจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและปลอดภัย</li> <li>- บริษัทจัดการอบรมส่งเสริมให้พนักงานมีการพัฒนาความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่องเพื่อเสริมสร้างทักษะในการทำงาน และส่งเสริมให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ</li> </ul>
ลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การให้บริการมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนด</li> <li>- ความเหมาะสมและเป็นธรรมของราคาการให้บริการ</li> <li>- การได้รับข้อมูลของการให้บริการอย่างถูกต้อง ครบถ้วน</li> <li>- การแก้ปัญหาอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพเมื่อเกิดปัญหา</li> <li>- การรักษาความลับ ไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าที่ได้จากการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทมีระบบการบริหารจัดการที่มีคุณภาพในการให้บริการแก่ลูกค้า ตั้งแต่การให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ตลอดจนการรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นอย่างทันก่วง</li> <li>- บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาของการให้บริการอย่างเป็นธรรม ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพการให้บริการของบริษัท</li> <li>- บริษัทมีจรรยาบรรณในการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้าอย่างเคร่งครัด</li> <li>- บริษัทมีนโยบายสำหรับการรับข้อร้องเรียนจากลูกค้าอย่างเป็นระบบ</li> </ul>

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองของบริษัทต่อความคาดหวัง
ลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การปฏิบัติตามสัญญาและการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และเท่าเทียม</li> <li>- การจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรมและตรงตามระยะเวลาที่ได้ตกลงร่วมกัน</li> <li>- การรักษาความลับไม่เปิดเผยข้อมูลลูกค้าที่ได้จากการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทปฏิบัติตามสัญญาทางธุรกิจและเงื่อนไขทางการค้าต่างๆ ที่ได้ตกลงร่วมกับลูกค้า และปฏิบัติต่อลูกค้าทุกรายด้วยความเท่าเทียม</li> <li>- บริษัทมีจรรยาบรรณในการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้าอย่างเคร่งครัด</li> </ul>
สังคมและชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วนและเคร่งครัด</li> <li>- การลดผลกระทบในด้านลบที่อาจเกิดขึ้นต่อชุมชนสังคม และสิ่งแวดล้อม</li> <li>- การมีส่วนร่วมในการสนับสนุนความเป็นอยู่ และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่สังคม และชุมชน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทยึดมั่นในการปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดี พร้อมทั้งปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน</li> <li>- บริษัทคำนึงถึงทางเลือกในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ โดยให้ผลกระทบต่อความเสียหายของสังคมและสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด</li> <li>- บริษัทมีนโยบายการสำรวจกระบวนการต่างๆ ของบริษัทว่าก่อให้เกิดความเสี่ยงหรือมีผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมหรือไม่</li> <li>- บริษัทมีความตั้งใจในการคืนกำไรส่วนหนึ่งเพื่อกิจกรรมที่จะมีส่วนสร้างสรรค์สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างสม่ำเสมอ</li> </ul>

## ความยั่งยืน

### การจัดการความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

#### นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

##### 1) ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัท ได้กำหนดนโยบายที่สอดคล้องกับกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อมซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและลักษณะธุรกิจของบริษัท ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะลดผลกระทบเชิงลบต่อสิ่งแวดล้อมในประเด็นต่างๆ เช่น พลังงาน น้ำ ขยะ ของเสีย มลพิษ และการจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก โดยสรุปสาระสำคัญของแนวทางปฏิบัติการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม ดังนี้

##### แนวปฏิบัติ

1. บริษัทส่งเสริมให้ความปลอดภัยเป็นเรื่องสำคัญโดยจัดทำข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมที่ไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนดตามมาตรฐานสากล บุคลากรของบริษัทต้องศึกษา และปฏิบัติตามกฎหมาย นโยบาย ข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพความปลอดภัยอาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

2. บริษัทจะดำเนินการทุกวิถีทางเพื่อควบคุมและป้องกันความสูญเสียในรูปแบบต่างๆ อันเนื่องมาจากอุบัติเหตุ อัคคีภัย การบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยจากการทำงานทรัพย์สินสูญหายหรือเสียหาย การละเมิดระบบรักษาความ



ปลอดภัยการปฏิบัติงานไม่ถูกวิธีและความผิดพลาดต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นตลอดจนรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ปลอดภัยต่อบุคลากรของบริษัทและมีการซักซ้อมแผนการรักษาความปลอดภัยเป็นประจำ ทั้งนี้ถือเป็นหน้าที่รับผิดชอบของผู้บริหารและพนักงานในการรายงานอุบัติเหตุ อุบัติการณ์โดยปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดไว้

3. บริษัทจัดให้มีแผนควบคุมและป้องกันเหตุฉุกเฉินในทุกพื้นที่ปฏิบัติการ มีแผนจัดการเหตุฉุกเฉินและสภาวะวิกฤตขององค์กร เพื่อเตรียมพร้อมต่อการจัดการเหตุฉุกเฉินต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เช่น เพลิงไหม้ ก๊าซสารเคมี หรือของเสียรั่วไหล และมีการเตรียมพร้อมต่อเหตุวิกฤตอื่นที่อาจทำให้การดำเนินธุรกิจหยุดชะงัก เสื่อมเสียชื่อเสียงและภาพลักษณ์ขององค์กร

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

5. บริษัทมุ่งมั่นมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อสังคมในเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจังและต่อเนื่อง การใช้ทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องตลอดจนส่งเสริมกิจกรรมทางสังคมในการรักษาสิ่งแวดล้อมและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนตามหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน

6. หากการปฏิบัติงานใดไม่ปลอดภัยหรือไม่อาจปฏิบัติตามข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม หรือพบว่าการทำงานมีผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมอย่างร้ายแรงให้บุคลากรของบริษัทยุติการปฏิบัติงานเท่าที่ทำได้ชั่วคราว เพื่อแจ้งผู้ร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา และหน่วยงานที่รับผิดชอบดำเนินการแก้ไข หรือวางแผนแก้ไขต่อไป ห้ามปฏิบัติงานต่อไปโดยเด็ดขาด

7. บริษัทจะทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมเป็นครั้งคราวเพื่อติดตามเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมให้สอดคล้องกับสถานการณ์โลกปัจจุบัน

## 2) กำหนดนโยบายการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก

1. กำหนดให้การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกเป็นส่วนหนึ่งของแผนยุทธศาสตร์ของบริษัท เพื่อเสริมสร้างการเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน

2. ส่งเสริมพัฒนากิจกรรม หรือโครงการ สร้างวัฒนธรรมองค์กร ส่งเสริมคาร์บอนต่ำของบริษัท ทั้งนี้ สาขาโดยส่วนใหญ่ ของบริษัทอยู่ในห้างสรรพสินค้า ซึ่งทางบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในกระบวนการจัดการต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีศูนย์กลยุทธ์ที่บริษัทสามารถควบคุมกระบวนการจัดการต่างๆ ได้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการเก็บรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) ของเครื่องมือทางการแพทย์ที่ใช้ในห้องผ่าตัด (OR) เนื่องจากเป็นหนึ่งในกิจกรรมการดำเนินงานที่ผลิตก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) มากที่สุดของบริษัท โดยคาดว่าจะเริ่มดำเนินการภายในปี 2569 และบริษัทจะนำข้อมูลที่ได้มาประกอบการพิจารณาจัดทำนโยบายการลดก๊าซเรือนกระจกในศูนย์กลยุทธ์เป็นการถาวร เพื่อที่บริษัทจะสามารถติดตามและบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) ได้อย่างมีประสิทธิภาพในอนาคต

## ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

**1. การใช้พลังงาน** บริษัทให้ความสำคัญในการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างถูกวิธี และไม่สิ้นเปลือง โดยบริษัทได้สื่อสารให้ความรู้แก่พนักงานในองค์กรเพื่อให้พนักงานตระหนักถึงคุณค่าของพลังงานไฟฟ้าและใช้พลังงานไฟฟ้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้บริษัทได้ตรวจสอบอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งานและเลือกใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีฉลากประหยัดไฟเพื่อช่วยลดการใช้พลังงาน ทั้งนี้ สาขาส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในห้างสรรพสินค้า ทำให้บริษัทมีข้อจำกัดในการจัดการกระบวนการต่างๆ เนื่องจากบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมนอกเหนือขอบเขตของพื้นที่สาขา โดยบริษัทคาดว่าจะสามารถจัดเก็บข้อมูลได้เพียงพอสำหรับการดำเนินการวัดผลการใช้พลังงานภายในปี 2570

**2. การใช้น้ำ** บริษัทมีการสื่อสารให้พนักงานรู้คุณค่าและใช้น้ำอย่างประหยัด เพื่อไม่ให้เกิดการใช้น้ำอย่างสิ้นเปลือง นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบในการจัดการน้ำเสียของกระบวนการให้บริการโดยน้ำเสียที่มีการเจือปนของสารเคมีที่เกิดจากกระบวนการล้างผลิตภัณฑ์จะถูกนำมาบำบัดโดยบ่อบำบัดภายในอาคาร เพื่อลดการเกิดมลพิษทางน้ำ ทั้งนี้ สาขาส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในห้างสรรพสินค้าทำให้บริษัทมีข้อจำกัดในการจัดการกระบวนการต่างๆ เนื่องจากบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมนอกเหนือขอบเขตของพื้นที่สาขาโดยบริษัทคาดว่าจะสามารถจัดเก็บข้อมูลได้เพียงพอสำหรับการดำเนินการวัดผลการใช้น้ำได้ภายในปี 2570

**3. การจัดการขยะ ของเสีย และมลพิษ** บริษัทสนับสนุนให้พนักงานลดการใช้วัสดุ อุปกรณ์สำนักงาน และให้มีการนำกลับไปใช้ซ้ำหรือรีไซเคิล เพื่อลดขยะที่อาจเกิดขึ้น อีกทั้ง บริษัทยังมีการคัดแยกขยะภายในองค์กร เพื่อสามารถนำขยะไปกำจัดในสถานที่เหมาะสมเพื่อให้เกิดมลพิษน้อยที่สุด ทั้งนี้ ในส่วนของขยะติดเชื้อ บริษัทได้แจ้งหน่วยงานที่ได้รับอนุญาตจากภาครัฐ ให้มาดำเนินการจัดเก็บขยะติดเชื้อเพื่อนำไปจัดการตามขั้นตอนต่อไป ทั้งนี้ สาขาส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในห้างสรรพสินค้าทำให้บริษัทมีข้อจำกัดในการจัดการกระบวนการต่างๆ เนื่องจากบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมนอกเหนือขอบเขตของพื้นที่สาขาโดยบริษัทคาดว่าจะสามารถจัดเก็บข้อมูลได้เพียงพอสำหรับการดำเนินการวัดผลการจัดการขยะ ของเสีย และมลพิษได้ภายในปี 2570

**4. การจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก** บริษัทตระหนักถึงสภาวะโลกร้อน และการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศที่รุนแรงมากขึ้น โดยบริษัทมุ่งมั่นในการให้ความร่วมมือ ส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อช่วยภาวะโลกร้อนอย่างเต็มที่ บริษัทมุ่งเน้นในการสื่อสารให้พนักงานเข้าใจและตระหนักถึงผลกระทบของสภาวะโลกร้อน และร่วมกันสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เข้าสู่สังคมคาร์บอนต่ำ นอกจากนี้บริษัทยังมีการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีฉลากคาร์บอนต่ำ และรณรงค์ให้ช่วยกันประหยัดพลังงานไฟฟ้าที่เป็นหนึ่งในทรัพยากรที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากกระบวนการใช้เครื่องมือทางการแพทย์ บริษัทมีนโยบายในการเลือกซื้ออุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ช่วยประหยัดพลังงานมากขึ้น โดยเน้นเครื่องที่ใช้พลังงานที่น้อยกว่าโดยยังรักษาประสิทธิภาพที่เห็นผล

## การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

### นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

#### การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทเป็นบริษัทที่อยู่ในสังคมโดยไม่แยกขาดจากสังคม บริษัทย่อมมีภาระที่ต้องรับผิดชอบในการพัฒนาและคืนกำไรสู่ชุมชน และสังคมโดยรวม เพื่อให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนตามการพัฒนาของสังคม บริษัทถือเป็นหน้าที่ และเป็นนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับกิจกรรมของชุมชนและสังคม โดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาสังคม

ชุมชนสิ่งแวดล้อมทำนุบำรุงศาสนาพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมการมีส่วนร่วมกับชุมชนสร้างสรรค์และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติรวมทั้งสนับสนุนการศึกษาแก่เยาวชนและสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์แก่ชุมชนที่ด้อยโอกาส ให้เป็นชุมชนที่เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้โดยสรุปสาระสำคัญของแนวทางปฏิบัติการร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม ดังนี้

#### แนวปฏิบัติ

1. บริษัทมุ่งที่จะทำความเข้าใจสื่อสารกับสังคมถึงสถานะและข้อเท็จจริงในการดำเนินงานของบริษัทความรับผิดชอบต่อบริษัทต่อชุมชนและสังคมโดยรวมและความรับผิดชอบต่อบริษัทในสิ่งแวดล้อมโดยไม่ปกปิดข้อเท็จจริงที่อาจเปิดเผยได้ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลกับนักลงทุนผู้ถือหุ้นและผู้สนใจทั่วไปอย่างทันสถานการณ์
2. บริษัทมุ่งมั่นที่จะมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อสังคมในเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจังและต่อเนื่อง ในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนส่งเสริมกิจกรรมทางสังคมในการรักษาสิ่งแวดล้อมและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนตามหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน
3. บริษัทจะคำนึงถึงทางเลือกในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติโดยให้มีผลกระทบต่อความเสียหายสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของประชาชนน้อยที่สุด สนับสนุนการลดการใช้พลังงานและทรัพยากร
4. บริษัทปลูกฝังจิตสำนึกในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมให้เกิดขึ้นในบุคลากรของบริษัททุกระดับอย่างต่อเนื่อง ให้ความสำคัญในการทำธุรกรรมกับคู่ค้าที่มีเจตจำนงเดียวกันกับบริษัทในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นผู้นำในการส่งเสริมการใช้และการอนุรักษ์พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์ต่อชนรุ่นหลัง
5. บริษัทจะคืนกำไรส่วนหนึ่งเพื่อกิจกรรมที่จะมีส่วนสร้างสรรค์สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างสม่ำเสมอ กิจกรรมที่จะกระทำต้องเป็นกิจกรรมที่เหมาะสม สร้างประโยชน์ให้กับชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมได้จริง หากเลือกใช้บริการบริจาค จะต้องตรวจสอบข้อมูลผู้รับบริจาค เพื่อให้แน่ใจว่านำไปใช้เพื่อการกุศลอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลก่อนประโยชน์อย่างแท้จริง และการบริจาคต้องมีเอกสารหลักฐาน

#### ผลการดำเนินงานด้านสังคม

1. การฝึกอบรมพนักงาน บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาบุคลากรเพื่อเสริมสร้างทักษะและความสามารถของพนักงานโดยบริษัทได้จัดหลักสูตรอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะและศักยภาพในการทำงานให้แก่พนักงานแต่ละหน้าที่ งานที่รับผิดชอบ และมีการควบคุมดูแลให้พนักงานได้มีโอกาสเข้าร่วมการอบรมอย่างครบถ้วนทุกคน เช่น หลักสูตรการอบรมสำหรับพนักงานในตำแหน่งที่ปรึกษาการขาย พนักงานต้อนรับ ผู้ช่วยแพทย์ และพยาบาล เป็นต้น
2. การรักษาข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า ผู้บริหารได้ตระหนักถึงความสำคัญและการรักษาข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า จึงมีมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดการรั่วไหลของข้อมูลที่สำคัญ โดยบริษัทได้ดำเนินการฝึกอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้อง เกี่ยวกับพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 เพื่อให้บริษัทสามารถปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างถูกต้องและดูแลข้อมูลส่วนตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีการจัดเก็บและดูแลข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

**3. การพัฒนาความพึงพอใจของลูกค้า** บริษัทมีการกำหนดให้มีการประเมินความต้องการของผู้บริโภคเป็นประจำทุกปี เช่น การดูข้อมูลทางการตลาด การทำวิจัยทางการตลาด (Customer Survey) เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาดและพัฒนาบริการที่มีอยู่ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันที่และมีประสิทธิภาพ ซึ่งถือเป็นเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพื่อให้บริษัทจัดการข้อร้องเรียนได้ดียิ่งขึ้น บริษัทได้กำหนดนโยบายและขั้นตอนในการจัดการเรื่องร้องเรียนของลูกค้าอย่างเป็นระบบ เพื่อสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า รวมถึงสร้างความผูกพันระยะยาวระหว่างลูกค้าและบริษัท

**4. การทำนุบำรุงศาสนา วัฒนธรรม และประเพณี** บริษัทให้ความสำคัญกับการสืบสานด้านศาสนา วัฒนธรรม และประเพณีอันดีงามของไทย โดยบริษัทให้การบริจาคและสนับสนุนการทำนุบำรุงศาสนา การทำบุญในโอกาสสำคัญทางศาสนา

### KLINIQ เดินหน้าพันธกิจ CSR ปี 2568: เคียงข้างสังคมไทยในทุกวิกฤต ส่งต่อความห่วงใยสู่ความยั่งยืน

บริษัท เดอะคลินิค คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) หรือ KLINIQ เราไม่เพียงมุ่งเน้นการดูแลสุขภาพและความงาม แต่ยังยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลและการตอบแทนสังคม โดยในปี 2568 นี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมสาธารณประโยชน์อย่างต่อเนื่อง เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนและยกระดับคุณภาพชีวิตของคนไทยในมิติต่างๆ ดังนี้:

#### 1. ฟื้นฟูผืนป่าและเติมรอยยิ้มสู่เยาวชน ณ แก่งกระจาน (9 พฤษภาคม 2568)

เนื่องใน "วันต้นไม้ประจำปีของชาติ" KLINIQ ร่วมกับ กลุ่มโรงพยาบาลวิชัยเวช เล็งเห็นถึงความสำคัญของสภาวะโลกร้อน (Global Warming) ที่ส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศในวงกว้าง จึงได้จัดกิจกรรมปลูกป่า ณ โรงเรียนบ้านด่านง ต.สองพี่น้อง อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่รอยต่อของผืนป่ามรดกโลก





**ความสำคัญ:** กิจกรรมนี้ไม่เพียงแต่เพิ่มพื้นที่สีเขียวเพื่อช่วยดูดซับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ แต่ยังเป็นการสร้างจิตสำนึกด้านสิ่งแวดล้อมให้กับคนในชุมชน

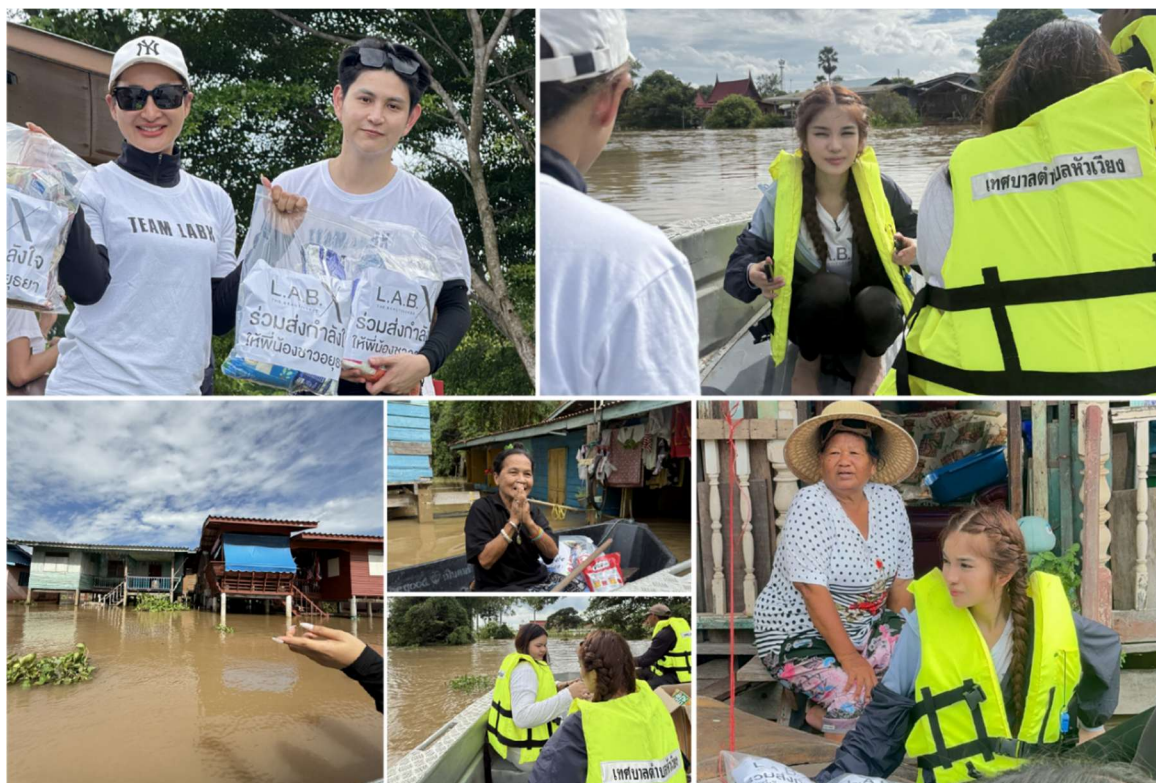
**การสนับสนุน:** นอกจากด้านสิ่งแวดล้อม บริษัท ยังให้ความสำคัญกับโภชนาการและคุณภาพชีวิตของเยาวชนในพื้นที่ห่างไกล โดยการจัดเลี้ยงอาหารกลางวันคุณภาพ และมอบอุปกรณ์การเรียน ข้าวสาร อาหารแห้ง รวมถึงสิ่งของจำเป็น เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายให้แก่ครอบครัวเกษตรกรและบุคลากรทางการศึกษาในพื้นที่

## 2. ลงพื้นที่บรรเทาทุกข์ผู้ประสบอุทกภัย อ.เสนานิคม จ.พระนครศรีอยุธยา (5 ตุลาคม 2568)

ในช่วงวิกฤตน้ำหลากที่ส่งผลกระทบต่อกลุ่มแม่น้ำเจ้าพระยา โดยเฉพาะพื้นที่ลุ่มต่ำในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา KLINIQ ได้เร่งลงพื้นที่ อำเภอเสนานิคม ซึ่งเป็นหนึ่งในจุดที่ได้รับผลกระทบจากระดับน้ำที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้บ้านเรือนและทางสัญจรถูกตัดขาด

**ความสำคัญ:** การลงพื้นที่ในครั้งนี้เน้นการเข้าถึงผู้ประสบภัยโดยตรง เพื่อมอบสิ่งของอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตในสภาวะน้ำท่วมขัง

**การส่งต่อกำลังใจ:** ทีมงานและผู้บริหารได้พูดคุยและให้กำลังใจชาวบ้านที่ได้รับความเดือดร้อน เพื่อแสดงให้เห็นว่าท่ามกลางวิกฤตธรรมชาติ คนไทยและภาคเอกชนยังคงไม่ทิ้งกัน



## 3. ผนึกกำลังพันธมิตรเพื่อเยียวยาพี่น้องชาวใต้ (27 พฤศจิกายน 2568)

จากสถานการณ์ฝนตกหนักสะสมในพื้นที่ภาคใต้จนเกิดน้ำท่วมฉับพลันและน้ำป่าไหลหลากสร้างความเสียหายเป็นวงกว้าง KLINIQ ได้ยกระดับการช่วยเหลือผ่านการประสานงานกับเครือข่ายภาคสังคมที่มีความเชี่ยวชาญ

**ความสำคัญ:** บริษัท ได้ร่วมสมทบทุนบริจาคเงินให้กับ มูลนิธิธอร์คอร์ททำดี โดยคุณบ๋อม ปณิตดา วงศ์ผู้ดี ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักที่มีความรวดเร็วในการเข้าถึงพื้นที่ประสบภัยพิบัติที่ยากลำบาก

**ความร่วมมือระดับจังหวัด:** นอกจากนี้ยังได้ร่วมกับ กรุงเทพมหานคร และสภากาชาดไทย ในการจัดซื้อและลำเลียงอาหาร ยาสามัญ และอุปกรณ์ทำความสะอาด เพื่อส่งต่อไปยังศูนย์พักพิงในจังหวัดต่างๆ ทางภาคใต้ ถือเป็น การบูรณาการความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนอย่างเป็นรูปธรรม



#### 4. ส่งความช่วยเหลือเชิงรุกสู่จังหวัดสงขลา ผ่านกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (3 ธันวาคม 2568)

เพื่อเป็นการฟื้นฟูเยียวยาหลังน้ำลดในพื้นที่จังหวัดสงขลาและพื้นที่ใกล้เคียง KLINIQU ร่วมกับ กลุ่มโรงพยาบาลวิชัยเวช และ โครงการไทยกสิวิ้ง (โดยมูลนิธิอินเตอร์เน็ตร่วมพัฒนาไทย) ได้เข้ามอบสิ่งของบรรเทาทุกข์ ณ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

**ความสำคัญ:** การมอบความช่วยเหลือในครั้งนี้เน้นไปที่ "ชุดฟื้นฟูหลังน้ำลด" ประกอบด้วยอุปกรณ์ทำความสะอาด ข้าวสารอาหารแห้ง อาหารกระป๋องพร้อมทาน และที่สำคัญที่สุดคือ เวชภัณฑ์และยาสามัญประจำบ้าน เพื่อป้องกันโรคที่มากับน้ำท่วมขัง

**ความร่วมมือระดับกระทรวง:** กิจกรรมนี้ได้รับเกียรติจาก พลตำรวจตรี มนต์รี แบนเจริญ ผู้อำนวยการศูนย์เฉพาะกิจสืบสวนปราบปรามการกระทำผิดที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร (ฉก.พญานาคราช) เป็นผู้แทนรับมอบจาก ร้อยเอก ธรรมนัส พรหมเผ่า รองนายกรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อเป็นตัวแทนสำคัญในการประสานงานระดับกระทรวง เพื่อลำเลียงสิ่งของด้วยรถบรรทุกเคลื่อนที่เร็วไปยังจุดศูนย์กระจายสินค้าในจังหวัดสงขลา ก่อนจะส่งต่อไปยังพื้นที่และประชาชนที่ประสบภัย



## 5. THE KLINIQUE ร่วมส่งต่อความเมตตา มอบชีวิตใหม่ผ่านกิจกรรม CSR "ความงามจากภายใน"

เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2568 บริษัท เดอะคลินิคส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) นำโดยคณะผู้บริหารและพนักงาน ร่วมสืบสานปณิธานด้านความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) ในกิจกรรม "ทำบุญไถ่ชีวิตโค" ณ โรงฆ่าสัตว์โตศิริฟาร์ม

การมอบโอกาส: ร่วมไถ่ชีวิตโคจำนวนรวมมากกว่า 100 ตัว เพื่อส่งมอบให้เกษตรกรนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงเกษตรกรรมต่อไป

เป้าหมายองค์กร: ตอกย้ำความเชื่อที่ว่า "ความงามที่แท้จริงเริ่มต้นจากภายใน" (Beauty from Within) ผ่านการแบ่งปันและมีเมตตาต่อเพื่อนร่วมโลก และเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรด้านจิตสาธารณะ และความร่วมมือร่วมใจ (Unity) ระหว่างบุคลากรทุกระดับ



KLINIQUE เชื่อมั่นว่าความสำเร็จของธุรกิจต้องเติบโตควบคู่ไปกับความแข็งแกร่งของสังคม เราวยังคงยืนหยัดเคียงข้าง และให้ความช่วยเหลือคนไทยในทุกโอกาส พร้อมสนับสนุนทั้งกำลังทรัพย์ กำลังกาย และทรัพยากร เพื่อสร้างสังคมที่เต็มไปด้วยความเอื้ออาทรและยั่งยืนสืบไป

## การวิเคราะห์ และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)

งบกำไรขาดทุน	2567		2568		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
รายได้จากการขายและบริการ					
- แผนกเสริมความงาม	2,547.52	85.4%	2,997.18	84.3%	17.7%
- แผนกศัลยกรรมตกแต่ง	435.64	14.6%	559.23	15.7%	28.4%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	2,983.16	100.0%	3,556.41	100.0%	19.2%

รายได้จากการขายและบริการของแผนกเสริมความงามปี 2568 จำนวน 2,997.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2567 449.66 ล้านบาท คิดเป็น 17.7% โดย KLINIQUE มี Brand ในกลุ่มธุรกิจเสริมความงาม 4 Brand โดยมี 1. THE KLINIQUE เป็น Brand หลักดำเนินงานมากกว่า 17 ปี มีเครื่องมือแพทย์และยาที่ทันสมัย หัตถการต่างๆ ครบวงจร เพื่อให้บริการแก่ลูกค้า 2. L.A.B. X เป็น Brand น้องที่เน้นกลุ่มลูกค้าวัยทำงานมากขึ้น มีหัตถการน้อยกว่า THE KLINIQUE แต่ยังคงครอบคลุมความต้องการของลูกค้าในทุกๆ ด้าน 3. L'CLINIC เน้นกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น ขอบเขตของหัตถการ เครื่องมือแพทย์น้อยลงแต่ก็เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า 4. ในเดือนธันวาคม 2568 ACNE Labs+ สาขาแรกเปิดขึ้นที่ Siam Square One เป็นการก้าวเข้าสู่ตลาดอีก Segment หนึ่งที่เน้นการรักษาปัญหาผิวโดยเครื่องมือหรือยาที่ทันสมัย นอกจากนั้น ในกลุ่มนี้ยังรวม KLINIQUE WELLNESS SPA ไว้ด้วย

ส่วนงานศัลยกรรมดำเนินงานภายใต้บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค จำกัด (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 96) โดยใช้แบรนด์ THE KLINIQUE SURGERY CENTER มีรายได้ปี 2568 559.23 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2567 28.4% มีสัดส่วนรายได้รับเงินสดเมื่อเทียบกับแบรนด์อื่นของบริษัท 15.7% หัตถการของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ที่ได้รับการตอบรับสูงสุดจากลูกค้ายังคงเป็นศัลยกรรมตกแต่งหน้าอกและศัลยกรรมตกแต่งจมูกเช่นเดียวกับปีก่อน ทั้งนี้ ศัลยกรรมตกแต่งรอบดวงตา ตูดไขมัน ดึงหน้า ของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ได้รับการตอบรับจากกลุ่มเป้าหมายดีขึ้นจากปีก่อน ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2568 บริษัทเช่าห้องผ่าตัดเพิ่มขึ้น 1 ห้องเพื่อรองรับลูกค้าให้ได้มากขึ้นและในไตรมาส 4 ปี 2568 บริษัทย่อยเปิดตัว THE KLINIQUE HAIR CENTER ที่ Siam Square One มุ่งเน้นการให้บริการปลูกผมครบวงจรโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการปี 2568 จำนวน 3,556.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2567 573.25 ล้านบาท คิดเป็น 19.2% โดยเป็นผลจากการขยายสาขาเพิ่มขึ้นสุทธิ 10 สาขา (เปิด 14 สาขา ปิด 4 สาขา) การขยายสาขาจำนวนมากในปี 2568 เพื่อขยายฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัท ให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้น โดยเป็นสาขาของ THE KLINIQUE 3 สาขา L.A.B. X 6 สาขา L'CLINIC 4 สาขา และ ACNE Labs+ 1 สาขา ทำให้ลูกค้าเข้าถึงบริการของบริษัทได้สะดวกยิ่งขึ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 82 สาขา 23 จังหวัดครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทย โดยแบ่งเป็น THE KLINIQUE 46 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา L.A.B. X

27 สาขา L'CLINIC 5 สาขา KLINIQA WELLNESS SPA 2 สาขา และ ACNE Labs+ 1 สาขา นอกจากการขยายสาขาแล้วกลุ่มบริษัทได้นำนวัตกรรมทางการแพทย์ใหม่ๆ มานำเสนอให้แก่ลูกค้าผ่านการลงทุนเครื่องมือแพทย์และยาที่ปลอดภัยและทันสมัย ซึ่งเป็นส่วนที่ทำให้รายได้เพิ่มขึ้นด้วย ยิ่งไปกว่านั้น การเติบโตของรายได้ส่วนงานศัลยกรรมตกแต่งที่ได้รับความนิยมไว้วางใจจากลูกค้ามากขึ้นผ่านการสื่อสารถึงผลลัพธ์ที่น่าพอใจ จึงทำให้รายได้จากส่วนงานศัลยกรรมเติบโต

งบกำไรขาดทุน	2567		2568		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
รายได้จากการขายและบริการ	2,983.16	100.0%	3,556.41	100.0%	19.2%
ต้นทุนขายและบริการ	1,440.49	48.3%	1,759.96	49.5%	22.2%
กำไรขั้นต้น	1,542.67	51.7%	1,796.45	50.5%	16.5%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	804.06	27.0%	905.89	25.5%	12.7%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	349.57	11.7%	426.79	12.0%	22.1%
EBITDA	697.13	23.4%	820.51	23.1%	17.7%
กำไรสุทธิ	322.19	10.8%	364.05	10.2%	13.0%
จำนวนสาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม	72		82		

กำไรขั้นต้นหมายถึงรายได้จากการขายและบริการหักด้วยต้นทุนขายและบริการ (ต้นทุนยาและเวชภัณฑ์, ค่าใช้จ่ายบุคลากรทางการแพทย์, ค่าเช่าสาขา, และค่าเสื่อมราคาเครื่องมือแพทย์ เป็นต้น) บริษัทมีกำไรขั้นต้นปี 2568 จำนวน 1,796.45 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.5% จากปีก่อน ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มขึ้นตามที่กล่าวข้างต้น อัตรากำไรขั้นต้นปี 2568 50.5% ลดลงจากปีก่อนเนื่องจาก 1. การขยายสาขา ในการขยายสาขามีค่าใช้จ่ายบางอย่างที่เกิดขึ้นก่อนที่จะเปิดสาขา เช่น การเตรียมบุคลากรทางการแพทย์ การฝึกอบรม เป็นต้น เมื่อเปิดสาขาแล้วจะมีค่าใช้จ่ายหลายส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่เกิดขึ้น เช่น ค่าเช่า ค่าเสื่อมราคา เงินเดือนพนักงาน เป็นต้น ซึ่งในช่วงแรกของการเปิดสาขา รายรับเงินสดที่เกิดขึ้นก็จะมีบางส่วนที่ยังไม่สามารถรับรู้เป็นรายได้ได้จนกว่าลูกค้าจะรับบริการ ในช่วงแรกสาขาเปิดใหม่อาจมีผลการดำเนินงานขาดทุน ซึ่งจากข้อมูลในอดีตสาขาเปิดใหม่จะใช้เวลา 3 – 6 เดือนจึงจะถึงจุดคุ้มทุน การเปิดสาขาเป็นจำนวนมากในช่วงครึ่งปีแรก ผลประกอบการของสาขาใหม่เมื่อรวมกับผลประกอบการของสาขาเดิมจึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง หากสาขาใหม่สามารถสร้างรายได้ตามเป้าหมายแล้ว อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทจะเพิ่มขึ้นกลับสู่อัตราปกติ 2. รายได้ที่เพิ่มขึ้นจาก L.A.B. X และ L'CLINIC ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่า THE KLINIQUE ซึ่งรายได้ที่เติบโตที่สูงกว่า THE KLINIQUE ของทั้ง 2 Brand ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม แม้ทั้ง 2 Brand จะมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่า THE KLINIQUE แต่ก็มีค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารต่ำกว่า THE KLINIQUE เช่นกัน ซึ่งสุดท้ายแล้วจะมีอัตรากำไรสุทธิไม่แตกต่างกันอย่างเป็นสาระสำคัญ 3. THE KLINIQUE SURGERY CENTER มีการลงทุนเพื่อรองรับการขยายหัตถการ เช่น ต้นทุนค่าบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเพิ่มขึ้น ค่าเช่าที่เพิ่มขึ้น เป็นต้น



**ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร** (ค่าใช้จ่ายพนักงานขายและพนักงานต้อนรับ, ค่าคอมมิชชั่น, ค่าใช้จ่ายการตลาด, ค่าใช้จ่ายพนักงานสำนักงาน, ค่าธรรมเนียมธนาคาร เป็นต้น) ปี 2568 จำนวน 1,332.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.5% จากปีก่อน เนื่องจากค่าใช้จ่ายบางส่วนเป็นค่าใช้จ่ายผันแปรซึ่งจะปรับเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามรายได้จากการขายและบริการ เช่น ค่าคอมมิชชั่น, ค่าธรรมเนียมธนาคาร เป็นต้น สำหรับค่าใช้จ่ายการตลาดแม้จะไม่ได้แปรผันตรงกับรายได้จากการขายและบริการ แต่บริษัทพยายามใช้ค่าใช้จ่ายการตลาดจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพโดยจะควบคุมอัตราค่าใช้จ่ายการตลาดในอัตราหนึ่งของรายได้จากการขายและบริการ สำหรับค่าใช้จ่ายบริหารที่เพิ่มขึ้น เกิดจากการเพิ่มพนักงานเพื่อรองรับสาขาที่เพิ่มขึ้น การเพิ่มทีมบริหารและพนักงานในบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขยายกิจการ และขาดทุนที่เกิดจากการขายปิดสาขา สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้จากการขายและบริการลดลงจาก 38.7% ในปี 2567 เหลือ 37.5% ในปี 2568 เนื่องจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นทำให้ได้ประโยชน์จากค่าใช้จ่ายคงที่ ขณะที่ค่าใช้จ่ายผันแปรที่เพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยกว่าการเพิ่มขึ้นของรายได้ ในปี 2568 หน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจคลินิกความงามและศัลยกรรมตกแต่งมีการปรับเปลี่ยนหลักเกณฑ์ข้อกำหนดเกี่ยวกับการโฆษณา บริษัทและบริษัทย่อยได้รับผลกระทบในส่วนนี้เพียงเล็กน้อย โดยบริษัทและบริษัทย่อยได้ปรับเนื้อหารูปแบบการโฆษณาและดำเนินการตามข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

**กำไรสุทธิ** บริษัทมีกำไรสุทธิปี 2568 จำนวน 364.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.0% จากปีก่อน อัตรากำไรสุทธิ 10.2% ลดลงจาก 10.8% ในปีก่อน เนื่องจาก 1. อัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงตามที่กล่าวข้างต้น 2. รายได้ทางการเงินที่ลดลงเนื่องจากเงินฝากธนาคารลดลงจากการที่บริษัทนำเงินไปลงทุนขยายสาขา 3. สิทธิประโยชน์ทางภาษีที่หมดในปีนี้

งบฐานะการเงิน	2567		2568		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,144.20	36.7%	1,237.90	37.1%	8.2%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,973.94	63.3%	2,101.36	62.9%	6.5%
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>3,118.14</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,339.26</b>	<b>100.0%</b>	<b>7.1%</b>
รวมหนี้สินหมุนเวียน	864.98	27.7%	1,020.31	30.6%	18.0%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	536.23	17.2%	537.64	16.1%	0.3%
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>1,401.21</b>	<b>44.9%</b>	<b>1,557.95</b>	<b>46.7%</b>	<b>11.2%</b>
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,716.93	55.1%	1,781.31	53.3%	3.7%
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>3,118.14</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,339.26</b>	<b>100.0%</b>	<b>7.1%</b>

#### งบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 3,339.26 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.1% จากสิ้นปี 2567 โดยสาเหตุจากการลงทุนซื้อเครื่องมือแพทย์ การขยายสาขา และการสำรองยาและเวชภัณฑ์เพิ่มขึ้น

หนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 1,557.96 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.2% จากสิ้นปี 2567 โดยสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ค่าบริการรับส่งหน้า หนี้สินจากการซื้อขายและเวชภัณฑ์ หนี้สินตามสัญญาเช่าที่เกิดจากการขยายสาขา และภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 1,781.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.7% จากสิ้นปี 2567 โดยสาเหตุจากการกำไรสะสมจากการดำเนินงานสุทธิจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างปี 319.00 ล้านบาท

งบกระแสเงินสด (ล้านบาท)	2567	2568	% YoY
เงินสดสุทธิได้จาก (ใช้ไป) กิจกรรมดำเนินงาน	551.98	660.77	19.7%
เงินสดสุทธิได้จาก (ใช้ไป) กิจกรรมลงทุน	15.79	(157.61)	-1,098.2%
เงินสดสุทธิได้จาก (ใช้ไป) กิจกรรมจัดหาเงิน	(428.39)	(436.36)	1.9%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) – สุทธิ	139.38	66.80	-52.1%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันต้นงวด	108.53	247.91	128.4%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันสิ้นงวด	247.91	314.71	26.9%

### งบกระแสเงินสด

เงินสดสุทธิได้จากกิจกรรมดำเนินงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 19.7% สาเหตุหลักเกิดจากมีเงินสดรับจากการบริการเพิ่มขึ้น

เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1,098.2% เนื่องจากบริษัทเพิ่มการลงทุนในเงินฝากประจำที่ติดภาระค่าประกัน เครื่องมือแพทย์และขยายสาขา

เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1.9% เนื่องจากจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นจากปีก่อน และชำระหนี้จากสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น

### อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตรากำไรขั้นต้นลดลง เนื่องจากการเปิดสาขาใหม่ในระหว่างปี 2568 ซึ่งในช่วงแรกผลการดำเนินงานของสาขาใหม่ต่ำกว่าผลการดำเนินงานของสาขาเดิมจากค่าใช้จ่ายคงที่ จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง และจากการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้แบรนด์ L.A.B. X และ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่า THE KLINIQUE

อัตรากำไรสุทธิลดลง จากรายได้ทางการเงินลดลง และสิ้นสุดสิทธิประโยชน์ทางภาษี

อัตราส่วนทางการเงิน	2567	2568
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross profit margin)	51.7%	50.5%
อัตรากำไรสุทธิ (Net profit margin)	10.8%	10.2%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (Return on assets)	13.9%	15.1%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on equity)	18.8%	20.8%
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	1.32	1.21
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to equity ratio)	0.82	0.87

**อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้น** จากการที่กำไรเพิ่มขึ้นมากกว่าสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น

**อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น** เนื่องจากกำไรที่เพิ่มขึ้นมากกว่าส่วนของผู้ถือหุ้น ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากกำไรจากการดำเนินงาน ขณะเดียวกันก็ลดลงจากการจ่ายเงินปันผล

**อัตราส่วนสภาพคล่องลดลง** จากรายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าเพิ่มขึ้น และบริษัทลงทุนในเครื่องมือแพทย์ สินค้าคงเหลือ และขยายสาขา

**อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น** จากปีก่อนจากการขยายสาขาทำให้มีหนี้สินจากสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้นสุทธิ 10 สาขาในปี 2568

#### ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

# การกำกับดูแลกิจการ



## ภาพรวมของนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นปัจจัยหลักในการส่งเสริมการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน นำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน ผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ คณะกรรมการบริษัทจึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีซึ่งครอบคลุมหลักการสำคัญตั้งแต่โครงสร้าง บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ ไปจนถึงหลักการบริหารงานของผู้บริหารอย่างโปร่งใส ชัดเจน และตรวจสอบได้ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานเป็นไปด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

คณะกรรมการบริษัทมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและแนวปฏิบัติที่เป็นสากลด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีจริยธรรม และความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งนี้ นโยบายของบริษัทได้สอดคล้องตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (CG Code) ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยเปิดเผยข้อมูลไว้อย่างชัดเจนบนเว็บไซต์ของบริษัทภายใต้หัวข้อการกำกับดูแลกิจการ ในด้านมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน คณะกรรมการบริษัทมีความตระหนักรู้ถึงผลกระทบที่มีต่อกิจการและสังคม จึงได้กำหนดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและให้ความสำคัญกับแนวปฏิบัติที่ดีสำหรับคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ มีกระบวนการสื่อสารความเข้าใจด้านความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง โดยมีการทบทวนนโยบายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน และสื่อสารให้บุคลากรทุกระดับทราบผ่านการปฐมนิเทศพนักงานใหม่ ประชาสัมพันธ์ให้พนักงานทราบ ทั้งมีการติดตามผลการปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ

สำหรับการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทมุ่งเน้นการปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เพื่อเพิ่มโอกาสและลดความเสี่ยงทางธุรกิจ โดยมีกลไกขับเคลื่อนผ่านผู้ถือหุ้น คณะกรรมการ ฝ่ายจัดการ และพนักงาน ซึ่งทุกคนปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและรับผิดชอบต่อหน้าที่ เพื่อให้กิจการบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนด ภายใต้หลักการพื้นฐานที่ตระหนักถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า พนักงาน พันธมิตร หรือชุมชน เพื่อให้ทุกฝ่ายได้รับความพึงพอใจและเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน โดยครอบคลุมหลักการปฏิบัติ 5 ด้าน ดังนี้:

### สิทธิของผู้ถือหุ้น (The Rights of Shareholders)

บริษัทให้ความสำคัญและเคารพในสิทธิพื้นฐานของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน โดยครอบคลุมสิทธิตามกฎหมายและสิทธิที่ส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการกำกับดูแลกิจการ ดังนี้

- การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น บริษัทมีนโยบายส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้น ทั้งผู้ถือหุ้นรายใหญ่ รายย่อย และนักลงทุนสถาบัน ได้ใช้สิทธิพื้นฐานอย่างครบถ้วน ได้แก่ สิทธิในการซื้อขายหรือโอนหุ้น สิทธิในการได้รับส่วนแบ่งกำไรจากบริษัท สิทธิในการได้รับข้อมูลข่าวสารที่เพียงพอและทันเวลาผ่านช่องทางที่เข้าถึงง่าย เช่น เว็บไซต์ของบริษัทและระบบสารสนเทศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงสิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อตัดสินใจในเรื่องสำคัญที่มีผลกระทบต่อบริษัท เช่น การแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ การอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ การแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และการจ่ายเงินปันผล เป็นต้น

- การจัดประชุมผู้ถือหุ้นที่มีมาตรฐานระดับสากล เพื่อให้สอดคล้องกับแนวทาง CGR บริษัทมุ่งเน้นการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นที่โปร่งใสและมีประสิทธิภาพ โดยมีแนวทางปฏิบัติดังนี้:

#### 1. กำหนดการจัดประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัท ได้กำหนดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปีละครั้งภายในเวลาไม่เกิน 4 เดือนนับแต่วันสิ้นสุดรอบปีบัญชีของบริษัท และในกรณีที่มีความจำเป็นเร่งด่วนต้องเสนอวาระเป็นกรณีพิเศษ ซึ่งเป็นเรื่องที่กระทบหรือเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น หรือเกี่ยวข้องกับเงื่อนไขหรือกฎเกณฑ์กฎหมายที่ใช้บังคับที่ต้องได้รับการอนุมัติ



จากผู้ถือหุ้นแล้วบริษัทจะเรียกประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เป็นกรณีไป

ในปี 2568 บริษัทได้กำหนดจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในวันที่ 23 เมษายน 2568 โดยเป็นการประชุมแบบผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-Meeting) ผ่านการถ่ายทอดสดจากห้องประชุมของบริษัท เลขที่ 2922/296-299 อาคารชาวยุทธสรวทเวอร์ 2 ชั้น 27 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร โดยได้ปฏิบัติตามแนวทางของโครงการประเมินคุณภาพการประชุมผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) ของสมาคมส่งเสริม ผู้ลงทุนไทย สมาคมบริษัทจดทะเบียน และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)

## 2. การแจ้งเชิญประชุมล่วงหน้า

บริษัทจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมข้อมูลประกอบระเบียบวาระต่างๆ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 23 วันก่อนวันประชุม (1 เมษายน 2568) เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาเพียงพอในการศึกษาข้อมูล และเผยแพร่เอกสารชุดเดียวกันบนเว็บไซต์ของบริษัทล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 23 วันก่อนวันประชุม

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2568 มีมติให้มีการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปีในวันที่ 23 เมษายน 2568 โดยได้เปิดเผยมติการประชุม วันประชุม และระเบียบวาระการประชุมและแจ้งข่าวประกาศ ในเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าในวันที่คณะกรรมการมีมติก่อนการจัดส่งหนังสือเชิญประชุม โดยบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์ของบริษัทเป็นผู้ดำเนินการจัดส่ง หนังสือเชิญประชุมที่มีรายละเอียดวาระการประชุม ข้อมูลประกอบที่สำคัญและจำเป็นสำหรับการตัดสินใจ ความเห็นของคณะกรรมการ รายงานการประชุมที่ผ่านมาซึ่งมีรายละเอียดครบถ้วนแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) พร้อมทั้งเอกสารประกอบการประชุม

เอกสารที่ต้องใช้ในการมอบฉันทะ และ ระบุวิธีการใช้ไว้ชัดเจน โดยจัดส่งให้ผู้ถือหุ้นล่วงหน้า มากกว่า 14 วันก่อน

วันประชุมผู้ถือหุ้น หนังสือเชิญประชุมส่งออกวันที่ 1 เมษายน 2568 และได้ทำการประกาศลงในหนังสือพิมพ์รายวันทั้งฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษอย่างละ 1 ฉบับ ติดต่อกันต่อเนื่องฉบับละ 3 วัน ก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 7 วัน เพื่อบอกกล่าวเรียกประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้า ทั้งนี้บริษัทได้นำข้อมูลหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น และเอกสารประกอบเปิดเผยในเว็บไซต์ของบริษัทล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 21 วัน (เปิดเผยตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2568)

## 3. การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทจัดสรรเวลาการประชุมอย่างเหมาะสม เลือกสถานที่ที่เดินทางสะดวก หรือจัดประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-AGM) ที่ได้มาตรฐานความปลอดภัยทางสารสนเทศ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นเข้าถึงการประชุมได้อย่างทั่วถึง รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุมได้ และไม่กำหนดให้ผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะนำเอกสารหรือหลักฐานแสดงตนเกินกว่าที่กำหนดไว้ในแนวทางปฏิบัติของหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง

ในการประชุม ประธานในที่ประชุมจะชี้แจงกฎเกณฑ์และวิธีการลงคะแนนอย่างชัดเจน โดยดูแลให้การประชุมเป็นไปตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และข้อบังคับของบริษัท จัดสรรเวลาสำหรับแต่ละวาระการประชุม และบริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นและซักถามข้อสงสัยต่อคณะกรรมการและฝ่ายจัดการอย่างเต็มที่ ในวาระแต่งตั้งกรรมการ บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนแต่งตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลเพื่อความโปร่งใสมากที่สุด ผู้ถือหุ้นสามารถร่วมตัดสินใจในเรื่องสำคัญได้และกรรมการไม่สนับสนุนการเพิ่มวาระการประชุมที่ไม่ได้แจ้งเป็นการล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ

## 4. การเปิดเผยมติที่ประชุมและการจัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น

การเปิดเผยมติที่ประชุมและรายงานการประชุม หลังจบการประชุม บริษัทเปิดเผยมติที่ประชุมพร้อมผลคะแนนเสียง (เห็นด้วย/ไม่เห็นด้วย/งดออกเสียง) ในแต่ละวาระผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายในวันประชุม

และจัดทำรายงานการประชุมที่บันทึกสรุปประเด็นคำถามและคำชี้แจงที่สำคัญอย่างครบถ้วน โดยจัดส่งให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องและเผยแพร่บนเว็บไซต์บริษัทภายใน 14 วัน นับจากวันประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้ รายงานการประชุมผู้ถือหุ้นได้บันทึกข้อมูลดังต่อไปนี้

- 1) รายชื่อคณะกรรมการและผู้บริหารที่เข้าประชุม และสัดส่วนกรรมการที่เข้าร่วมการประชุมไม่เข้าร่วมการประชุม
- 2) วิธีการลงคะแนนและนับคะแนน มติที่ประชุม และผลการลงคะแนน (เห็นชอบ/ไม่เห็นชอบ/งดออกเสียง) ของแต่ละวาระ
- 3) ประเด็นคำถาม และคำตอบในที่ประชุม รวมทั้งชื่อ - นามสกุลของผู้ถามและผู้ตอบ
- 4) เรื่องอื่นๆ

### การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (The Equitable Treatment of Shareholders)

บริษัทมุ่งเน้นการสร้างความสะดวกให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกราย (แม้ว่าจะถือหุ้นไม่เท่ากันและมีสิทธิออกเสียงไม่เท่ากันตามจำนวนหุ้นที่ถือ) ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้ถือหุ้นรายย่อย นักลงทุนสถาบัน หรือผู้ถือหุ้นต่างชาติผู้ถือหุ้นทุกรายมีสิทธิพื้นฐานในฐานะผู้ถือหุ้นเท่าเทียมกันโดยไม่คำนึงถึงเพศ อายุ เชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา ความเชื่อฐานะทางสังคม ความพิการ หรือความคิดเห็นทางการเมือง โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางปฏิบัติเพื่อคุ้มครองสิทธิขั้นพื้นฐานอย่างเท่าเทียมกัน ดังนี้:

1. การอำนวยความสะดวกในการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรม โดยไม่เพิ่มวาระการประชุมที่ไม่ได้แจ้งให้ทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีโอกาสศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจอย่างถี่ถ้วน นอกจากนี้ บริษัทสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าประชุมด้วยตนเองสามารถใช้สิทธิออกเสียงโดยมอบฉันทะให้ "กรรมการอิสระ" หรือบุคคลใดๆ เข้าประชุมแทนได้ โดยบริษัทจะจัดส่งหนังสือมอบฉันทะรูปแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนได้เอง (แบบ ข.) พร้อมคำแนะนำที่ชัดเจนไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุม รวมถึงได้รับข้อมูลข่าวสารอย่างสม่ำเสมอผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัท และจัดให้มีช่องทางที่ผู้ถือหุ้นสามารถติดต่อขอรับข้อมูลหรือสอบถามได้โดยตรงผ่านทางอีเมลของหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์

2. การดูแลสิทธิของผู้ถือหุ้นรายย่อย เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระดับสากล บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการผ่านช่องทางต่างๆ ดังนี้:

- การเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ: บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเข้ารับการคัดเลือกเป็นกรรมการเป็นการล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยบริษัทจะประกาศหลักเกณฑ์และช่วงเวลาให้ทราบผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทล่วงหน้า โดยกำหนดการเปิดรับเรื่องจากผู้ถือหุ้นในช่วง 3 เดือนสุดท้ายก่อนวันสิ้นสุดรอบปีบัญชี เพื่อให้คณะกรรมการมีเวลาเพียงพอในการพิจารณาว่าวาระที่ผู้ถือหุ้นเสนอว่าสมควรบรรจุเป็นวาระหนึ่งในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งกำหนดระยะเวลาในการเสนอวาระ และเสนอชื่อบุคคลไม่น้อยกว่า 1 เดือน รวมทั้งได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงหลักเกณฑ์การพิจารณา โดยคณะกรรมการจะเป็นผู้พิจารณาความเหมาะสมในการบรรจุไว้ในระเบียบวาระการประชุมผู้ถือหุ้น

สำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 บริษัท เปิดให้ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการและเสนอวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567 ถึง 31 ธันวาคม 2567 โดยไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอวาระการประชุมผู้ถือหุ้นหรือเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการ

- การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการ: บริษัทกำหนดให้มีการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิในการเลือกกรรมการที่ตนเชื่อมั่นได้อย่างแท้จริง
- การมอบฉันทะ เพื่อรักษาสหสิทธิให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สะดวกเข้าประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีด้วยตนเอง ผู้ถือ

หุ้นสามารถมอบฉันทะให้ผู้อื่น หรือกรรมการอิสระของบริษัทฯ คนใดคนหนึ่งจากกรรมการอิสระที่เข้าร่วมประชุมทั้งหมด ซึ่งบริษัทฯ จะระบุรายชื่อไว้ในหนังสือ มอบฉันทะตามแบบที่ กระทรวงพาณิชย์กำหนดเพื่อให้เป็นผู้เข้าประชุมและออกเสียงลงมติแทนผู้ถือหุ้นได้โดยไม่มีเงื่อนไข

3. การป้องกันการใช้อ้างอิงภายใน (Insider Trading Control) บริษัทมีมาตรการเข้มงวด และคณะกรรมการบริษัทมีการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายในให้เป็นไปตามกฎหมายและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยกำหนดไว้เป็นลายลักษณ์อักษรในนโยบายการป้องกันการใช้อ้างอิงภายในและแนวปฏิบัติการใช้อ้างอิงภายในและการซื้อขายหลักทรัพย์ และมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดความยุติธรรมและเสมอภาคต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกราย ดังนี้

- แจ้งนโยบายการป้องกันการใช้อ้างอิงภายในและแนวปฏิบัติการใช้อ้างอิงภายในและการซื้อขายหลักทรัพย์ ให้กรรมการผู้บริหาร และพนักงานได้รับทราบอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่ากฎเกณฑ์ และนโยบายดังกล่าวเป็นที่รับทราบ และปฏิบัติตาม

- ห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ในช่วงเวลาก่อนเปิดเผยงบการเงินต่อสาธารณชน 1 เดือน โดยเลขานุการบริษัทจะแจ้งให้กรรมการและผู้บริหารได้ทราบช่วงเวลาการห้ามซื้อขาย (Silent Period)

- เปิดเผยมการถือหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารในแบบ 56-1 One Report อย่างครบถ้วนตามที่สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด นอกจากนั้นคณะกรรมการบริษัทได้มีการติดตามผลการปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันการใช้อ้างอิงภายในโดยกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารส่งสำเนารายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ให้ เลขานุการบริษัทภายในวันนับแต่มีการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ เพื่อยืนยันต่อคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาสและทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ โดยเลขานุการบริษัทจะเป็นผู้รวบรวมเพื่อรายงานที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท

4. การกำกับดูแลรายการขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) ในกรณีที่มียาการค้าที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการปฏิบัติตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างเคร่งครัด โดยกรรมการหรือผู้บริหารที่มีส่วนได้เสียในวาระนั้นๆ จะไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและต้องออกจากห้องประชุมในวาระดังกล่าว เพื่อให้มั่นใจว่าการตัดสินใจเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นโดยรวม เมื่อเข้าดำรงตำแหน่งเป็นครั้งแรกและให้รายงานทุกครั้งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลการมีส่วนได้เสียตามแบบที่คณะกรรมการเห็นชอบให้แก่ประธานกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้สามารถใช้ข้อมูลดังกล่าวในการตรวจสอบ และป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

5. ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท หากกรรมการคนหนึ่งคนใดมีส่วนได้เสีย กับผลประโยชน์ในเรื่องที่กำลังพิจารณา กรรมการที่มีส่วนได้เสียจะต้องไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องนั้น โดยอาจไม่เข้าร่วมประชุม หรืองดออกเสียง เพื่อให้การตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปอย่างยุติธรรม และเป็นประโยชน์ของผู้ถือหุ้นอย่างแท้จริง

6. บริษัท ได้จัดทำนโยบายการเข้าทำรายการเกี่ยวโยงกัน โดยเป็นไปตามข้อกำหนดกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการทำรายการเกี่ยวโยง และการทำรายการระหว่างกันไว้อย่างชัดเจนและเป็นไปตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต. โดยกำหนดเรื่องที่ต้องรายงานคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้นไว้อย่างชัดเจน รวมถึงการระมัดระวังไม่ให้มีการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันโดยฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือ สำนักงาน ก.ล.ต.

#### การคำนึงถึงบทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Stakeholders)

บริษัทตระหนักถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มตามกฎหมายและข้อตกลงที่มีร่วมกัน โดยบริษัทเชื่อมั่นว่าการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและการดูแลผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม เป็นกุญแจสำคัญสู่การเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนร่วมกัน โดยมีแนวทางปฏิบัติดังนี้:

พนักงาน: บริษัทถือว่าพนักงานเป็นทรัพยากรที่มีค่าที่สุด จึงมุ่งเน้นการดูแลด้านสุขอนามัยและความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน รวมถึงการให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมและเป็นธรรมตามความสามารถ

ลูกค้าและผู้รับบริการ: ในฐานะผู้นำด้านความงามและเวชกรรม บริษัทมุ่งมั่นส่งมอบบริการที่ปลอดภัยและมีคุณภาพสูงสุดตามมาตรฐานสากล โดยยึดถือจรรยาบรรณวิชาชีพ ไม่โฆษณาเกินจริง และจัดให้มีช่องทางในการรับฟังความคิดเห็นหรือข้อร้องเรียนจากลูกค้าเพื่อนำมาปรับปรุงบริการให้ดียิ่งขึ้น พร้อมทั้งมีมาตรการรักษาความลับและข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าอย่างเข้มงวด

คู่ค้าและเจ้าหนี้: บริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาและข้อตกลงที่มีต่อคู่ค้าและเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัด โดยยึดหลักความซื่อสัตย์สุจริตและการแข่งขันที่เท่าเทียม ไม่เรียกรับผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่เป็นธรรม และมีนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ เพื่อสร้างพันธมิตรทางธุรกิจในระยะยาว

คู่แข่งทางการค้า: บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่เป็นธรรม โดยไม่แสวงหาความลับของคู่แข่งด้วยวิธีที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม และไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งด้วยการกล่าวหาหรือบิดเบือนข้อเท็จจริง

สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม: บริษัทมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจที่ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบเชิงลบต่อชุมชนรอบข้าง ส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และกำจัดขยะติดเชื้อหรือวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ตามมาตรฐานความปลอดภัย เพื่อสุขอนามัยที่ดีของสังคมส่วนรวม

นโยบายการแจ้งเบาะแส (Whistleblowing Policy): เพื่อให้การกำกับดูแลเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทได้จัดให้มีช่องทางสำหรับผู้มีส่วนได้เสียในการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนเมื่อพบการกระทำที่ส่อไปในทางทุจริต หรือการไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบและจรรยาบรรณของบริษัท โดยบริษัทมีมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสรักษาความลับอย่างสูงสุด เพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการตรวจสอบเป็นไปอย่างเป็นอิสระและยุติธรรม และในกรณีที่มีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการปฏิบัติของบริษัทสามารถติดต่อร้องเรียนต่อบริษัทได้ ดังนี้

1. เลขานุการบริษัท อีเมล : secretary@theklinique.com
2. หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ อีเมล : investor@theklinique.com
3. ช่องทางเว็บไซต์: <https://www.theklinique.com>
4. ไปรษณีย์: บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 9 อาคารจี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 North wing ชั้นที่ 12 ถนนพระราม 9  
แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

#### การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)

บริษัท ยึดมั่นในหลักการเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญของบริษัทต่อผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มทั้งข้อมูลทางการเงิน (Financial Information) และข้อมูลที่ไม่ใช่ทางการเงิน (Non-Financial Information) อย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา และโปร่งใส ตามเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด ทั้งนี้ได้กำหนดให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่ด้านบัญชีและการเงิน (Chief Financial Officer : CFO) นักลงทุนสัมพันธ์ และบุคคลอื่นที่คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาหมายต่อไปเป็นผู้เปิดเผยข้อมูลของบริษัท

การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทต่อผู้ที่เกี่ยวข้องจะทำผ่านหลายช่องทาง อาทิ การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ สำนักงาน ก.ล.ต. บนเว็บไซต์ของบริษัท การพบปะนักลงทุนการเผยแพร่ข่าวผ่านสื่อมวลชน เป็นต้น

ทั้งนี้รายละเอียดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณะผ่านเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และของบริษัทสามารถดูได้จากเว็บไซต์ของบริษัท ภายใต้หัวข้อนักลงทุนสัมพันธ์

ในการเปิดเผยข้อมูลสำคัญของบริษัท นอกจากเผยแพร่ตามเกณฑ์ที่กำหนดผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทจะเผยแพร่ไว้ในเว็บไซต์ของบริษัท แบบ 56-1 One Report นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ข้อมูลบริษัท ข่าวประชาสัมพันธ์ โดยมีการปรับปรุงเว็บไซต์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นและบุคคลภายนอกสามารถรับข้อมูลข่าวสารได้ทันต่อเหตุการณ์ เข้าถึงโดยสะดวก และได้รับประโยชน์มากที่สุด โดยมีการดำเนินการ ดังนี้

1. สารสนเทศที่สำคัญของบริษัท ประกอบด้วย ข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ทางการเงิน การเปิดเผย

ข้อมูลทางการเงินโดยเฉพาะในส่วนของการเงินนั้นได้ผ่านการสอบทาน/ตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีว่าถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปและผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ/คณะกรรมการบริษัท ก่อนเปิดเผยแก่ผู้ถือหุ้นโดยคณะกรรมการบริษัทรายงานความรับผิดชอบต่อรายงานทางการเงินควบคู่กับรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบและรายงานของผู้สอบบัญชี นอกจากนี้บริษัท ได้เปิดเผยรายการระหว่างกันรวมถึงบทวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการไว้ในแบบ 56-1 One Report

2. ข้อมูลต่างๆของบริษัทที่ได้เปิดเผยแก่สาธารณะชนผู้ถือหุ้นและนักลงทุนบริษัทได้เปิดเผย ไว้ในเว็บไซต์ของบริษัท [www.theclinique.com](http://www.theclinique.com) ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เช่น ข้อมูลบริษัท ประวัติกรรมการแบบ 56-1 One Report หนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น นโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ นโยบายการป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น หลักจริยบรรณในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น

3. บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย ตามกฎบัตรของคณะกรรมการ จำนวนครั้งของการประชุม และจำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละคนเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมา รวมทั้งการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ด้านวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเปิดเผยนโยบายคำตอบแทนของกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมทั้งรูปแบบหรือลักษณะคำตอบแทน และเปิดเผยการจ่ายคำตอบแทนกรรมการที่เป็นไปตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นและคำตอบแทนผู้บริหารระดับสูงไว้ในแบบ 56-1 One Report

4. บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลทั่วไปข้อมูลทางการเงินของบริษัท ซึ่งได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีที่มีความเป็นอิสระมีความรู้ความชำนาญ และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนด โดยบริษัทมีนโยบายเปลี่ยนแปลงผู้สอบบัญชีที่ปฏิบัติหน้าที่สอบทานหรือตรวจสอบแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทมาแล้ว เจ็ด (7) รอบบัญชีไม่ว่าจะติดต่อกันหรือไม่ เพื่อให้การให้ความเห็นของผู้สอบบัญชีมีความเป็นอิสระอย่างแท้จริง โดยบริษัทจะแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรายนั้นเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทได้ เมื่อพ้นระยะเวลาอย่างน้อยห้า (5) รอบบัญชีติดต่อกันเว้นแต่จะมีข้อยกเว้นตามกฎหมายไว้เป็นอย่างอื่น โดยบริษัทจะเผยแพร่งบการเงินตามเกณฑ์ที่กำหนดผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อเป็นประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และนักลงทุน นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือและความถูกต้องของงบการเงิน เพื่อให้มั่นใจว่างบการเงินของบริษัทมีความน่าเชื่อถือ

5. จัดให้มีการทำคำอธิบายและการวิเคราะห์ฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis: MD&A) เพื่อประกอบการเปิดเผยงบการเงินทุกไตรมาส ทั้งนี้เพื่อให้นักลงทุนได้รับทราบข้อมูล เข้าใจการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทในแต่ละไตรมาสได้ดียิ่งขึ้นนอกเหนือจากข้อมูลตัวเลขในงบการเงินเพียงอย่างเดียว

6. จัดทำรายงานข้อมูลทางการเงินที่เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่ผ่านการตรวจสอบจากบริษัทตรวจสอบบัญชีจากบริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ็นเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (DIA) ซึ่งเป็นบริษัท ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมั่นใจว่าข้อมูลที่แสดงในรายงานทางการเงินความถูกต้อง

7. เปิดเผยค่าสอบบัญชีและค่าบริการอื่นที่ผู้สอบบัญชีให้บริการ นอกจากการเผยแพร่ข้อมูลในแบบ 56-1 One Report ตามเกณฑ์ที่กำหนดและผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ คณะกรรมการจะพิจารณาให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นซึ่งได้เผยแพร่บนเว็บไซต์ของ [www.theclinique.com](http://www.theclinique.com) พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

8. บริษัทจัดให้นักลงทุนสัมพันธ์เพื่อทำหน้าที่สื่อสารข้อมูลสำคัญต่อนักลงทุน นักลงทุนรายย่อย ผู้ถือหุ้นและนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ โดยบริษัท ได้ให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใสและทั่วถึง รวมทั้งการนำเสนอผลงาน และการแจ้งสารสนเทศของบริษัท ต่อนักลงทุนสถาบัน นักลงทุนรายย่อย ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ



### ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (Board Responsibilities)

บริษัทกำหนดให้คณะกรรมการบริษัทมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแลกิจการเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท โดยต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความระมัดระวัง (Duty of Care) และความซื่อสัตย์สุจริต (Duty of Loyalty) ภายใต้กรอบของกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีโครงสร้างและขอบเขตความรับผิดชอบดังนี้:

1. โครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการ คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ที่หลากหลาย (Board Diversity) ทั้งในด้านการแพทย์ การบริหารธุรกิจ บัญชีและการเงิน และกฎหมาย เพื่อให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทกำหนดให้มีกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และไม่น้อยกว่า 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบการตัดสินใจและรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อย

2. บทบาทหน้าที่และการกำหนดกลยุทธ์ คณะกรรมการมีหน้าที่พิจารณาและอนุมัติเรื่องสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท อาทิ วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ทางธุรกิจ แผนงานประจำปี และงบประมาณ โดยมีการติดตามผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ภายใต้การบริหารจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสมและการกำกับดูแลกิจการที่ดี

3. การจัดตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อให้การกลั่นกรองเรื่องสำคัญเป็นไปอย่างรอบคอบ คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อช่วยปฏิบัติหน้าที่ในด้านต่างๆ ได้แก่:

- คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee): สอบทานรายงานทางการเงินและระบบการควบคุมภายใน
- คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (Nomination and Remuneration Committee): คัดเลือกบุคคลที่เหมาะสมเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารระดับสูง พร้อมเสนอโครงสร้างค่าตอบแทนที่เป็นธรรม
- คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee): กำกับดูแลนโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร

4. การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ บริษัทกำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการเป็นประจำทุกปี ทั้งในรูปแบบคณะ (Board Self-Assessment) และรายบุคคล เพื่อทบทวนผลงาน ปัญหา และอุปสรรคในการปฏิบัติหน้าที่ในช่วงปีที่ผ่านมา โดยจะนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาแนวทางการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

5. การพัฒนาและปฐมนิเทศกรรมการใหม่ บริษัทมีนโยบายสนับสนุนให้กรรมการทุกคนได้รับการพัฒนาความรู้ผ่านการอบรมหลักสูตรต่างๆ เช่น หลักสูตรของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และในกรณีที่มีการแต่งตั้งกรรมการใหม่ บริษัทจะจัดให้มีการปฐมนิเทศเพื่อแนะนำลักษณะธุรกิจ โครงสร้างองค์กร กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และข้อมูลสำคัญอื่นๆ เพื่อให้กรรมการใหม่พร้อมปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างทันที

6. การรายงานการมีส่วนได้เสียและการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ตามที่ได้ระบุไว้ในนโยบายข้างต้น คณะกรรมการให้ความสำคัญสูงสุดกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารต้องรายงานการมีส่วนได้เสียทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลง และงดออกเสียงหรือเข้าร่วมประชุมในวาระที่ตนมีส่วนได้เสีย เพื่อความโปร่งใสและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกราย

### นโยบายกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance Policy)

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

### หลักปฏิบัติ 1 ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน

1. คณะกรรมการบริษัทเข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบในฐานะผู้นำที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี โดยบริษัทได้จัดให้มีกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท ซึ่งกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจนทั้งในการปฏิบัติหน้าที่และกำกับดูแลกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง ความซื่อสัตย์สุจริต เพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกราย

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 ไว้ที่บริษัทเพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานรับทราบและนำไปปฏิบัติ และสื่อสารให้เกิดความเข้าใจเพื่อให้สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีหน้าที่ในการทบทวนและแก้ไขนโยบายต่างๆ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์

4. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่จัดให้มีระบบและกลไกอย่างเพียงพอที่จะทำให้มั่นใจได้ว่า การดำเนินงานของบริษัท เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนนโยบายต่างๆ ของบริษัท

5. คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีกฎบัตรคณะกรรมการชุดย่อย ซึ่งกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยไว้อย่างชัดเจนนอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทยังมีหน้าที่ในการปรับปรุงเนื้อหากฎบัตรคณะกรรมการบริษัท และกฎบัตรคณะกรรมการชุดย่อยให้มีความสอดคล้องกับสภาวะปัจจุบัน ระเบียบ ข้อบังคับ และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

### หลักปฏิบัติ 2 กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เกิดความยั่งยืน และสอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้แก่กิจการ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และสังคมโดยรวม รวมทั้งมีการสื่อสารให้บุคลากรในทุกระดับยึดถือเป็นหลักในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ และเพื่อเป็นวัฒนธรรมขององค์กร

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

### หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดโครงสร้างคณะกรรมการให้เหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจและขนาดของบริษัท และเป็นตามที่กฎหมายกำหนด ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยบุคคลที่มีคุณสมบัติหลากหลายทั้งในด้านความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่สามารถเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัท

2. คณะกรรมการบริษัทที่มีจำนวนอย่างน้อยห้า 5 คน โดยคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่ง 1 ในสาม 3 ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด แต่ต้องไม่น้อยกว่าสาม 3 คน อันจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการพิจารณาและออกเสียงในเรื่องต่างๆ อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ กรรมการอิสระของบริษัททุกท่านมีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 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 คณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยรวมถึงหลักเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง และควรจะเข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการบริษัทไม่น้อยกว่าร้อยละเจ็ดสิบห้า 75 ของจำนวนการประชุมคณะกรรมการทั้งหมดที่จะจัดขึ้นในปีนั้นๆ

6. ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทจะไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน เพื่อให้เกิดความชัดเจนในด้านความรับผิดชอบระหว่างการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลและการบริหารงานประจำ โดยบริษัทได้กำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการดำเนินงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน

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

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

7.2 คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วยกรรมการบริหารจำนวนอย่างน้อยสาม 3 คน เพื่อทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทในการบริหารจัดการกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน ข้อบังคับ และคำสั่งใดๆ รวมทั้งเป้าหมายที่กำหนดไว้ ภายใต้งบรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยรายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการบริหาร

7.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทนอย่างน้อยสาม 3 คน เพื่อทำหน้าที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อยและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมทั้งพิจารณานโยบายและรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทน และ คำตอบแทนของกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อยและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการ บริษัท และ/หรือนำเสนอ ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป โดยรายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

7.4 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงจำนวนอย่างน้อยสาม 3 คน เพื่อทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงให้ครอบคลุมทั่วทั้งองค์กร โดยอาศัยหลักการ พื้นฐานของการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงสากล (COSO Enterprise Risk Management Framework : COSO ERM) เพื่อกำกับดูแลให้การบริหารจัดการงานของ บริษัทมีกระบวนการบริหารความเสี่ยงเพื่อช่วยลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทอย่างเหมาะสม โดยรายละเอียดของ องค์ประกอบ คุณสมบัติ อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

8. บริษัทได้จัดให้มีเลขานุการบริษัท เพื่อทำหน้าที่ในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการประชุม คณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งสนับสนุนงานของคณะกรรมการบริษัทโดยการให้คำแนะนำในเรื่อง ข้อกำหนดตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

9. ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น (ถ้ามี) บริษัทจะพิจารณาส่งตัวแทน ของบริษัทซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทเข้าลงทุน เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและ บริษัทร่วมของบริษัท รวมถึงกำกับดูแลให้กรรมการดังกล่าวรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังกล่าวให้ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัททราบ ทั้งนี้ สัดส่วนตัวแทนของบริษัทที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการใน บริษัทย่อยและบริษัทร่วมต้องสะท้อนสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท และ/หรือตามที่ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้น ของบริษัท ย่อยและบริษัทร่วมแต่ละบริษัทกำหนด

10. บริษัทได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย ให้คณะกรรมการแต่ละ ชุดมีหน้าที่ประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ประจำปีของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยโดยรวม และ รายงานบุคคล รวมถึงกำหนดให้คณะกรรมการชุดย่อยรายงานผลการประเมินให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเป็นประจำ ทุกปี ทั้งนี้ การประเมินผล การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทจะเปิดเผยในรายงานประจำปี

#### หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร

1. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีหน้าที่ในการกำหนดคุณสมบัติและเกณฑ์การสรรหา บุคคลที่มีความเหมาะสมเข้าดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมถึงการกำหนดกรอบนโยบายและรูปแบบการ จ่ายค่าตอบแทนการทำงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ และมีหน้าที่ ในการพิจารณารูปแบบ แผนการ และกระบวนการในการพัฒนาประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้สอดคล้องกับธุรกิจของ บริษัทสภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยี กฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท เช่น การฝึกอบรมเพื่อพัฒนา ความรู้ และการประเมินผลการปฏิบัติงาน

2. สำหรับผู้บริหารระดับสูงที่ดำรงตำแหน่งถดถลงมาจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่ บริหารมีอำนาจหน้าที่ ในการกำหนดเกณฑ์การสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง และกรอบนโยบายและ รูปแบบการจ่ายค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ รวมถึงมีอำนาจใน การแต่งตั้ง กำหนดค่าตอบแทน และประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคคลดังกล่าว

3. คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอด ตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไป



## อย่างต่อเนื่อง

4. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลที่เหมาะสม มีการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และแรงจูงใจที่เหมาะสม และจะดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่สอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์ของกิจการ ส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความสามารถ และกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรมเพื่อรักษาบุคลากรที่มีความสามารถไว้

5. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้บริษัทมีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเพื่อให้พนักงานมีการออมอย่างเพียงพอสำหรับรองรับการเกษียณ รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการเงิน เพื่อให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี และทำงานกับบริษัทได้ในระยะยาว

## หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์แก่ลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม และดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรและจัดการทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงผลกระทบและการพัฒนาทรัพยากร เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการได้อย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการรอบการกำกับดูแลและบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กรที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัท รวมทั้งดูแลให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและพัฒนาการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร นอกจากนี้ บริษัทได้คำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยจัดให้มีหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กรรมการบริษัท ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนของบริษัท ดังนี้

- |                   |   |
|-------------------|---|
| <b>ผู้ถือหุ้น</b> | : บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพเพื่อการสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่กระทำการใด ๆ โดยไม่ชอบด้วยกฎหมายอันเป็นการละเมิดสิทธิหรือสิทธิของผู้อื่น และปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน  |
| <b>พนักงาน</b>    | : บริษัทจะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตลอดจนดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงานและยึดมั่นปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยแรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรมโดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคนและพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทเพื่อพัฒนาองค์กรต่อไปอีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น |
| <b>ลูกค้า</b>     | : บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกันและคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทที่โปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย ว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วนและป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหาโดยบริษัทซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไข   |

- ทางการค้าตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด
- ผู้ถือหุ้น :** บริษัทฯ รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการรวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุดเพื่อมุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ คำนึงถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกันและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ ได้อย่างรวดเร็วตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ
- เจ้าหนี้ :** บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหนี้เป็นสำคัญ รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ย และการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง
- คู่แข่ง :** บริษัทฯ ประพฤติตนตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม
- สังคมและส่วนรวม :** บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทฯ มีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม มีการเลือกใช้เครื่องมือทางการแพทย์และเทคโนโลยีที่ทันสมัย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณการใช้ทรัพยากร รวมถึงการควบคุม และลดมลภาวะที่เกิดขึ้นจากกระบวนการให้บริการ รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

นอกจากนี้ ผู้มีส่วนได้เสียสามารถสอบถามรายละเอียด แจ้งข้อร้องเรียน หรือเบาะแสการกระทำผิดทางกฎหมาย หรือการผิดจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ข้างต้นผ่านช่องทางที่บริษัทฯ กำหนดได้ ทั้งนี้ ข้อมูลร้องเรียนและเบาะแสที่แจ้งมายังบริษัทฯ จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ โดยบุคคลที่บริษัทฯ กำหนดจะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลและหาแนวทางแก้ไข (ถ้ามี) และ/หรือพิจารณาเสนอเรื่องร้องเรียนที่สำคัญพร้อมความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาดำเนินการต่อไป

## หลักปฏิบัติ 6 ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม

1. เพื่อให้บริษัทมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพคณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อช่วยคณะกรรมการบริษัทในการกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม ครอบคลุมทั้งองค์กร และดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลที่จะจัดการให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีอำนาจหน้าที่ต่าง ๆ ซึ่งรวมถึง

1.1 ประเมินและทบทวนลักษณะความเสี่ยงที่บริษัทประสบอยู่หรือคาดว่าจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อบริษัท (Identification of Risk) และกำหนดระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของบริษัท (Risk Appetite)

1.2 กำหนดนโยบายบริหารความเสี่ยงทั้งภายนอกและภายในบริษัทให้มีความครอบคลุม และสอดคล้องกับกลยุทธ์ และทิศทางของธุรกิจ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณานุมัติ ทั้งนี้ ต้องครอบคลุมความเสี่ยงอย่างน้อย 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

ทั้งนี้อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

2. คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกำหนดเพื่อทำหน้าที่ต่างๆ 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 และบริษัทมีการกำหนดมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนพยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริงไม่ได้รับความเดือดร้อน อันตรายใดๆ หรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส การร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูลแก่บริษัท

6. กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทมีหน้าที่รายงานให้บริษัททราบถึงการมีส่วนได้เสียของตน หรือของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดหน้าที่รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท โดยกำหนดให้กรรมการบริษัทแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้าในกรณีที่กรรมการบริษัทรายใดมีส่วนได้เสียในธุรกรรมใดที่ทำกับบริษัท หรือมีการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท

## หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล

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

2. คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดทำแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานทางการเงินของบริษัท โดยจัดทำตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังในการจัดทำรวมทั้งกำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน โดยคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงิน และเป็นผู้ให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท

3. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงิน และความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัท โดยจะจัดให้มีแผนหรือแนวทางในการแก้ไขปัญหาหากเกิดปัญหา ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้ฝ่ายจัดการติดตาม และประเมินฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของกิจการเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ และรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบเป็นประจำทุกไตรมาส

4. บริษัทจะจัดให้มีหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อทำหน้าที่ติดต่อและให้ข้อมูลกับผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบุคคลใด ๆ เพื่อให้การสื่อสารเป็นไปอย่างเหมาะสม เท่าเทียมกันและทันเวลา

5. คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูล ซึ่งนอกเหนือจากการเผยแพร่ข้อมูลตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัท พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน

## 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 เหตุผลประกอบและความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในแต่ละวาระหรือประกอบการประชุมตามที่ระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น หรือในเอกสารแนบวาระการประชุมอย่างครบถ้วนเพียงพอต่อการตัดสินใจของผู้ถือหุ้น โดยจัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเผยแพร่หนังสือเชิญประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทตามหลักเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงละเว้นการกระทำใดๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสของผู้ถือหุ้นในการศึกษาสารสนเทศของบริษัท



2. อำนาจความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นทุกกลุ่มได้ใช้สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงอย่างเต็มที่ และละเว้นการกระทำใดๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสในการเข้าประชุมของผู้ถือหุ้น เช่น ใช้สถานที่ซึ่งสะดวกแก่การเดินทาง โดยจะแนบแผนที่ซึ่งแสดงสถานที่จัดการประชุมผู้ถือหุ้นไว้ในหนังสือเชิญประชุม รวมถึงเลือกวันเวลาที่เหมาะสม และจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ เพื่อให้การเข้าประชุมและออกเสียงลงคะแนนไม่ยุ่งยากหรือมีค่าใช้จ่ายมากเกินไป

3. ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถส่งความเห็น ข้อเสนอแนะ ข้อซักถาม หรือเสนอเพิ่มวาระการประชุมได้ล่วงหน้า โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งคำถามและการขอเสนอวาระการประชุมล่วงหน้าให้ชัดเจน และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบพร้อมกับการนำส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น และบริษัทจะเผยแพร่หลักเกณฑ์ดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท

4. กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทพร้อมทั้ง

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 การนับ

คะแนนและแสดงผลเพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ

ทั้งนี้ บริษัทจะจัดให้มีการทบทวนนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีให้สอดคล้องกับ  
สภาวการณ์และธุรกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี

### จรรยาบรรณธุรกิจ (Business Ethics)

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี และได้คำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย จึงได้จัดทำ  
จริยธรรมทางธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอันจะเป็นเป็นแนวปฏิบัติที่ดีเพื่อสื่อสารให้กรรมการบริษัท  
ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทให้ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน และการประกอบธุรกิจเพื่อประโยชน์ของ  
ตนเอง บริษัท และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ในฐานะตัวแทนของบริษัท ดังนี้

**การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น :** บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพเพื่อการสร้างคุณค่าแก่กิจการ  
อย่างยั่งยืน โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น  
ในระยะยาวรวม ทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่กระทำการใด ๆ โดย  
ไม่ชอบด้วยกฎหมายอันเป็นการละเมิดสิทธิหรือสิทธิของผู้อื่น และปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเป็นธรรม  
และเท่าเทียมกัน

**การปฏิบัติต่อพนักงาน :** บริษัทจะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่  
เหมาะสมตลอดจนดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงาน  
และยึดมั่นปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยแรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ  
ความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้  
โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับ  
บริษัทเพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้  
พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็น  
ต้น

**การปฏิบัติต่อลูกค้า :** บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกัน และ  
คัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทที่โปร่งใส นอกจากนี้  
บริษัทยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้  
มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของ  
กระบวนการจัดหา โดยบริษัทซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่าง  
เคร่งครัด

**การปฏิบัติต่อลูกค้า :** บริษัทรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึง  
การตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจ  
ให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทคำนึงถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า  
รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทสามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทจะได้ป้องกัน  
และแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้  
เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

**การปฏิบัติต่อเจ้าหนี้ :** บริษัทจะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหนี้เป็นสำคัญ รวมทั้งการชำระคืน  
เงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง

**การปฏิบัติต่อคู่แข่ง :** บริษัทประพฤติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย  
รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม

**การปฏิบัติต่อสังคมและส่วนรวม :** บริษัทใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทมีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม มีการเลือกใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณการใช้ทรัพยากร รวมถึงการควบคุม และลดมลภาวะที่เกิดขึ้นจากกระบวนการให้บริการ รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทพยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่

**การมีส่วนได้เสียและความขัดแย้งทางผลประโยชน์ :** ห้ามกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน กระทำการใดๆ อันเป็นการขัดต่อผลประโยชน์ของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการติดต่อกับผู้เกี่ยวข้องทางการค้าของบริษัท เช่น คู่ค้า ลูกค้า คู่แข่ง หรือจากโอกาสหรือข้อมูลที่ได้จากการเป็นพนักงานบริษัทในการหาประโยชน์ส่วนตน และในเรื่องการทำธุรกิจที่แข่งขันกับบริษัท หรือการทำงานอื่นนอกเหนือจากงานของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อความรับผิดชอบต่อและหน้าที่ต่อบริษัท

**การต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน :** ห้ามกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน กระทำการใดๆ อันเป็นการเรียกรับ หรือยอมรับสิ่งทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์อื่นใด สำหรับตนเองหรือผู้อื่นที่ส่อไปในทางจงใจให้ปฏิบัติ หรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ในทางที่มีชอบ หรืออาจทำให้บริษัทเสียประโยชน์อันชอบธรรม และห้ามกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน ให้หรือเสนอที่จะให้ทรัพย์สินหรือผลประโยชน์อื่นใดแก่บุคคลภายนอก เพื่อจงใจให้บุคคลนั้นกระทำหรือละเว้นการกระทำใดที่ผิดต่อกฎหมายหรือโดยมิชอบต่อตำแหน่งหน้าที่ของตน

**นโยบายการงดรับและงดให้ของขวัญ (No Gift Policy) :** บริษัทยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสเป็นธรรม และตรวจสอบได้ ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ บริษัทตระหนักว่าการรับหรือให้ของขวัญ ทรัพย์สิน หรือประโยชน์อื่นใด อาจนำไปสู่การเลือกปฏิบัติ หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) และอาจเป็นช่องทางในการทุจริตคอร์รัปชัน จึงกำหนดให้ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน "งดรับ" ของขวัญ ทรัพย์สิน หรือประโยชน์อื่นใดจากคู่ค้า ลูกค้า หรือผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มในทุกโอกาส และ "งดให้" ของขวัญ ทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์เพื่อตอบแทนหรือสร้างความสัมพันธ์ที่อาจนำไปสู่การตัดสินใจที่ไม่เป็นธรรม โดยแจ้งนโยบาย No Gift Policy ให้แก่คู่ค้า (Suppliers) ลูกค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกรายทราบอย่างเป็นทางการผ่านเว็บไซต์และจดหมายแจ้ง เพื่อขอความร่วมมือในการงดให้ของขวัญแก่บุคลากรของบริษัท หากพบการฝ่าฝืนนโยบายผ่านช่องทาง Whistleblowing ให้สามารถร้องเรียนหรือรายงานได้ในช่องทางการร้องเรียน ฝ่ายกำกับดูแลกิจการจะทำการรวบรวมสถิติและรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทต่อไป

**การนำข้อมูลภายในไปใช้ :** ห้ามไม่ให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ใช้ข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญต่อการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทและมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์บริษัทซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยแก่สาธารณชน เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง และกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่รับทราบข้อมูลภายใน รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า จะต้องระงับการซื้อ และ/หรือ การขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนที่บริษัทจะมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะการเงินหรือข้อมูลข่าวสารที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จนกว่าบริษัทจะได้เปิดเผยข้อมูลภายในดังกล่าวต่อสาธารณชนแล้ว

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนของบริษัทต้องให้ความสำคัญกับจริยธรรมทางธุรกิจในการเผชิญกับการฝ่าฝืนจริยธรรมทางธุรกิจ พนักงานบริษัทจะต้องรายงานรายงานการปฏิบัติที่อาจขัดต่อจริยธรรมและจรรยาบรรณ ในกรณีที่พบเห็นการฝ่าฝืน หรือการไม่ปฏิบัติตาม หรือถูกบังคับให้กระทำใดๆ ที่เป็นการขัดต่อจริยธรรมทางธุรกิจนี้ พนักงานสามารถส่งข้อร้องเรียนต่อผู้บังคับบัญชาตามลำดับชั้น และ/หรือฝ่ายตรวจสอบภายใน นอกจากนี้ ผู้มีส่วนได้

เสียสามารถสอบถามรายละเอียด แจ้งข้อร้องเรียน หรือเบาะแสการกระทำผิดทางกฎหมาย หรือการผิดจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทข้างต้นผ่านช่องทางที่บริษัทกำหนดโดย

### ช่องทางการรับแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียน

ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกสามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนมายังบริษัทได้ตามช่องทางดังต่อไปนี้

#### ทางอีเมล

apiruj.t@theklinique.com	นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
secretary@theklinique.com	นางสาวยุวดี เหมมาลา	เลขานุการบริษัท

#### ทางไปรษณีย์

เลขานุการบริษัท  
บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)  
เลขที่ 9 อาคารจี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 นอร์ธวิง ชั้นที่ 12  
ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

#### ทางเว็บไซต์ของบริษัท

<https://www.theklinique.com/contact-investor-relations/>

ทั้งนี้ข้อมูลร้องเรียนและเบาะแสที่แจ้งมายังบริษัทจะถูกเก็บไว้เป็นความลับโดยบุคคลที่บริษัทกำหนดจะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลและหาแนวทางแก้ไข (ถ้ามี) ตามกระบวนการที่กำหนด และ/หรือ พิจารณาเสนอเรื่องร้องเรียนพร้อมความเห็นหรือแนวทางการเยียวยาแก้ไขต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบหรือเพื่อพิจารณาดำเนินการต่อไป

ในระหว่างปี 2568 ไม่มีเรื่องร้องเรียนจากช่องทางข้างต้น กรณีการร้องเรียนเนื่องจากไม่ได้รับความพึงพอใจในบริการที่สาขา บริษัทมีฝ่าย customer service ที่รับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้าในส่วนนี้ ซึ่งบริษัทมีกระบวนการในการพิจารณาดูแลตอบรับความต้องการของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุดจากการเข้าใช้บริการที่บริษัท

### การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธิดูแลกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัท ซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้เพื่อแสวงหาประโยชน์ส่วนตน รวมทั้งการซื้อขายหลักทรัพย์ดังนี้

1. บริษัทกำหนดแนวทางการเก็บรักษาข้อมูลและการป้องกันการนำข้อมูลภายในเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อความเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ตามกฎหมายและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี
2. บริษัทห้ามไม่ให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ใช้ข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญต่อการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทและมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์บริษัทซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยแก่สาธารณชน เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง
3. บริษัทกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า และพนักงานซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่รับทราบข้อมูลภายใน จะต้องระงับการซื้อและ/หรือ การขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนที่บริษัทจะมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะการเงินหรือข้อมูลข่าวสารที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จนกว่าบริษัทจะได้เปิดเผยข้อมูลภายในดังกล่าวต่อสาธารณชนแล้ว
4. บริษัทกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็น



ระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า จัดทำและนำเสนอรายงานการถือหลักทรัพย์ของบริษัทซึ่งบุคคลดังกล่าวรวมถึงคู่สมรสและของบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะถืออยู่ มาถึงเลขานุการบริษัท โดยให้จัดทำและนำเสนอภายใน 30 วันทำการ ภายหลังเข้ารับตำแหน่ง นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารระดับสูงต้องรายงานเกี่ยวกับการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ของบริษัททุกครั้ง ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ภายใน 3 วันทำการ ทั้งนี้ ตามที่พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

5. บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหาร จัดทำและนำเสนอรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร มาถึงเลขานุการบริษัท

6. บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์กรรมการและผู้บริหารและรายงานการมีส่วนได้เสียกรรมการและผู้บริหาร ให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททราบ โดยเลขานุการบริษัท เป็นผู้จัดทำข้อมูลรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี รวมถึงเปิดเผยข้อมูลการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารระหว่างปีไว้ในรายงานประจำปี

7. บริษัทให้ความสำคัญต่อการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในทางมิชอบ หรือทำให้ผลประโยชน์ของบริษัทลดลง หรือก่อความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี จรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน สัญญาจ้างแรงงาน และข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน

8. บริษัทให้ความสำคัญในการรักษาสารสนเทศที่เป็นความลับของลูกค้า โดยไม่นำสารสนเทศดังกล่าวมาใช้เพื่อผลประโยชน์ของกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และผู้ที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นข้อมูลที่ต้องเปิดเผยตามที่กฎหมายกำหนด

9. บริษัทให้ความสำคัญในการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในระบบสารสนเทศ โดยควบคุม และ/หรือ ป้องกันการเข้าถึงข้อมูลของบริษัทจากบุคคลภายนอก และกำหนดสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลให้กับพนักงานในระดับต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ

10. กรณีที่บุคคลภายนอกมีส่วนร่วมในการทำงานเฉพาะกิจเกี่ยวกับข้อมูลที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชน และอยู่ระหว่างการเจรจา ซึ่งเข้าข่ายการเก็บรักษาข้อมูลภายในอันอาจมีผลต่อความเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์ของบริษัท บุคคลเหล่านั้นจะต้องทำสัญญาเก็บรักษาข้อมูลความลับ (Confidentiality Agreement) จนกว่าจะมีการเปิดเผยข้อมูลต่อตลาดหลักทรัพย์และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

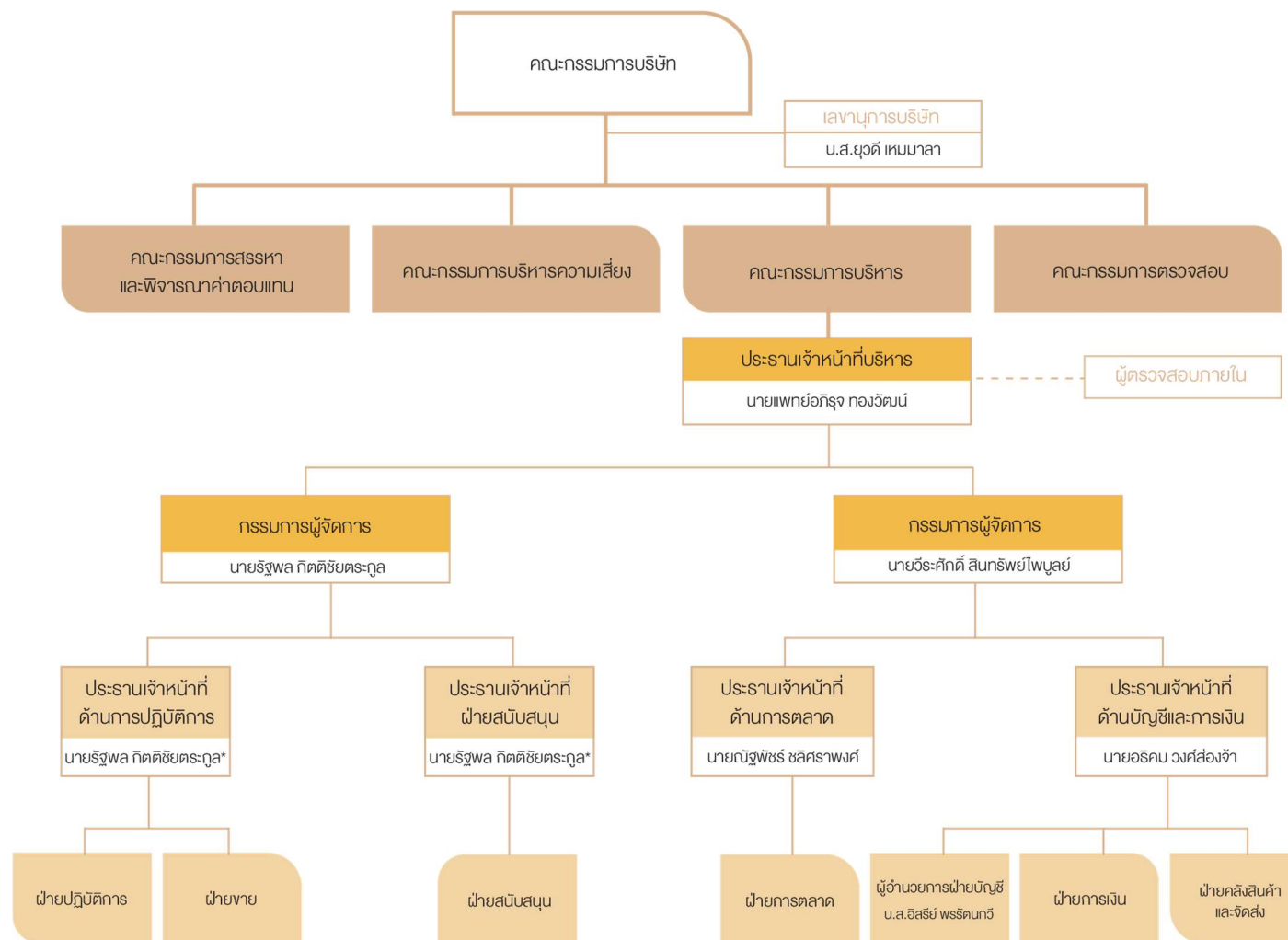
11. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ผู้ที่ฝ่าฝืนนโยบายการใช้ข้อมูลภายในจะต้องถูกลงโทษทางวินัย และ/หรือกฎหมาย แล้วแต่กรณี

ในระหว่างปี 2568 กรรมการและผู้บริหารของบริษัทได้รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหุ้นบริษัทให้บริษัททราบซึ่งไม่พบการเปลี่ยนแปลงการถือครองหุ้นบริษัทของทั้งกรรมการและผู้บริหาร

### การนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ไปปรับใช้

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทจึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ทั้งนี้ บริษัทมีการทบทวนและปรับปรุงคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจเพื่อให้มีความทันสมัย ตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลง สอดคล้องต่อกลยุทธ์

# โครงสร้างการจัดการ



## คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย

รายชื่อ	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการชุดย่อย			
		คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	คณะกรรมการบริหาร
ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดรงค์วรรณ	ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ	กรรมการตรวจสอบ	ประธานกรรมการสรรหา และพิจารณาคำตอบแทน		
นายวิบูลย์ พจนาลัย	กรรมการอิสระ	ประธานกรรมการตรวจสอบ	กรรมการสรรหาและ พิจารณาคำตอบแทน		
นายฉัตรชัย ชนาฤดี	กรรมการอิสระ	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการสรรหาและ พิจารณาคำตอบแทน		
นพ.อภิรุจ ทองวัฒน์	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			ประธานกรรมการ บริหารความเสี่ยง	ประธานกรรมการบริหาร
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			กรรมการบริหารความเสี่ยง	กรรมการบริหาร
นายวีระศักดิ์ สันทรพิย์ไพบูลย์	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			กรรมการบริหารความเสี่ยง	กรรมการบริหาร
นายณัฐพัชร ชาติศราพงศ์				กรรมการบริหารความเสี่ยง	กรรมการบริหาร
นายอริคม วงศ์ส่องจำ				กรรมการบริหารความเสี่ยง	กรรมการบริหาร

หมายเหตุ ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดรงค์วรรณ มีภาระกิจส่วนตัวที่เพิ่มขึ้นขอลาออกจากการเป็นกรรมการมีผลวันที่ 15 มกราคม 2569

### การสรรหากรรมการ

คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนมีหน้าที่ดำเนินการสรรหาคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสม และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา หรือขออนุมัติแต่งตั้งต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อบังคับของบริษัท โดยการพิจารณาองค์ประกอบความเหมาะสมดังกล่าวประกอบด้วยคุณสมบัติของกรรมการทั้งปัจจุบันและอนาคต, ความหลากหลายขององค์ประกอบโดยรวมของคณะกรรมการบริษัท โดยจัดทำเป็นตาราง Board Skill Matrix เพื่อกำหนดเกณฑ์ในการสรรหากรรมการที่ต้องการ

Director กรรมการ	BOARD SKILL MATRIX										
	Strategy & Growth Management การบริหารกลยุทธ์และการเติบโต	Aesthetic / Wellness business การแพทย์ความงาม การดูแลสุขภาพ	Operations & System Management การปฏิบัติการและระบบ	Human Resources Management การบริหารทรัพยากรบุคคล	Information technology เทคโนโลยีสารสนเทศ	Surgery business ศัลยกรรมความงาม	Risk management การบริหารความเสี่ยง	Economics เศรษฐศาสตร์	Marketing การตลาด	Accounting บัญชี	Finance การเงิน
Asst. Prof. Bavornrat Vanadurongwan ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	✓	✓				✓	✓				
Mr. Viboon Pojanalai นาย วิบูลย์ พจนาลัย	✓		✓	✓			✓		✓	✓	✓
Mr. Chatchai Thanarudee ดร.ฉัตรชัย ธนาฤดี	✓		✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
Mr. Apiruj Thongwattana น.พ.อภิรุจ ทองวัฒน์	✓	✓				✓					
Mr. Rattapol Kittichaitrakul นาย รัฐพล กิตติชัยตระกูล	✓	✓	✓			✓					
Mr. Weerasak Sinsapphaiboon นาย วีระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบูลย์	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓

กรรมการบริษัททั้ง 6 คนได้ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) หรือ Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

## ข้อมูลสรุปการเข้าร่วมประชุมของกรรมการ

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนครั้งที่จัดประชุม					
	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการ สรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	คณะกรรมการ บริหารความเสี่ยง	คณะกรรมการบริหาร	การประชุมสามัญ ผู้ถือหุ้น
ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดรงค์วรรณ	5/5	5/5	1/1			1/1
นายวิบูลย์ พจนาลัย	5/5	5/5	1/1			1/1
นายฉัตรชัย ธนาฤดี	5/5	5/5	1/1			1/1
นพ.อภิรุจ ทองวัฒน์	5/5			2/2	12/12	1/1
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	5/5			2/2	12/12	1/1
นายวีระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบูลย์	5/5			2/2	12/12	1/1
นายณัฐพัชร ชลิตราพงศ์				2/2	12/12	
นายอริคม วงศ์ส่องจำ				2/2	12/12	1/1

หมายเหตุ ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดรงค์วรรณ มีภาระกิจส่วนตัวที่เพิ่มขึ้นขอลาออกจากการเป็นกรรมการมีผลวันที่ 15 มกราคม 2569



## คณะกรรมการ

โครงสร้างองค์กรของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยคณะกรรมการเหล่านี้ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาต และการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ฉบับลงวันที่ 30 กันยายน 2559 ทุกประการดังนี้

### 1. คณะกรรมการบริษัท (Board of director)

- คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบาย วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และมีความรับผิดชอบต่อผลการปฏิบัติงานที่ต่อผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ระมัดระวัง รอบคอบ เป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนติดตามกำกับดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการ ให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายของบริษัท ภายใต้กรอบนโยบาย กฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท มติที่ประชุมคณะกรรมการและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 6 ท่านซึ่งเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องและข้อบังคับของบริษัท โดยมีกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน (ร้อยละ 50 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน (ร้อยละ 50 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) โดยมีกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน (ร้อยละ 50 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) ซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด มีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเป็นผู้มีความรู้ความสามารถในธุรกิจ
- ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการบริษัทออกจากตำแหน่งจำนวน 1 ใน 3 เป็นอัตราถ้าจำนวนกรรมการบริษัทที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็น 3 ส่วนไม่ได้ ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3 กรรมการบริษัทซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการเลือกตั้งใหม่อีกได้ กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้จับสลากว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆ ต่อไป ให้กรรมการที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจาก ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการบริษัทว่างลง เพราะสาเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ และยังคงเหลือวาระไม่น้อยกว่า 2 เดือน ให้คณะกรรมการบริษัทเลือกตั้งกรรมการบริษัทแทนตำแหน่งที่ว่างในการประชุมคณะกรรมการบริษัทคราวถัดไป บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการบริษัทดังกล่าว จะอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการบริษัทที่ตนแทน
- กรรมการผู้ออกจากตำแหน่งจะเลือกตั้งให้เข้ารับตำแหน่งอีกก็ได้ นอกจากพ้นจากตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ
  - ตาย
  - ลาออก
  - ขาดคุณสมบัติหรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด
  - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้ออก
  - ศาลมีคำสั่งให้ออก
- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอาจลงมติให้กรรมการคนใดออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระได้ ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนั้นรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่ง

ของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง ทั้งนี้ กรรมการอิสระจะมีวาระการดำรงตำแหน่งต่อเนื่องไม่เกินเก้า (9) ปี

**ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท**

1. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง ความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท และให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติคณะกรรมการ ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น
2. กำหนดวิสัยทัศน์ นโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัท และกำกับควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างยั่งยืน
3. กำหนดนโยบาย เป้าหมาย แผนงาน กลยุทธ์ทางธุรกิจ
4. ควบคุม กำกับ ดูแล ให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานของบริษัท
6. รับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นโดยสม่ำเสมอ ดำเนินงานโดยรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น มีการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญต่อผู้ลงทุนอย่างถูกต้องครบถ้วน มีมาตรฐานและโปร่งใส
7. ประเมินผลการปฏิบัติงานและกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการ และผู้บริหารระดับสูง
8. รับผิดชอบต่อผลประโยชน์และการปฏิบัติหน้าที่ของฝ่ายบริหาร โดยให้มีความตั้งใจและระมัดระวังในการปฏิบัติงาน
9. กำกับดูแลให้มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน และวัดผลได้ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดเป้าหมายในการปฏิบัติงาน โดยพิจารณาถึงความเป็นไปได้ และสมเหตุสมผล
10. กำกับดูแลให้มีการดำเนินธุรกิจ และปฏิบัติงานอย่างมีจริยธรรม
11. กำกับดูแลให้ฝ่ายบริหารมีระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
12. พิจารณาดัดสินในเรื่องที่มีสาระสำคัญ เช่น นโยบายและแผนธุรกิจโครงการลงทุนขนาดใหญ่ อำนาจการบริหาร การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และรายการอื่นใดที่กฎหมายกำหนด  
(ก) กำหนดอำนาจและระดับการอนุมัติในการทำธุรกรรม และการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานของบริษัท ให้คณะหรือบุคคลตามความเหมาะสม และให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องโดยจัดทำเป็นคู่มืออำนาจดำเนินการ
13. จัดให้มีระบบบัญชี การรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งดูแลจัดให้มีกระบวนการในการประเมินความเหมาะสมของการควบคุมภายใน
14. ดำเนินการให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เพียงพอเหมาะสมและมีประสิทธิผล เพื่อให้มั่นใจว่าการทำรายการต่างๆ ได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจ มีการสอบทานและจัดทำบัญชีที่ถูกต้องตลอดจนมีระบบต่างๆ ที่สามารถป้องกันการนำทรัพย์สินของบริษัทไปใช้ในทางมิชอบ
15. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดของรอบปีบัญชีของบริษัท
16. ให้ความเห็นชอบในการเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และพิจารณาค่าสอบบัญชีประจำปี เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการพิจารณาอนุมัติแต่งตั้ง
17. ให้ความเห็นชอบรายงานทางการเงินที่ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบ และ/หรือสอบทานแล้ว และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว

18. พิจารณานโยบายการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรพอสมควรที่จะทำเช่นนั้น และรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นคราวถัดไป
19. รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการในการจัดทำรายงานทางการเงินโดยแสดงความคืบหน้าของข้อมูลบัญชีไว้ในรายงานประจำปี และครอบคลุมในเรื่องสำคัญๆ ตามนโยบายข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
20. มีอำนาจแต่งตั้ง มอบหมาย หรือแนะนำให้องค์กรการหรือคณะทำงานเพื่อพิจารณาหรือปฏิบัติในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร
21. แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เช่น คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการชุดย่อยอื่นใด และกำหนดอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าว เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ
22. แต่งตั้งเลขานุการบริษัท ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พร้อมทั้งกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่รับผิดชอบของเลขานุการบริษัทเพื่อทำหน้าที่จัดทำและเก็บรักษาเอกสาร และการอื่นๆ ตามที่กฎหมายกำหนด และเพื่อช่วยดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของคณะกรรมการและบริษัท อันได้แก่ การประชุมคณะกรรมการบริษัท การประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนการให้คำแนะนำแก่กรรมการบริษัทในการปฏิบัติตนและดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องต่างๆ อย่างสม่ำเสมออีกทั้งดูแลให้กรรมการและบริษัทมีการเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศอย่างถูกต้องครบถ้วน
23. กำกับดูแลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ให้เป็นไปตามกฎบัตรที่กำหนดไว้
24. มีอำนาจพิจารณาและอนุมัติเรื่องใดๆ ที่จำเป็น และเกี่ยวข้องกับบริษัท หรือที่เห็นว่าเหมาะสมเพื่อประโยชน์ของบริษัทภายใต้กรอบของกฎหมาย ซึ่งรวมถึง
  - (ข) อนุมัติและปรับปรุงวิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบายของบริษัท
  - (ค) อนุมัติแผนกลยุทธ์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมทั้งอนุมัติแผนปฏิบัติการ
  - (ง) อนุมัติการจัดตั้ง และปรับปรุงโครงสร้างองค์กรของบริษัท
  - (จ) อนุมัตินโยบายการจ่ายเงินปันผล
  - (ฉ) อนุมัติการลงทุนดำเนินโครงการต่างๆ การทำสัญญาที่สำคัญของบริษัทและบริษัทในกลุ่มการได้มาหรือจำหน่าย ไปซึ่งทรัพย์สิน และรายการอื่นใดที่กฎหมายกำหนดภายใต้กรอบของกฎหมาย
  - (ช) การแต่งตั้งกรรมการที่ออกระหว่างปี การแต่งตั้งคณะอนุกรรมการ
  - (ซ) การกำหนดรายชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
  - (ฌ) อนุมัติการเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชีที่สำคัญและการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีใหม่
25. แต่งตั้งกรรมการคนหนึ่งคนใดหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่งแทนคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้การมอบอำนาจดังกล่าว ผู้ได้รับมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีอำนาจอนุมัติรายการที่บุคคลดังกล่าวหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (“บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง” ให้มีความหมายตามที่กำหนดไว้ในประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และหลักทรัพย์) มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย เว้นแต่เรื่องต่อไปนี้ จะกระทำได้อีกเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน
  - เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
  - การทำรายการที่กรรมการมีส่วนได้เสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมาย หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

• นอกจากนั้น ในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

- การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
- การรับซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทมหาชนอื่นหรือบริษัทเอกชนอื่นมาเป็นของบริษัท
- การทำ แก้วไข หรือเลิกสัญญา เกี่ยวกับการให้เชากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการกับบุคคลอื่นโดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรขาดทุนกัน
- การออกหุ้นใหม่เพื่อชำระแก่เจ้าหนี้ของบริษัท ตามโครงการแปลงหนี้เป็นทุน
- การลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการลดจำนวนหุ้น หรือลดมูลค่าหุ้น
- การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การควบหรือเลิกบริษัท
- เรื่องอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนด

ทั้งนี้ เรื่องใดที่กรรมการมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าวไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น

26. กำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน ตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
27. คณะกรรมการต้องประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเอง และประเมินผลการปฏิบัติงานโดยรวม

## 2. คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)

คณะกรรมการตรวจสอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 3 ท่านโดยกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน มีคุณสมบัติในการเป็นกรรมการตรวจสอบครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด และมีนายวิบูลย์ พจนาลัย เป็นผู้มีความรู้ทางด้านบัญชีและการเงิน

**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. สอบทานและกำกับดูแลให้บริษัทมีนโยบาย กรอบการบริหารความเสี่ยง และระบบการควบคุมภายในที่ เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Governance and Control) และการรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์

- (Cybersecurity) ที่เพียงพอ เหมาะสม และมีประสิทธิผล รวมถึงสอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล
4. สอบทานและกำกับดูแลให้บริษัทมีนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพเพียงพอ และติดตามการนำไปปฏิบัติ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีกลไกป้องกันการ ทุจริตและการให้สินบนในทุกรูปแบบ
  5. สอบทานความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ และความเพียงพอของกระบวนการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการรวบรวมและเปิดเผยข้อมูลด้านความยั่งยืน (ESG) ที่สำคัญของบริษัท ก่อนการเปิดเผยในรายงาน ประจำปี (แบบ 56-1 One Report) หรือรายงานอื่นใดที่เกี่ยวข้อง
  6. สอบทานการปฏิบัติตาม พ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
  7. พิจารณาคัดเลือก และเสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่ผู้สอบบัญชี และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว เพื่อให้ดำเนินการตรวจสอบบัญชี ระบบควบคุม และงบการเงินของบริษัท โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจและความรับผิดชอบในการคัดเลือก ประเมินผล เสนอ คำตอบแทน และกำกับดูแลการทำงานของสำนักงานสอบบัญชี หรือการดำเนินการตรวจสอบอื่นใด บริการสอบทานหรือการให้ความเชื่อมั่นสำหรับบริษัทของผู้สอบบัญชีของบริษัทต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาและให้ความเห็นชอบต่องานบริการอื่นที่ไม่ใช่ งานสอบบัญชี (Non-Audit Services) ที่ผู้สอบบัญชีให้บริการแก่บริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าการให้บริการดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อความเป็นอิสระในการ ปฏิบัติงานสอบบัญชี และสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของ ก.ล.ต.
- ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบจะให้คำแนะนำต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อเสนอต่อผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีและค่าบริการตรวจสอบบัญชี
8. ประชุมหารือร่วมกับผู้บริหารและผู้ตรวจสอบบัญชีตามความเหมาะสม เกี่ยวกับปัญหาและข้อจำกัดในการตรวจสอบ รวมถึงการดำเนินการของฝ่ายบริหารต่อปัญหาหรือข้อจำกัดนั้นๆ และนโยบายการบริหารและการประเมินความเสี่ยงของบริษัท รวมถึงความเสี่ยงทางการเงินที่สำคัญและมาตรการของฝ่ายบริหาร ในการควบคุมและลดความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบยังต้องดำเนินการแก้ไขขัดแย้งใดๆ ระหว่างผู้บริหารกับผู้สอบบัญชีที่เกี่ยวข้องกับรายงานทางการเงิน รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
  9. ส่งเสริมและสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับความเป็นอิสระของผู้ตรวจสอบบัญชี คณะกรรมการตรวจสอบต้องหารือกับผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหารและบริษัท รวมถึงความสัมพันธ์ใดๆ หรือบริการใดๆ ระหว่างผู้สอบบัญชีกับบริษัท ตลอดจนความสัมพันธ์อื่นใดที่อาจส่งผลกระทบต่อความเที่ยงธรรมของผู้ตรวจสอบบัญชี
  10. สอบทานรายงานทางการเงินของบริษัท มาตรฐานการบัญชี และนโยบายบัญชี และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญเกี่ยวกับมาตรฐานบัญชี หลักการ หรือแนวทางปฏิบัติ รวมถึงการตัดสินใจทางบัญชีที่สำคัญ ที่ส่งผลกระทบต่อรายงานทางการเงินของบริษัท ซึ่งรวมถึงทางเลือก ความสมเหตุสมผล และผลของการตัดสินใจดังกล่าว
  11. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนด ของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท



12. สอบทานและอนุมัติหรือให้สัตยาบันในธุรกรรมใดๆ ระหว่างบริษัทกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นธุรกรรมที่ถูกต้องกำหนดให้เปิดเผยข้อมูลตามกฎเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
13. สอบทานแผนงานตรวจสอบภายในของบริษัท ตามวิธีการและมาตรฐานที่ยอมรับโดยทั่วไป
14. สอบทานให้บริษัทมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
15. รายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบ ให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง
16. ร่วมให้ความเห็นในการพิจารณาแต่งตั้ง ถอดถอน ประเมินผลงานของเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานตรวจสอบภายใน
17. ในการปฏิบัติงานตามขอบเขตหน้าที่ ให้คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจเชิญให้ฝ่ายจัดการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทที่เกี่ยวข้องมาให้ความเห็น เข้าร่วมประชุมหรือส่งเอกสารที่เห็นว่าเกี่ยวข้องหรือจำเป็น
18. ให้มีอำนาจว่าจ้างที่ปรึกษา หรือผู้เชี่ยวชาญทางวิชาชีพเกี่ยวกับการปฏิบัติงานตรวจสอบ หรือนุคคลภายนอกตามระเบียบของบริษัทมาให้ความเห็นหรือให้คำปรึกษาในกรณีจำเป็น
19. จัดทำรายงานการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
20. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
  - (ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
  - (ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
  - (ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
  - (ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
  - (จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
  - (ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบ แต่ละท่าน
  - (ช) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (Charter)
  - (ซ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
21. คณะกรรมการตรวจสอบต้องประเมินผลการปฏิบัติงานโดยการประเมินตนเอง และรายงานผลการประเมินพร้อมทั้งปัญหาอุปสรรคในการปฏิบัติงานที่อาจเป็นเหตุให้การปฏิบัติงานไม่บรรลุวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบให้คณะกรรมการบริษัททราบทุกปี
22. พิจารณาทบทวนและปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติเปลี่ยนแปลงหากมีความจำเป็น
23. ดำเนินการตรวจสอบข้อเท็จจริงตามที่ได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับพฤติการณ์อันควรสงสัยว่ากรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทได้กระทำความผิดตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด และให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานผลการตรวจสอบในเบื้องต้นให้แก่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และผู้สอบบัญชีทราบภายในสามสิบวันนับแต่วันที่ได้รับความแจ้งจากผู้สอบบัญชี
24. ในกรณีที่พบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำ ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะ การเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท เช่น รายการที่สร้างความขัดแย้งทางผลประโยชน์ การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติ หรือมี

ความบกพร่องที่สำคัญในระบบการควบคุมภายใน การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วย หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นต้น ให้คณะกรรมการ ตรวจสอบรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อดำเนิน การปรับปรุงแก้ไขภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร หากคณะกรรมการบริษัท หรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการ ปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาตามที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร กรรมการตรวจสอบรายใดรายหนึ่ง อาจรายงานว่ามีรายการหรือการกระทำดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

25. ดูแลให้บริษัทมีช่องทางการรับแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียน... โดยกำกับดูแลให้มีกระบวนการสืบสวนข้อเท็จจริงที่เป็นอิสระ เป็นธรรม และมีกลไกการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสโดยสุจริต (Whistleblower Protection) ที่มีประสิทธิภาพ และเชื่อถือได้ และอาจพิจารณาเรื่องร้องเรียนที่สำคัญโดยตรง
26. ในกรณีจำเป็น คณะกรรมการตรวจสอบสามารถขอคำปรึกษาจากที่ปรึกษาภายนอก หรือ ผู้เชี่ยวชาญทางวิชาชีพ เกี่ยวกับการปฏิบัติงานตรวจสอบ โดยบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายตามระเบียบของบริษัท
27. ปฏิบัติงานอื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายภายในขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของ คณะกรรมการตรวจสอบ

### 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 พิจารณาทบทวนนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัททุก ๆ ปี รวมทั้งเสนอปรับปรุงแก้ไขนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัทให้คณะกรรมการพิจารณา
5. ปฏิบัติการอื่นใดเกี่ยวกับการสรรหาตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย
6. จัดทำหลักเกณฑ์และนโยบายในการกำหนดค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อยและผู้บริหารเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี
7. กำหนดค่าตอบแทนที่จำเป็นและเหมาะสมทั้งที่เป็นตัวเงินและมีใช้ตัวเงินของคณะกรรมการบริษัทเป็นรายบุคคล โดยการกำหนดค่าตอบแทนของคณะกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท ให้พิจารณาความเหมาะสมกับภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบ ผลงาน และเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อขออนุมัติ
8. พิจารณานุมัติการกำหนดค่าตอบแทนประจำปีของกรรมการ

9. รับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัท และมีหน้าที่ให้คำชี้แจง ตอบคำถามเรื่องค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชด้อย และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทในที่ประชุมผู้ถือหุ้น
10. รายงานนโยบาย หลักการ เหตุผลของการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร ตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1) และรายงานประจำปีของบริษัท
11. ปฏิบัติการอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดค่าตอบแทนตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย โดยฝ่ายบริหาร และหน่วยงานต่าง ๆ ต้องรายงานหรือนำเสนอข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนให้บรรลุตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

#### 4. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee)

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

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

## 5. คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee)

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

1. จัดทำและนำเสนอนโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ทางธุรกิจ และแผนงานประจำปี กำหนดแผนธุรกิจ และอำนาจบริหารต่างๆ ของบริษัท เพื่อขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริหาร
2. รับผิดชอบในการบริหารกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามทิศทาง เป้าหมาย นโยบาย กลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท แผนการดำเนินงาน และเป้าหมายทางการเงินที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
3. รับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น มติที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร ตลอดจนระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง วางโครงสร้างองค์กร และกำหนดตำแหน่งหน้าที่ของบริษัท รวมทั้งปรับปรุงแก้ไข เมื่อดำเนินการไปแล้วให้รายงานต่อคณะกรรมการบริหารทราบ ทบทวน ปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการบริหาร และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร เพื่อพิจารณาอนุมัติ
4. ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการใหม่ และมีอำนาจในการพิจารณาอนุมัติให้บริษัทลงทุนหรือร่วมลงทุนในรูปแบบที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควรเพื่อดำเนินกิจการตามวัตถุประสงค์ของบริษัท
5. ติดตามผลการดำเนินงานและความก้าวหน้าของการลงทุนของแต่ละธุรกิจและรายงานผล รวมทั้งปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นและแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขให้คณะกรรมการบริหาร
6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุนหรือการดำเนินงานต่างๆ การกู้ยืมหรือการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน การให้กู้ยืมเงิน การเข้าเป็นผู้ค้ำประกัน การจำนอง จำน่า รวมถึงการซื้อขาย จดทะเบียนกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินอื่น ตลอดจนการเข้าทำนิติกรรมสัญญา ยื่นคำขอ คำเสนอ ติดต่อกับส่วนราชการ เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิต่างๆ ของบริษัท และ/หรือ การดำเนินการใด ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว จนเสร็จ การเพื่อการทำธุรกรรมตามปกติของบริษัท และเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของบริษัท ภายในวงเงินที่กำหนด ทั้งนี้ การกระทำได้ดังกล่าวจะต้องอยู่ภายใต้ประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายอื่นใดในเรื่องที่เกี่ยวข้องด้วย
7. พิจารณาผลกำไรและขาดทุนของบริษัท และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจ่ายเงินปันผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร
8. อนุมัติการได้รับหรือยกเลิกวงเงินสินเชื่อ ในวงเงินแต่ละครั้งไม่เกินจำนวนที่กำหนด
9. อนุมัติการปรับสภาพ ทำลาย ตัดบัญชี ซึ่งสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ที่เลิกใช้ ชำรุด สูญหาย ถูกทำลาย เสื่อมสภาพหรือล้าสมัยไม่สามารถใช้งานได้ มีมูลค่าทางบัญชีไม่เกินจำนวนที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารแล้ว
10. อนุมัติการปรับสภาพราคา การทำลาย ซึ่งวัตถุดิบ และ/หรือสินค้าคงเหลือที่เสื่อมสภาพ หรือล้าสมัย ซึ่งจะทำให้มีมูลค่าทางบัญชีลดลง ไม่เกินจำนวนที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารแล้ว
11. อนุมัติการประนีประนอม การระงับข้อพิพาทโดยอนุญาโตตุลาการ การร้องทุกข์ การฟ้องร้องคดีและ/หรือการดำเนินการตามกระบวนการพิจารณาคดีใด ๆ ในนามบริษัทตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารแล้ว

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 หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นลักษณะการดำเนินธุรกรรมที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติไว้ ซึ่งเป็นไปตาม พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงประกาศ ขอบบังคับ และ/หรือ ระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง



## ประวัติกรรมการและผู้บริหาร

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1. ผศ.นพ.บวรรัฐ วนตรงค์วรรณ ประธานกรรมการ กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	49	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.29	- ไม่มี -	2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท สายวิชัย พัฒนา จำกัด	ให้บริการทาง การแพทย์
		ปริญญาตรี แพทยศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล  หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) ปี 2567 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย  Proactive Risk Management for Sustainable Healthcare Business ปี 2568			2567 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ.ศรีวิชัยเวช วิวัฒน์	ให้บริการทาง การแพทย์

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
2. นายวิบูลย์ พจนาลัย กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	49	ปริญญาโท Risk Management & Financial Derivative Georgia State University, ประเทศสหรัฐอเมริกา	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2562 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ.แฮลเซียน เทคโนโลยี	ผลิตและจำหน่าย เครื่องมือที่ใช้ใน การตัดโลหะ
		ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์			2559 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ.เดนทัล คอร์ปอเรชั่น	ให้บริการทันตกรรม
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 134 ปี 2560 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย			2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ / Chief Financial Officer	บมจ.ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง	รับเหมาก่อสร้าง
		Boardroom Excellence: A Key to Corporate Success ปี 2568 Thai Institute of Directors (IOD)			2554 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ.บีวตี้ คอมมูนิตี้	ค้าปลีกเครื่องสำอาง
		TFRS 15 : รายได้จากสัญญาที่ทำ กับลูกค้า พลิกโฉมการรับรู้รายได้ ปี 2568 สภาวิชาชีพบัญชี						
		การบัญชีสำหรับ ธุรกิจรับเหมา ก่อสร้าง ปี 2568 สภาวิชาชีพบัญชี						

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
3. ดร.ฉัตรชัย หนาฤดี กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	50	ปริญญาเอก Strategy and Strategic Management University of Canterbury, New Zealand	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2568 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการบริหาร / ประธาน กรรมการบริหาร ความเสี่ยง / กรรมการกำหนด ค่าตอบแทน	บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)	สื่อสารมวลชน
		ปริญญาโท MBA มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์			2568 – ปัจจุบัน	กรรมการ / ประธาน กรรมการตรวจสอบ	สำนักงานพัฒนา รัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน)	องค์กรมหาชน
		ปริญญาโท วิศวกรรมศาสตร์ มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอม เกล้าธนบุรี			2564 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ.เจมาร์ท ประกันภัย	ประกันภัย
		ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์ บัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอม เกล้าธนบุรี			2563 – ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร	บริษัท ธนาเจ แอนด์ โค จำกัด	ที่ปรึกษา
		Director Certification Program (DCP) ปี 2564			ปี 2564 – 2567	กรรมการ / กรรมการตรวจสอบ	ธนาคารพัฒนา วิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่ง ประเทศไทย	ธนาคาร
		Boardroom Excellence: A Key to Corporate Success ปี 2568 Thai Institute of Directors (IOD)			ปี 2565 – 2568	กรรมการ / กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ยัสपाल จำกัด	ผลิตและจำหน่าย เครื่องแต่งกาย

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					ปี 2561 – 2563	ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร	บมจ.เจพี ประกันภัย	ประกันภัย
					ปี 2561 – 2563	รองประธาน	หอการค้านิวซีแลนด์	หอการค้า
					ปี 2561 – 2563	Global Manager, GIS, Data Analytics	Chevron Energy Technology Company, TX, USA	Energy Technology
					ปี 2559 – 2561	กรรมการผู้จัดการ  Country CIO	Accenture	ที่ปรึกษา
					ปี 2557 – 2559		Chevron Thailand Exploration and Production Limited	Oil and Gas

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
4. นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	42	Research Fellow in Dermatology, Harvard Medical School ประเทศสหรัฐอเมริกา	32.73	- ไม่มี -	2567 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โรงพยาบาล เดอะคลีนิกซ์ จำกัด	ให้บริการทาง การแพทย์
		ปริญญาโท Dermatology Cardiff University ประเทศสหราชอาณาจักร			2563 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ทีเคคิวเอช แคปปิตอล แมนเนจ เมนต์ จำกัด	ลงทุนในบริษัทต่างๆ
		ปริญญาตรี แพทยศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย			2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท คอสโมโบเต้ โบเต้คอสโมโบเต้ แลบบอราทอรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	จำหน่ายเครื่องสำอาง
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 233 ปี 2560 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย			2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เดอะเรสเตอร์ รอนท์ กรุ๊ป จำกัด	ร้านอาหาร
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 129 ปี 2559 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย						



ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
5. นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้จัดการ	42	ปริญญาตรี สัตวแพทยศาสตร์ บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 116 ปี 2558 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย	6.31	- ไม่มี -	2567 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โรงพยาบาล เดอะคลีนิกซ์ จำกัด	ให้บริการทาง การแพทย์
					2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท คอสโมโบเต้ โบเต้คอสโมโบเต้ แลบบอราทอรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	จำหน่ายเครื่องสำอาง
					2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เดอะเรสเตอร์ รอนท์ กรุ๊ป จำกัด	ร้านอาหาร

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
6. นายวีระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบูลย์ กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้จัดการ	44	Master of Business Administration The University of Manchester  ปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 199 ปี 2565 สมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2567 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โรงพยาบาล เดอะคลีนิก จำกัด	ให้บริการทาง การแพทย์
					ปี 2562 - 2565	ผู้อำนวยการฝ่าย กลยุทธ์การลงทุน	บริษัท บุญรอด บริวเวอรี่ จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภค บริโภค
					ปี 2560 - 2562	Head of New Business	บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทดดิง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภค บริโภค
					ปี 2559	ผู้จัดการฝ่ายบริหาร รายได้	บริษัท เป๊ปซี่-โคล่า (ประเทศไทย) จำกัด	ผลิตและจำหน่าย เครื่องดื่ม
					ปี 2555 – 2559	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทดดิง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภค บริโภค
7. นายณัฐพัชร ชลิตราพงศ์ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด	43	Certificate in Contemporary American Business Practices, Baruch College, ประเทศ สหรัฐอเมริกา  ปริญญาตรี สัตวแพทยศาสตร์ บัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับสอง) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	- ไม่มี -	- ไม่มี -	ปี 2557 - 2557	Investment Intern	สำนักงานเศรษฐกิจ การลงทุน นครนิวยอร์ก	หน่วยงานราชการ
					ปี 2553 – 2555	สัตวแพทย์	โรงพยาบาลสัตว์ สุขุมวิท 49	ให้บริการรักษาสัตว์
					ปี 2551 – 2553	ผู้ร่วมก่อตั้ง /สัตวแพทย์	โรงพยาบาลสัตว์ ฟรีเมียม	ให้บริการรักษาสัตว์

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
8. นายอริคม วงศ์ส่องจำ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านบัญชีและการเงิน	45	MSc Forensic Accounting University of Portsmouth	- ไม่มี -	- ไม่มี -	ปี 2562 – 2565	CFO	บมจ.มีนาทราน สปอร์ต	ขนส่งคอนกรีตและ สินค้า
		ปริญญาโท MBA จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย			ปี 2560 – 2562	CFO	บริษัท รอชโซ จำกัด	ผลิตและจำหน่าย เครื่องแต่งกาย
		ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย			ปี 2559 – 2560	CFO	บริษัท ไทยอัลลอย แมนูแฟจเจอร์ริง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย ล้อรถยนต์
		Mai Growth Lab ปี 2568			ปี 2548 – 2559	ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายวิจัย	สำนักงาน กสท.	หน่วยงานกำกับดูแล ตลาดทุน
		CFO Annual Conference on Capital Markets ปี 2568						
		CFO 2026 (Accounting) ปี 2568						
		CFO 2026 (Tax) ปี 2568						

### รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด (“Ascent”) เป็นผู้ให้บริการตรวจสอบภายใน และ Ascent ได้มอบหมายให้ ดร.มงคล เหล่าวรพงศ์ นางสาวกันยารัตน์ ทองสุข และ นางสาวกรรณิการ์ อนุชยานนท์ เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
ดร.มงคล เหล่าวรพงศ์ หัวหน้างานตรวจสอบภายใน	56	ปริญญาเอก คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2564 – ปัจจุบัน	Technical Specialist	บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด	ตรวจสอบภายใน
		ปริญญาโท คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์			2564 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ควอลิตี้ แอสซัวร์نس เซอร์วิส จำกัด	สอบบัญชี
		ปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์			2552 – ปัจจุบัน	อาจารย์พิเศษสาขา บัญชี	คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี -มหาวิทยาลัย กรุงเทพ -มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ -มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย -มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญ	สถานศึกษา
		- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต และ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่ได้รับการ อนุมัติจากสำนักงาน ก.ล.ต. - คณะกรรมการกำหนดมาตรฐาน บัญชี สภาวิชาชีพบัญชี พ.ศ. 2563-2567 - Chartered Director, Thai-IOD			ปี 2562 – 2564	ผู้ช่วยกรรมการ ผู้จัดการ	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด	สอบบัญชี

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท(ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวกรรณิการ์ อนุชยานนท์ ผู้จัดการตรวจสอบภายใน	29	ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยนเรศวร	- ไม่มี -	- ไม่มี -	ปี 2568	ผู้จัดการผู้ตรวจสอบ ภายใน	บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด	ตรวจสอบภายใน
					ปี 2561 – 2568	ผู้ช่วยตรวจสอบ บัญชี	บริษัท กรินทร์ อดิธิ จำกัด	สอบบัญชี
นางสาวกัญยรัตน์ ทองสุข ผู้จัดการตรวจสอบภายใน	43	ปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยนเรศวร	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2568 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการผู้ตรวจสอบ ภายใน	บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด	ตรวจสอบภายใน
					ปี 2562 – 2568	ผู้จัดการผู้ตรวจสอบ ภายใน	บมจ.น้ำมันพืช ไทย	อุตสาหกรรม การเกษตร
					ปี 2556 – 2562	เจ้าหน้าที่ตรวจสอบ ภายในอาวุโส	บมจ.แอสเสท เวิร์ด คอร์ป	อสังหาริมทรัพย์
					ปี 2554 – 2566	เจ้าหน้าที่ตรวจสอบ	บมจ.ซาบีน่า	ผลิตและจำหน่ายชุด ชั้นใน
					ปี 2550 – 2553	เจ้าหน้าที่ตรวจสอบ	บมจ.ลือทอเลียร์	เทคโนโลยี สารสนเทศ



## ค่าตอบแทนกรรมการ

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินสำหรับประธานกรรมการ กรรมการอิสระ และกรรมการชุดย่อย จำนวน 6 ราย ในปี 2568 รวมจำนวน 1,255,000 บาทโดยเป็นค่าเบี้ยประชุมของกรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยแต่ละคณะซึ่งจ่ายตามการเข้าร่วมประชุมจริง และค่าตอบแทนดังกล่าวได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2568

ประเภทของคณะกรรมการ	ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ปี 2568 (ค่าเบี้ยประชุม)
<b>คณะกรรมการบริษัท</b>	
ประธานกรรมการ	30,000
กรรมการ	25,000
<b>คณะกรรมการตรวจสอบ</b>	
ประธานกรรมการ	30,000
กรรมการ	25,000
<b>คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน</b>	
ประธานกรรมการ	30,000
กรรมการ	25,000

นอกจากค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ที่ประชุมผู้ถือหุ้นปี 2568 อนุมัติสวัสดิการให้แก่กรรมการ ดังนี้

ค่าตอบแทนอื่นๆ	สำหรับค่าบริการที่ไม่เกิน 200,000 บาท	สำหรับค่าบริการที่เกิน 200,000 บาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 300,000 บาท	สำหรับค่าบริการที่เกิน 300,000 บาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 400,000 บาท
กรรมการและครอบครัว	มีสิทธิใช้บริการโดยไม่คิดค่าบริการ	ได้รับส่วนลด 50% จากราคา ค่าบริการมาตรฐาน	ได้รับส่วนลด 25% จากราคา ค่าบริการมาตรฐาน

### คำตอบแทนกรรมการเป็นรายบุคคลในฐานะกรรมการและกรรมการชุดย่อยในปี 2568

ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุม	คำตอบแทนอื่นๆ
ผศ.นพ. บวรรัฐ วन्दุรงค์สุวรรณ	- กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการบริษัท - ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน - กรรมการตรวจสอบ	305,000	90,000
นายวิบูลย์ พจนาลัย	- กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	300,000	157,991
นายฉัตรชัย ธนาฤดี	- กรรมการอิสระ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	275,000	186,400
นายอภิรุจ ทองวัฒน์	- กรรมการ	125,000	86,390
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	- กรรมการ	125,000	-
นายวีระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบุลย์	- กรรมการ	125,000	154,500
รวม		1,255,000	675,281

หมายเหตุ

1. คำตอบแทนอื่นๆ ได้แก่ สวัสดิการของกรรมการ
2. ผศ.นพ. บวรรัฐ วन्दุรงค์สุวรรณ ลาออกจากตำแหน่งมีผลวันที่ 15 มกราคม 2569

### รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารประจำปี 2568

ไม่มีการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารในระหว่างปี 2568

### คำตอบแทนผู้บริหาร

บริษัทกำหนดคำตอบแทนของผู้บริหารให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับหลักเกณฑ์และนโยบายคำตอบแทนของบริษัท โดยพิจารณาถึงบทบาท ภาระหน้าที่และความรับผิดชอบ ประสิทธิภาพการทำงานที่เกี่ยวข้อง ผลการดำเนินงานของบริษัท สภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับระดับที่ปฏิบัติในอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้ การจ่ายคำตอบแทนให้แก่ผู้บริหารสูงสุดของบริษัทจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่ได้รับการพิจารณาและอนุมัติโดยคณะกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทนและคณะกรรมการบริษัท

## ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีผู้บริหารตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551 ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2551 (รวมส่วนที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) จำนวน 5 ท่าน ประกอบด้วย

01	<b>บพ.อภิรุจ ทองวัฒน์</b> ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
02	<b>นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล</b> กรรมการผู้จัดการ
03	<b>นายวิระศักดิ์ สีนุรักษ์ไพบูลย์</b> กรรมการผู้จัดการ
04	<b>นายณัฐพัชร์ ชลิศราพงศ์</b> ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด
05	<b>นายอริคม วงศ์ส่องจำ</b> ประธานเจ้าหน้าที่ด้านบัญชีและการเงิน

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ค่าตอบแทนผู้บริหารไม่รวมค่าตอบแทนที่ผู้บริหารได้รับการดำรงตำแหน่งกรรมการ ประกอบด้วยเงินเดือน และโบนัสโดยมีรายละเอียดดังนี้

ลักษณะผลตอบแทน (ล้านบาท)	2567	2568
เงินเดือน	14.97	17.29
ค่าตำแหน่ง	0.72	0.68
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	0.34	0.33
ผลประโยชน์พนักงานเมื่อเกษียณอายุ	0.01	0.01
ค่าตอบแทนอื่นๆ	3.90	3.23
<b>รวม</b>	<b>19.95</b>	<b>21.54</b>
จำนวนผู้บริหาร (คน)	5	5

ค่าตอบแทนอื่นๆ บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนอื่นที่ไม่เป็นตัวเงินให้แก่ผู้บริหาร ได้แก่ รถประจำตำแหน่ง การตรวจสอบสุขภาพประจำปี และ ประกันกลุ่ม บริษัทไม่มีค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่าย

ลักษณะผลตอบแทน	2567	2568
จำนวนคน	1,464	1,633
เงินเดือน	185,193,731	235,566,000
ค่าตอบแทนบุคลากรทางการแพทย์	550,932,512	657,412,647
ค่าคอมมิชชั่น	348,087,881	350,821,339
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	560,891	1,144,099
ค่ากะ ค่าล่วงเวลา	3,793,125	5,359,289
สวัสดิการและอื่นๆ	115,190,090	136,562,203
<b>รวม</b>	<b>1,203,758,231</b>	<b>1,386,865,578</b>

เลขานุการบริษัท คือ นางสาวยุวดี เหมมาลา ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติหน้าที่ตามมาตรา 89/15 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำแก่กรรมการในการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการ ประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติคณะกรรมการตลอดจนปฏิบัติหน้าที่ในการดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการให้เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง

## บุคลากร

### พนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีพนักงานและบุคลากรทางการแพทย์ทั้งสิ้น 1,633 คน (ไม่รวมผู้บริหาร) บริษัทมีการสนับสนุนการจ้างงานผู้พิการตามกฎหมายกำหนดทั้งหมด 13 คน สนับสนุนการจ้างงานผู้สูงอายุจำนวน 3 คน มีสัดส่วนพนักงานชาย 19% พนักงานหญิง 81% ของพนักงานทั้งหมด บริษัทมีนโยบายการจ้างงานอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมโดยไม่แบ่งแยก เพศ เชื้อชาติ ศาสนา วัฒนธรรม รวมถึงการไม่ใช้แรงงานเด็ก เป็นต้น พนักงานของบริษัทสามารถแบ่งตามสายงานหลักได้ดังนี้

บุคลากร (คน)	2567	2568
พนักงานฝ่ายขาย	448	477
พนักงานต้อนรับ	174	183
บุคลากรทางการแพทย์	604	681
แม่บ้าน	21	20
<b>รวมพนักงานประจำสาขา</b>	<b>1,247</b>	<b>1,361</b>
พนักงานสำนักงานใหญ่	217	272
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>1,464</b>	<b>1,633</b>

### ค่าตอบแทนพนักงาน

ค่าตอบแทนรวมของพนักงานและบุคลากรทางการแพทย์ของบริษัท (ไม่รวมกรรมการและผู้บริหาร) ในปี 2567 - 2568 มีจำนวน 1,203,76 ล้านบาท และ 1,386.87 ล้านบาทตามลำดับ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปเงินเดือน โบนัส คอมมิชชั่น เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และผลประโยชน์อื่น ดังนี้

ลักษณะผลตอบแทน (ล้านบาท)	2567	2568
เงินเดือน	14.97	17.29
ค่าตำแหน่ง	0.72	0.68
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	0.34	0.33
ผลประโยชน์พนักงานเมื่อเกษียณอายุ	0.01	0.01
ค่าตอบแทนอื่นๆ	3.90	3.23
<b>รวม</b>	<b>19.95</b>	<b>21.54</b>
จำนวนผู้บริหาร (คน)	5	5

### การส่งเสริมการออมและสร้างหลักประกันทางการเงินสำหรับพนักงาน

บริษัทมีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD) ซึ่งปัจจุบันมีพนักงานที่เข้าร่วมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ 6% ของพนักงานทั้งหมด

### ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

ค่าสอบบัญชีไม่รวมค่าบริการอื่น (Non-audit fee) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ซึ่งเบิกตามจริง (Out of pocket expense) สำหรับงบการเงินประจำปี 2568 และค่าสอบทานงบการเงินรายไตรมาสของบริษัท รวมจำนวน 2,000,000 บาท และค่าสอบบัญชีบริษัทย่อยจำนวน 300,000 บาท ไม่มีค่าบริการอื่น (Non-audit fee)



## การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

### การควบคุมภายใน

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมาย คณะกรรมการตรวจสอบดูแลให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันทรัพย์สินจากการทุจริตเสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง น่าเชื่อถือ และ มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนเพียงพอ และในระยะเวลาที่เหมาะสม

บริษัทด้วยการพิจารณาคัดเลือกจากคณะกรรมการตรวจสอบได้ว่าจ้าง บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด เพื่อทำหน้าที่สอบทานและประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท โดย ดร.มงคล เหล่ารพวงศ์ ตำแหน่ง Technical Specialist บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของ บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด และ ดร.มงคล เหล่ารพวงศ์ แล้วเห็นว่ามีความเหมาะสมเพียงพอกับการปฏิบัติหน้าที่ เนื่องจาก มีความเป็นอิสระ และมีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายในรายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท

การตรวจสอบใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้บริหารและพนักงานที่เกี่ยวข้องตามโครงสร้างองค์กร การตรวจสอบเอกสารหลักฐานสังเกตการณ์ปฏิบัติงาน ตรวจสอบความมีตัวตนของทรัพย์สิน - หนี้สิน การวิเคราะห์และประเมินประสิทธิผลของระบบควบคุมภายในที่สำคัญตามแนวทางของ COSO และสมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย โดยผู้ตรวจสอบภายในได้เข้ามาดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในและได้รายงานผลการประเมินระบบการควบคุมภายในตามข้อมูลที่ได้รับสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ในรายงานผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน

สำหรับการประเมินระบบการควบคุมภายในรอบปี 2568 นั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2569 ซึ่งมีกรรมการเข้าร่วมทั้งคณะ 7 ท่าน ประกอบด้วย กรรมการที่เป็นผู้บริหาร 3 ท่าน และกรรมการอิสระ 4 ท่าน ซึ่งกรรมการอิสระทั้ง 4 ท่านดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการตรวจสอบด้วย คณะกรรมการบริษัทได้ประเมินระบบการควบคุมภายในตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน โดยยึดกรอบการควบคุมภายในของ The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission (COSO) 5 องค์ประกอบ ซึ่งได้ผ่านการสอบทานโดย บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2569 แล้วเห็นว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม 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 หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทจัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบการควบคุมภายใน และติดตามควบคุมดูแลการดำเนินงาน เพื่อให้สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทจากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบ หรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่มีความขัดแย้ง และบุคคลที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอ จึงได้พิจารณาอนุมัติแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท

### รายการระหว่างกัน

บริษัทกำหนดนโยบายและขั้นตอนการทำรายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อให้การทำรายการเป็นไปอย่างโปร่งใสและเป็นการรักษาผลประโยชน์ของบริษัท โดยบริษัทจะปฏิบัติตาม พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูล การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้ ในกรณีที่กฎหมายดังกล่าวกำหนดให้รายการที่เกี่ยวข้องกันนั้นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทจะจัดให้มี คณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณา และให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผลของรายการ นั้นๆ ทั้งนี้ ในการเข้าทำรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปให้เป็นไปตามหลักการดังนี้

#### (1) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติเป็นหลักการให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ระหว่างบริษัทกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัท โดยพิจารณาแล้วว่ารายการดังกล่าวเป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัทและไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ และ/หรือ สามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าวมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม ทั้งนี้ บริษัทรวบรวมและจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าวที่เกิดขึ้น เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกรอบไตรมาส

#### (2) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกรรมอื่นจะต้องได้รับการพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามข้อบังคับของบริษัท พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยรวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดดังกล่าว รวมถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนด

โดยสภานิติบัญญัติ และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี หรือผู้ประเมินราคาทรัพย์สินที่มีความเป็นอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างถูกต้อง ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1 One Report) งบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี และ/หรือแบบรายงานอื่นใด (แล้วแต่กรณี)

ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคต บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท พ.ร.บ. หลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องไม่มีลักษณะเป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัท โดยการเข้าทำรายการจะต้องคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัท และผู้ถือหุ้นทุกราย ทั้งนี้ ผู้มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระที่เกี่ยวข้องกับรายการดังกล่าว

สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2567 และ 2568 บริษัทมีการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งต่างๆ โดยรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นนั้นเป็นการทำรายการกับกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทรวมถึงการทำรายการ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้น ซึ่งสามารถสรุปลักษณะความสัมพันธ์ของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งได้ดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท เดอะเรสเทอรัลกรุ๊ป จำกัด ("TRG")	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ และนายรัฐพล กิตติชัยตระกูล โดยถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.50</li> <li>มีกรรมการร่วมกัน คือ นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล</li> <li>ประกอบธุรกิจร้านอาหาร</li> </ul>
บริษัท สายวิชัยพัฒนา จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีกรรมการร่วมกัน คือ ผศ.นพ.บวรรัฐ วन्दุรงค์วรรณ</li> <li>ประกอบธุรกิจโรงพยาบาล</li> </ul>

บุคคลที่อาจ มีความขัดแย้ง	ลักษณะของ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล
		2567	2568	
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	รายการค่าเช่า และค่าบริการ	429,709.22	386,866.40	บริษัทให้ TRG เช่าช่วงพื้นที่บางส่วนเพื่อใช้ เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของ TRG โดยคิด อัตราค่าเช่าและค่าบริการในราคาตาม สัญญาเช่าและบริการบวกกำไรร้อยละ 15  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่าเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าบริการจ่าย ตามสัญญา บริการโดย TRG	4,904,514.25	1,203,562.27	TRG ให้บริการแก่บริษัทโดยคิดอัตรา ค่าบริการตามต้นทุนค่าแรงที่ TRG จ่าย ให้แก่พนักงาน บวกค่าดำเนินการ 1%  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าบริการจ่าย ตามสัญญา บริการโดย TRG	2,311,608.12	11,118,113.45	TRG ให้บริการแก่บริษัทย่อยโดยคิดอัตรา ค่าบริการตามต้นทุนค่าแรงที่ TRG จ่าย ให้แก่พนักงาน บวกค่าดำเนินการ 1%  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าอาหารและ เครื่องดื่ม	923,800.98	596,543.61	บริษัทซื้ออาหารและเครื่องดื่มจาก TRG ตามอัตราทั่วไปของ เพื่อดูแลแพทย์และ รับรองแขกของบริษัท  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ

บุคคลที่อาจ มีความขัดแย้ง	ลักษณะของ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล
		2567	2568	
บริษัท เดอะเรสเตอร์ รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าอาหารและ เครื่องดื่ม	44,682.50	235,775.11	บริษัทย่อยซื้ออาหารและเครื่องดื่มจาก TRG ตามอัตราทั่วไปของ เพื่อดูแลแพทย์และ รับรองแขกของบริษัท  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ
บริษัท เดอะเรสเตอร์ รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าโฆษณา	243,960.00	-	บริษัทและ TRG ร่วมกันซื้อค่าโฆษณาใน ห้างสรรพสินค้า โดยซื้อผ่าน TRG เพื่อให้ได้ ส่วนลด จากนั้น TRG จึงเรียกเก็บบริษัทใน ราคาทุน  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ
บริษัท เดอะเรสเตอร์ รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ขายทรัพย์สิน	-	566,842.88	บริษัทขายทรัพย์สินถาวรที่บริษัทไม่ใช้แล้ว ให้แก่ TRG ตามราคาทางบัญชีซึ่งเพียง เคียงได้กับราคาตลาด  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ
บริษัท สายวิชัย พัฒนา จำกัด	ขายสินค้า	-	239,340.00	บริษัทขายสินค้าให้แก่บริษัท สายวิชัย พัฒนา จำกัดในราคาทุนบวกค่าดำเนินการ 10%  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ



# งบการเงิน



## รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินรวมของบริษัท เดอะคลินิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) รวมถึงข้อมูลสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม ถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ ใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง และประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ใช้ข้อมูลในรายงานประจำปีและรายงานทางการเงินของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระเพื่อทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือ และความถูกต้องของรายงานทางการเงิน ความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการควบคุมภายใน และกำกับการตรวจสอบภายในให้มีประสิทธิภาพ ตลอดจนพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลรายการระหว่างกัน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีนี้แล้ว

งบการเงินของบริษัทได้ผ่านการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท คือ บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในการตรวจสอบนั้นทางคณะกรรมการบริษัทได้สนับสนุนข้อมูลและเอกสารต่างๆ เพื่อให้ผู้สอบบัญชีสามารถตรวจสอบและแสดงความเห็นตามมาตรฐานการสอบบัญชี โดยความเห็นของผู้สอบบัญชีได้ปรากฏในรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีแล้ว

คณะกรรมการบริษัท มีความเห็นว่าระบบการควบคุมภายในอยู่ในระดับที่น่าพอใจและสามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลได้ว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท เดอะคลินิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีความเชื่อถือได้ โดยถือปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และปฏิบัติตามกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

ผศ.นพ.บรรลฐ วนดุรงค์วรรณ  
(ประธานกรรมการ)

นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์  
(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

## รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

### ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“กลุ่มบริษัท”) และของเฉพาะของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ซึ่งประกอบด้วย งบฐานะการเงินรวมและงบฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2568 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวม และงบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันและหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมและเฉพาะกิจการ รวมถึงหมายเหตุข้อมูลนโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และของเฉพาะบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2568 และผลการดำเนินงานรวม และผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการ และกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

### เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในวรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากกลุ่มบริษัทตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึงมาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจริยบรรณอื่นๆ ตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

## เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ พร้อมวิธีการตรวจสอบมีดังต่อไปนี้

การรับรู้รายได้ค่าบริการและค่ารักษาพยาบาล (งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ)

ตามที่กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 3.1 กลุ่มบริษัทจะรับรู้รายได้ค่าบริการเมื่อได้ให้บริการแก่ลูกค้าเสร็จสิ้น และเมื่อลูกค้าไม่สามารถใช้สิทธิตามสัญญาบริการประเภทต่างๆ ได้ทั้งหมดภายในระยะเวลา

ทางกลุ่มบริษัททำนายโปรแกรมการรักษาเพื่อให้บริการความงามและสุขภาพหลากหลายประเภท ซึ่งในสัญญาบริการจะระบุเงื่อนไขที่ประกอบด้วยการรักษาหลายๆ ครั้ง โดยเมื่อมีการขายโปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ กลุ่มบริษัทจะได้รับเงินค่าบริการโปรแกรมรักษาล่วงหน้าจากลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทบันทึกไว้เป็นรายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า

เงินค่าบริการโปรแกรมรักษารับล่วงหน้าที่ลูกค้าไม่สามารถเรียกคืนได้และลูกค้าอาจไม่ใช้สิทธิตามสัญญาบริการได้ทั้งหมดภายในระยะเวลาสัญญาบริการเรียกว่า “ สละสิทธิ ” กลุ่มบริษัทจะประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้าตามโปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ โดยใช้ผลงานของผู้เชี่ยวชาญอิสระภายนอก ทุกรอบระยะเวลารายงาน เพื่อนำมาคำนวณหักออกจากมูลค่าของค่าบริการโปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ และทยอยรับรู้เป็นรายได้ตามสัดส่วนรูปแบบการมาใช้บริการโดยลูกค้า

ประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้าอ้างอิงจากหลักการทางสถิติที่ได้มาจากการทำความเข้าใจสมมติฐานภายใต้ข้อมูลลักษณะการเข้ามาใช้บริการในอดีตที่เกิดขึ้นมาก่อน และทำข้อมูลพัฒนาการสละสิทธิออกไปในอนาคตตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยด้วยปัจจัยนโยบายกลุ่มบริษัทและปัจจัยพฤติกรรมของลูกค้าที่ทยอยเข้ามาใช้บริการจนสละสิทธิในที่สุด เพื่อให้ได้มูลค่าสมมูลของมูลค่าการบริการที่ยังไม่ถือเป็นรายได้ไปคำนวณหาร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้า

ดังนั้นการแบ่งประเภทของการบริการ โปรแกรมรักษาต้องให้ดุลยพินิจที่สำคัญของฝ่ายบริหารและการประเมินหาประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสถิติต้องพิจารณาปัจจัยและตัวแปรต่างๆ หลายประการ รวมถึงความถูกต้อง ครบถ้วนของข้อมูล ข้าพเจ้าจึงพิจารณาการรับรู้รายได้บริการดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้รับความเชื่อมั่นเกี่ยวกับการรับรู้รายได้ค่าบริการ โดย

- ประเมินความรู้ความสามารถ ความเป็นอิสระและความเที่ยงธรรมของผู้เชี่ยวชาญอิสระภายนอก
- ประเมินและทำความเข้าใจโดยการสอบถามผู้เชี่ยวชาญอิสระภายนอกที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล หลักการสำคัญ และสมมติฐานที่ใช้ในการประเมินหาประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสถิติ รวมถึงการเปรียบเทียบว่าวิธีที่ใช้เป็นไปตามหลักการโดยทั่วไปหรือไม่
- ประเมินและทำความเข้าใจดุลยพินิจที่สำคัญโดยการสอบถามฝ่ายบริหารที่เกี่ยวข้องกับการแบ่งประเภทของการบริการ
- ประเมินและทำความเข้าใจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกับวงจรรายได้ด้วยความช่วยเหลือของผู้เชี่ยวชาญด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และทดสอบการประมวลผลข้อมูลของระบบงานว่าได้มีการปฏิบัติตามการควบคุมที่กลุ่มบริษัทออกแบบไว้หรือไม่
- ประเมินและทำความเข้าใจระบบควบคุมภายในของกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกับวงจรรายได้ โดยการสอบถามผู้รับผิดชอบ และสุ่มตัวอย่างเพื่อมาทดสอบการปฏิบัติตามการควบคุมที่กลุ่มบริษัทออกแบบไว้ รวมถึงการควบคุมหลักที่ควบคุมด้วยบุคลากร ซึ่งได้แก่ การจัดเตรียมข้อมูลเงินค่าบริการ โปรแกรมรักษารับล่วงหน้าจากลูกค้าโดยแบ่งตามประเภทของการบริการทุกรอบระยะเวลารายงานทางการเงินเพื่อนำมาคำนวณรับรู้รายได้จากการบริการที่ลูกค้าสถิติ และทำการทดสอบคำนวณซ้ำ
- ตรวจสอบความครบถ้วนและถูกต้อง และความสัมพันธ์ของข้อมูลที่น่าไปใช้ในการประเมินหาประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสถิติของลูกค้า โดยการสุ่มเลือกตัวอย่างของสัญญาบริการมาตรวจสอบ
- สุ่มตัวอย่างสัญญาบริการเพื่อตรวจสอบเงินค่าบริการ โปรแกรมรักษารับล่วงหน้าจากลูกค้ากับเอกสารที่เกี่ยวข้องการรับรู้รายได้ว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาบริการของกลุ่มบริษัท และสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้บริการ
- ตรวจสอบรายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าคงเหลือในระบบสารสนเทศ โดยการสุ่มตรวจสอบการใช้บริการของลูกค้าและทดสอบคำนวณการตัดจ่ายค่าบริการในระบบสารสนเทศ
- กระทบยอดข้อมูลในระบบสารสนเทศของระบบรับลูกค้าของการให้บริการของแพทย์กับข้อมูลทางการเงินในการรับรู้รายได้ค่าบริการ
- สุ่มตรวจสอบเอกสารประกอบการรับรู้รายได้บริการที่เกิดขึ้นในระหว่างปีและช่วงใกล้สิ้นรอบระยะเวลาบัญชี



## ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วยข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปีของกลุ่มบริษัท (แต่ไม่รวมถึงงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น) ข้าพเจ้า คาดว่าข้าพเจ้าจะได้รับรายงานประจำปีภายหลังจากวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีนี้

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการคือ การอ่าน และพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของ ข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปีของกลุ่มบริษัท หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอัน เป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลทราบ เพื่อให้มีการดำเนินการแก้ไขที่ เหมาะสมต่อไป

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและการนำเสนองบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้โดย ถูกต้องตามที่ควร ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินและรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหาร พิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของ กลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง เปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานต่อเนื่องตามความเหมาะสม และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกกลุ่มบริษัทหรือหยุด ดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของกลุ่มบริษัท

## ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อการดำเนินการอย่างสมเหตุสมผลได้ว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการจากการใช้งบการเงินเหล่านี้

ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชีข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาด เนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการบันทึกรายการหรือแสดงข้อมูล การแสดงข้อมูลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบเพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของกลุ่มบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชี และการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำโดยผู้บริหาร
- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหาร และจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญเกี่ยวกับเหตุการณ์ หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของกลุ่มบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้าโดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องในงบการเงิน หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้บริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง

- ประเมินการนำเสนอ โครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่
- ได้รับหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอ เกี่ยวกับข้อมูลทางการเงินของกิจการภายในกลุ่มหรือกิจกรรมทางธุรกิจภายในกลุ่มบริษัท เพื่อแสดงความเห็นต่องบการเงินรวม ข้าพเจ้ารับผิดชอบต่อการกำหนดแนวทางการควบคุมดูแล และการปฏิบัติงานตรวจสอบกลุ่มบริษัท ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวต่อความเห็นของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีส่วนที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบที่ได้วางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบ รวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีส่วนที่ในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีส่วนที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระของข้าพเจ้าและมาตรการที่ข้าพเจ้าใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าขาดความเป็นอิสระ

จากเรื่องที่ได้สื่อสารกับผู้มีส่วนที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชี เว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ที่ผู้มีส่วนได้เสียสาธารณะจะได้จากการสื่อสารดังกล่าว

บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

(นายณพฤกษ์ พิษณุวงษ์)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7764

วันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2569

บริษัท เดอะคลินิคส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

หน่วย : บาท

สินทรัพย์	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	5	314,706,099	247,905,737	180,471,465	139,946,699
เงินลงทุนระยะสั้น	6	402,602,528	530,634,115	341,863,167	530,634,115
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	8	12,780,330	7,362,313	15,834,808	16,130,572
สินค้าคงเหลือ	9	384,523,052	271,630,587	355,047,188	251,060,811
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า	10	40,250,013	41,134,390	38,146,988	40,001,558
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า		41,897,442	29,458,735	34,772,798	26,300,963
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		41,140,855	16,075,090	37,867,196	13,969,698
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		1,237,900,319	1,144,200,967	1,004,003,610	1,018,044,416
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	7	31,400,003	15,100,000	27,100,003	15,100,000
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	11	-	-	149,999,600	149,999,600
อาคารและอุปกรณ์	12	1,224,937,555	1,158,263,054	1,163,961,549	1,110,216,155
สินทรัพย์สิทธิการใช้	13	651,979,648	636,635,373	589,966,345	565,944,470
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น		3,650,901	4,509,241	3,331,735	4,389,035
สินทรัพย์ภายใต้เงินได้รอตัดบัญชี	14	10,415,370	10,915,109	10,267,075	11,106,578
เงินประกันและเงินมัดจำ		178,980,391	148,518,988	171,840,952	144,162,888
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		2,101,363,868	1,973,941,765	2,116,467,259	2,000,918,726
รวมสินทรัพย์		3,339,264,187	3,118,142,732	3,120,470,869	3,018,963,142

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบฐานะการเงิน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

หน่วย : บาท

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567
หนี้สินหมุนเวียน					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	15	336,046,949	277,315,114	283,230,105	295,919,609
ภาษีเงินได้คืนบุคคลค้างจ่าย		51,223,703	39,165,002	50,869,616	37,288,683
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า	16	466,417,971	405,763,417	415,235,513	372,467,606
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนด					
ชำระภายในหนึ่งปี	13	147,137,990	127,717,711	134,272,195	117,292,723
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		19,481,310	15,021,577	17,557,666	13,979,836
รวมหนี้สินหมุนเวียน		1,020,307,923	864,982,821	901,165,095	836,948,457
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
หนี้สินตามสัญญาเช่า	13	530,316,449	530,326,812	479,768,166	469,925,320
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับ					
ผลประโยชน์พนักงาน		3,988,393	2,560,519	3,090,277	2,522,878
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		3,343,100	3,343,100	3,343,100	3,343,100
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		537,647,942	536,230,431	486,201,543	475,791,298
รวมหนี้สิน		1,557,955,865	1,401,213,252	1,387,366,638	1,312,739,755
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนเรือนหุ้น - ทุนจดทะเบียน					
หุ้นสามัญ จำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท		110,000,000	110,000,000	110,000,000	110,000,000
ทุนที่ออกและชำระแล้ว					
หุ้นสามัญ จำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท		110,000,000	110,000,000	110,000,000	110,000,000
ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์		12,287,719	12,287,719	12,287,719	12,287,719
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น		1,402,883,061	1,402,883,061	1,402,883,061	1,402,883,061
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย		12,401,753	-	-	-
กำไรสะสม					
- สรรองตามกฎหมาย	17	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000
- ยังไม่ได้จัดสรร		236,080,832	192,030,523	208,205,674	181,324,830
ส่วนต่ำกว่าทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน		(11,272,223)	(11,272,223)	(11,272,223)	(11,272,223)
รวมส่วนของผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่		1,773,381,142	1,716,929,080	1,733,104,231	1,706,223,387
ส่วนของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		7,927,180	400	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		1,781,308,322	1,716,929,480	1,733,104,231	1,706,223,387
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		3,339,264,187	3,118,142,732	3,120,470,869	3,018,963,142

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ  
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

หน่วย : บาท

หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567
รายได้จากการขายและการให้บริการรักษาพยาบาล	3,556,412,973	2,983,157,141	2,998,037,800	2,856,428,276
ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการรักษาพยาบาล	(1,759,963,680)	(1,440,488,545)	(1,438,126,181)	(1,369,454,631)
กำไรขั้นต้น	1,796,449,293	1,542,668,596	1,559,911,619	1,486,973,645
รายได้อื่น				
รายได้อื่น	13,439,750	9,544,783	18,205,322	10,766,128
รวมรายได้อื่น	13,439,750	9,544,783	18,205,322	10,766,128
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	1,809,889,043	1,552,213,379	1,578,116,941	1,497,739,773
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	(905,891,351)	(804,062,685)	(765,990,301)	(776,620,447)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(426,789,666)	(349,573,931)	(359,738,224)	(336,710,966)
รวมค่าใช้จ่าย	(1,332,681,017)	(1,153,636,616)	(1,125,728,525)	(1,113,331,413)
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	477,208,026	398,576,763	452,388,416	384,408,360
รายได้ทางการเงิน	10,174,908	16,245,595	9,016,105	16,106,411
ต้นทุนทางการเงิน	(26,336,388)	(23,903,242)	(23,521,063)	(23,664,287)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	461,046,546	390,919,116	437,883,458	376,850,484
14 ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(96,996,446)	(68,731,008)	(92,003,049)	(65,443,069)
กำไรสำหรับปี	364,050,100	322,188,108	345,880,409	311,407,415
กำไรเบ็ดเสร็จอื่น:				
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนภายหลัง				
ผลกำไร(ขาดทุน)จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	(670,493)	-	-	-
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี-สุทธิจากภาษี	(670,493)	-	-	-
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	363,379,607	322,188,108	345,880,409	311,407,415
การแบ่งปันกำไร(ขาดทุน)				
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	363,695,489	322,188,108	345,880,409	311,407,415
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	354,611	-	-	-
	364,050,100	322,188,108	345,880,409	311,407,415
การแบ่งปันกำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จรวม				
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	363,049,874	322,188,108	345,880,409	311,407,415
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	329,733	-	-	-
	363,379,607	322,188,108	345,880,409	311,407,415
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน				
กำไรต่อหุ้น - ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	1.65	1.46	1.57	1.42

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เคอะคลินิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

หน่วย : บาท

งบการเงินรวม									
หมายเหตุ	ทุนเรือนหุ้น	ส่วนเกินทุนจากการ	ผลต่างจากการ		กำไรสะสม		ส่วนค่าว่าทุนจากการ		รวม
	ที่ออกและชำระแล้ว	จ่าย โดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	เปลี่ยนแปลงสัดส่วน	จัดสรรแล้ว -		รวบรวมธุรกิจภายใต้	ส่วนของส่วน ได้เสีย	
				เงินลงทุนในบริษัทย่อย	สำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	การควบคุมเดียวกัน	ที่ไม่มีอำนาจควบคุม	
									ส่วนของผู้ถือหุ้น
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	-	11,000,000	177,840,645	(11,272,223)	400	1,702,739,602
กำไรสำหรับปี	-	-	-	-	-	322,188,108	-	-	322,188,108
เงินปันผลจ่าย	18	-	-	-	-	(164,998,425)	-	-	(164,998,425)
เงินปันผลจ่ายระหว่างกาล	18	-	-	-	-	(142,999,805)	-	-	(142,999,805)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	-	11,000,000	192,030,523	(11,272,223)	400	1,716,929,480
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2568	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	-	11,000,000	192,030,523	(11,272,223)	400	1,716,929,480
เงินรับเพิ่มทุนของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-	12,401,753	-	-	-	7,597,047	19,998,800
กำไรสำหรับปี	-	-	-	-	-	363,695,489	-	354,611	364,050,100
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	-	-	-	-	-	(645,615)	-	(24,878)	(670,493)
เงินปันผลจ่าย	18	-	-	-	-	(164,999,775)	-	-	(164,999,775)
เงินปันผลจ่ายระหว่างกาล	18	-	-	-	-	(153,999,790)	-	-	(153,999,790)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	12,401,753	11,000,000	236,080,832	(11,272,223)	7,927,180	1,781,308,322

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น  
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

หน่วย : บาท							
งบการเงินเฉพาะกิจการ							
หมายเหตุ	ทุนเรือนหุ้น	ส่วนเกินทุนจากการ	ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	กำไรสะสม		ส่วนต่ำกว่าทุนจากการ	รวม
	ที่ออกและชำระแล้ว	จ่าย โดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์		จัดสรรแล้ว -		รวบรวมธุรกิจภายใต้	
				สำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	การควบคุมเดียวกัน	ส่วนของผู้ถือหุ้น
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	177,915,645	(11,272,223)	1,702,814,202
กำไรสำหรับปี	-	-	-	-	311,407,415	-	311,407,415
เงินปันผลจ่าย 18	-	-	-	-	(164,998,425)	-	(164,998,425)
เงินปันผลจ่ายระหว่างกาล 18	-	-	-	-	(142,999,805)	-	(142,999,805)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	181,324,830	(11,272,223)	1,706,223,387
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2568	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	181,324,830	(11,272,223)	1,706,223,387
กำไรสำหรับปี	-	-	-	-	345,880,409	-	345,880,409
เงินปันผลจ่าย 18	-	-	-	-	(164,999,775)	-	(164,999,775)
เงินปันผลจ่ายระหว่างกาล 18	-	-	-	-	(153,999,790)	-	(153,999,790)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	208,205,674	(11,272,223)	1,733,104,231

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน				
กำไรสำหรับปี	364,050,100	322,188,108	345,880,409	311,407,415
รายการปรับกระทบกำไร(ขาดทุน)เป็นเงินสดรับ(จ่าย)				
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	96,996,446	68,731,008	92,003,049	65,443,069
ต้นทุนทางการเงิน	26,336,388	23,903,242	23,521,063	23,664,287
รายได้ทางการเงิน	(10,174,908)	(16,245,595)	(9,016,105)	(16,106,411)
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	333,123,244	282,303,816	306,456,838	278,455,837
การปรับลดสินค้าคงเหลือเป็นมูลค่าสุทธิที่ได้รับ (โอนกลับ)	3,069,889	2,090,124	2,868,729	2,087,860
ขาดทุน(กำไร)จากการจำหน่าย/ตัดจำหน่ายส่วนปรับปรุง				
อาคารเช่าและอุปกรณ์	5,984,644	5,166,077	5,860,738	5,553,578
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	(6,029,945)	(7,931,297)	(6,029,945)	(7,931,297)
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าที่ได้รับไว้ในระหว่างปี	(353,720,456)	(446,788,442)	(328,537,395)	(357,859,643)
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	659,057	631,547	636,699	593,905
การเปลี่ยนแปลงของเงินทุนหมุนเวียน				
ลูกหนี้การค้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(5,418,018)	5,075,600	295,764	(3,692,659)
สินค้าคงเหลือ(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(115,962,355)	(82,630,142)	(106,855,106)	(62,058,103)
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	884,378	3,939,979	1,854,570	5,072,811
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(12,438,706)	(4,115,390)	(8,471,834)	(957,618)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(25,615,010)	15,133,717	(24,446,748)	17,239,109
เงินประกันและเงินมัดจำ(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(30,461,402)	(21,328,644)	(27,678,063)	(16,972,544)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น(ลดลง)	81,326,373	34,531,097	12,714,627	53,155,592
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าเพิ่มขึ้น(ลดลง)	414,375,009	451,731,519	371,305,302	329,506,908
หนี้สินหมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น(ลดลง)	4,459,733	4,484,952	3,577,830	3,443,210
จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	(69,300)	(570,000)	(69,300)	(570,000)
เงินสดรับ (จ่าย) จากการดำเนินงาน	771,375,161	640,301,276	655,871,122	629,475,306
จ่ายต้นทุนทางการเงิน	(26,336,388)	(23,903,242)	(23,521,063)	(23,664,287)
จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล	(84,270,384)	(64,421,786)	(77,582,612)	(63,201,637)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	660,768,389	551,976,248	554,767,447	542,609,382

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน				
เงินลงทุนระยะสั้นลดลง(เพิ่มขึ้น)	128,031,587	529,365,885	188,770,948	529,365,885
เงินฝากประจำที่ติดภาระค่าประกันลดลง(เพิ่มขึ้น)	(16,300,003)	-	(12,000,003)	-
เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	(149,900,000)
เงินสดจ่ายซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ และจ่ายเจ้าหนี้ค่าอุปกรณ์	(300,147,206)	(571,673,512)	(276,762,409)	(566,485,592)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์	20,778,724	39,338,610	20,902,423	84,761,084
เงินสดจ่ายซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(697,640)	(1,134,910)	(492,200)	(1,134,910)
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	-	42,800	21,547
เงินสดรับจากรายได้ทางการเงิน	10,724,156	19,894,619	9,565,353	19,755,435
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(157,610,382)	15,790,692	(69,973,088)	(83,616,551)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน				
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	19,998,800	-	-	-
เงินปันผลจ่าย	(318,999,565)	(307,998,230)	(318,999,565)	(307,998,230)
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	(137,356,879)	(120,389,464)	(125,270,028)	(119,529,393)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(436,357,644)	(428,387,694)	(444,269,593)	(427,527,623)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)-สุทธิ	66,800,363	139,379,246	40,524,766	31,465,208
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันต้นปี	247,905,736	108,526,491	139,946,699	108,481,491
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันสิ้นปี	314,706,099	247,905,737	180,471,465	139,946,699
ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับงบกระแสเงินสด				
รายการที่ไม่ใช่เงินสด				
ซื้ออุปกรณ์ที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ	24,335,083	46,929,621	21,489,252	46,893,383
สินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	222,000,258	399,720,997	217,325,809	328,034,447

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้



## บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

### หมายเหตุประกอบงบการเงินรวมและเฉพาะกิจการ

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

## 1. ข้อมูลทั่วไป

### 1.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นบริษัทมหาชนซึ่งจัดตั้งและมีภูมิลำเนาในประเทศไทย ภารกิจหลักของบริษัทคือการให้บริการรักษาพยาบาลเกี่ยวกับผิวหนังภายใต้ชื่อ “เดอะคลินิก” ที่อยู่ตามที่อยู่ของบริษัทจดทะเบียนของบริษัทอยู่ที่ 2922/296-299 อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 27 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร

บริษัทจดทะเบียนย้ายสถานประกอบการในวันที่ 9 มกราคม 2569 ที่อยู่ตามที่บริษัทจดทะเบียนของบริษัทอยู่ที่ 9 อาคารจิ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 ชั้นที่ 12 North Wing ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทมีสำนักงานสาขาจำนวน 82 แห่ง (รวมสำนักงานใหญ่)

## 2. หลักเกณฑ์ในการจัดทำงบการเงิน

### 2.1 เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงิน

งบการเงินนี้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงแนวปฏิบัติทางการบัญชีที่ประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพบัญชีฯ กฎระเบียบและประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง

งบการเงินของกลุ่มบริษัทจัดทำขึ้นโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิมในการวัดมูลค่าขององค์ประกอบของรายการในงบการเงิน ยกเว้นรายการที่เปิดเผยไว้ในนโยบายการบัญชีที่เกี่ยวข้อง

### 2.2 เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงินรวม

(ก) ในการจัดทำงบการเงินรวมถือหลักเกณฑ์การรวมเฉพาะบริษัท ซึ่งบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) มีอำนาจควบคุมในบริษัทเหล่านั้น หลังจากได้ตัดยอดคงเหลือและรายการระหว่างกันแล้ว โดยบริษัทได้นำบริษัทย่อยเข้ามา จัดทำงบการเงินรวมตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567

(ข) การตัดบัญชีรายการระหว่างบริษัทในบัญชีเงินลงทุนในบริษัทย่อย กับส่วนของผู้ถือหุ้น โดยถือหลักการตัดบัญชีเป็น เงินลงทุนร้อยละ 100 ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นรายอื่น แสดงเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม

(ค) งบการเงินรวมนี้จัดทำขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานรวมของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และกลุ่มบริษัท เท่านั้น การใช้ข้อมูลตามงบการเงินเพื่อวัตถุประสงค์อื่น อาจมีข้อจำกัดด้าน ลักษณะธุรกิจที่ค่อนข้างแตกต่างกันในบรรดาบริษัทต่าง ๆ ที่นำงบการเงินมาประกอบเป็นงบการเงินรวม

(๑) งบการเงินรวมประกอบด้วยงบการเงินของบริษัท เดอะคลินิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่และงบการเงินบริษัทย่อยซึ่งบริษัท เดอะคลินิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) เข้าถือหุ้นหรือมีอำนาจควบคุมอย่างเป็นสาระสำคัญในบริษัทย่อยดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะของธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น ทั้งทางตรงและทางอ้อม			
		ทุนชำระแล้ว (พันบาท)		ของบริษัท (ร้อยละ)	
		2568	2567	2568	2567
<u>บริษัทย่อยที่ถือหุ้น โดยบริษัทโดยตรง</u>					
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิกส์ จำกัด	การให้บริการด้านความงามและศัลยกรรมตกแต่ง	155,780	150,000	96	100

บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นเมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2566 ทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 100,000 บาท โดยยังไม่เริ่มประกอบกิจการ และเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2567 บริษัทย่อยเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 150 ล้านบาท จากนั้นวันที่ 1 ตุลาคม 2567 บริษัทได้มีการจัดโครงสร้างโดยโอนธุรกิจศัลยกรรมตกแต่งซึ่งเป็นส่วนงานหนึ่งของบริษัทให้กับบริษัทย่อยเริ่มประกอบกิจการ ดังนั้นบริษัทจึงเริ่มจัดทำงบการเงินรวมตั้งแต่วันที่บริษัทย่อยเริ่มประกอบกิจการ

บริษัทย่อยเป็นกิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัท การควบคุมเกิดขึ้นเมื่อบริษัทเปิดรับหรือมีสิทธิในผลตอบแทนผันแปรจากการเกี่ยวข้องกับกิจการนั้นและมีความสามารถในการใช้อำนาจเหนือกิจการนั้น ทำให้เกิดผลกระทบต่อจำนวนเงินผลตอบแทนของบริษัททั้งงบการเงินของบริษัทย่อยได้รวมอยู่ในงบการเงินรวม นับแต่วันที่ที่มีการควบคุมจนถึงวันที่การควบคุมสิ้นสุดลง

## 2.3 มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เริ่มมีผลบังคับใช้ในปีปัจจุบัน

กลุ่มบริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงจำนวนหลายฉบับ ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2568 มาถือปฏิบัติ การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของกลุ่มบริษัท

## 2.4 มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่จะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2569

สภาวิชาชีพบัญชีได้ประกาศใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงจำนวนหลายฉบับ ซึ่งจะผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2569 โดยฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าการปรับปรุงมาตรฐานนี้ไม่ส่งผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของกลุ่มบริษัท

### 3. ข้อมูลนโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ

#### 3.1 การรับรู้รายได้

รายได้ค่าบริการและค่ารักษาพยาบาล

รายได้ค่าบริการและค่ารักษาพยาบาลรับรู้เมื่อกิจการให้บริการเสร็จสิ้น

รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าเป็นมูลค่าของค่าบริการ โปรแกรมการรักษาที่กลุ่มบริษัทได้ขายไปแล้ว โดยจะทยอยรับรู้เป็นรายได้เมื่อได้ให้บริการแล้วหรือเมื่อลูกค้าสละสิทธิไม่ใช้บริการครบทั้งหมดตามโปรแกรมการรักษา

มูลค่าของค่าบริการที่ลูกค้าสละสิทธิไม่ใช้บริการครบทั้งหมดตามโปรแกรมการรักษา กลุ่มบริษัทจะประมาณร้อยละของการสละสิทธิจากประวัติการใช้บริการของลูกค้าในอดีตและพิจารณาข้อมูลหรือแนวโน้มในปัจจุบัน โดยจะทยอยรับรู้เป็นรายได้จากการให้บริการรักษาพยาบาลตามสัดส่วนการมาใช้บริการของลูกค้า

ขายสินค้า

รายได้จากการขายสินค้านับรับรู้เมื่อกลุ่มบริษัทได้ปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาและโอนอำนาจการควบคุมของสินค้าให้กับลูกค้าแล้ว รายได้จากการขายแสดงด้วยมูลค่าที่จะได้รับหลังหักส่วนลด

ดอกเบี้ยรับ

ดอกเบี้ยรับถือเป็นรายได้ตามเกณฑ์คงค้างโดยคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

รายได้และค่าใช้จ่ายอื่น

กลุ่มบริษัทรับรู้รายได้และค่าใช้จ่ายอื่นตามเกณฑ์สิทธิที่จะได้รับและภาระที่จะต้องจ่าย

#### 3.2 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด หมายถึง เงินสด เงินฝากธนาคารและเงินฝากสถาบันการเงิน ซึ่งกำหนดรับคืนภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน (ไม่รวมเงินฝากธนาคารและสถาบันการเงินที่ติดภาระค้ำประกัน)

#### 3.3 สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือแสดงด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ราคาทุนของสินค้าคำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ต้นทุนในการซื้อประกอบด้วยราคาซื้อ และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการซื้อสินค้านั้น เช่น ค่าอากรขาเข้า และค่าขนส่ง หักด้วยส่วนลดจากการจ่ายเงินตามเงื่อนไขหรือส่วนลดจากการรับประกันสินค้า

มูลค่าสุทธิที่จะได้รับประมาณจากราคาปกติที่คาดว่าจะขายได้ของธุรกิจหักด้วยค่าใช้จ่ายที่จำเป็นเพื่อให้สินค้านั้นสำเร็จรูปรวมถึงค่าใช้จ่ายในการขาย กิจการบันทึกบัญชีค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าเก่า ล้าสมัย หรือเสื่อมคุณภาพเท่าที่จำเป็น

### 3.4 ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า

กลุ่มบริษัทบันทึกค่านายหน้าที่ย้ายเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้าเป็นสินทรัพย์และตัดเป็นค่าใช้จ่ายอย่างเป็นระบบ และสอดคล้องกับรูปแบบการรับรู้รายได้ตามสัญญา และจะบันทึกค่าเพื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ เมื่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สูงกว่าสิ่งตอบแทนที่จะได้รับหักด้วยต้นทุนที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ในกรณีที่ระยะเวลาของการกระจายสินทรัพย์ที่จะรับรู้สำหรับต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญามีระยะเวลาหนึ่งงวดหรือสั้นกว่า กลุ่มบริษัทจะบันทึกต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดรายการ

### 3.5 สินทรัพย์ทางการเงิน

#### การจัดประเภทและการวัดมูลค่า

กลุ่มบริษัทจัดประเภทและวัดมูลค่าภายหลังของสินทรัพย์ทางการเงินด้วยวิธีการาทุนตัดจำหน่าย (Amortised cost)

กลุ่มบริษัทรับรู้สินทรัพย์ทางการเงินในวันซื้อขายด้วยมูลค่ายุติธรรม บวกด้วยต้นทุนการทำรายการซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาซึ่งสินทรัพย์ทางการเงิน ยกเว้นสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ซึ่งกลุ่มบริษัทจะรับรู้ต้นทุนการทำรายการในกำไรหรือขาดทุน

#### สินทรัพย์ทางการเงินจากตราสารหนี้

กลุ่มบริษัทจะจัดประเภทและวัดมูลค่าภายหลังของตราสารหนี้ที่ถือครอง โดยจะพิจารณาตามโมเดลธุรกิจ (Business model) ที่แสดงถึงวิธีการจัดการสินทรัพย์ทางการเงินเพื่อให้ได้กระแสเงินสดและตามลักษณะของกระแสเงินสดตามสัญญา โดยจะจัดประเภทตามลักษณะการวัดมูลค่า ดังนี้

- การวัดมูลค่าด้วยวิธีการาทุนตัดจำหน่าย (Amortised cost)

สินทรัพย์ทางการเงินต้องวัดมูลค่าด้วยวิธีการาทุนตัดจำหน่าย เมื่อกลุ่มบริษัทถือครองสินทรัพย์ทางการเงินนั้นตามโมเดลธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์การถือครองเพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญาและข้อกำหนดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงินซึ่งทำให้เกิดกระแสเงินสดซึ่งเป็นการจ่ายเพียงเงินต้นและดอกเบี้ยจากยอดคงเหลือของเงินต้นในวันที่กำหนดไว้ รายได้ดอกเบี้ยจากสินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าวต้องคำนวณโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง กำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการตัดรายการจะรับรู้โดยตรงในกำไรหรือขาดทุนและรายการขาดทุนจากการด้อยค่าแสดงเป็นกำไรหรือขาดทุน

### การด้อยค่าสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทเลือกใช้วิธีอย่างง่าย (Simplified approach) ในการรับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตของลูกหนี้การค้าและสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาตลอดอายุของสัญญา โดยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของสินทรัพย์ทางการเงินเหล่านี้ประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรอง (Provision matrix) ซึ่งวิธีดังกล่าวอ้างอิงจากข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตที่เกิดขึ้นในอดีตถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก รวมถึงการปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้ นั้น ๆ และการประเมินทั้งข้อมูลสภาพการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาพการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันที่รายงาน

สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินอื่นที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย และวัดมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น กิจการใช้วิธีการทั่วไป (General approach) ในการวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งกำหนดให้พิจารณาผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนหรือตลอดอายุสินทรัพย์ ขึ้นอยู่กับว่ามีการเพิ่มขึ้นของความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ และรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าตั้งแต่เริ่มรับรู้สินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าว

กลุ่มบริษัทประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าว ณ ทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงานว่ามีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับตั้งแต่การรับรู้รายการเมื่อแรกเริ่มหรือไม่ (เปรียบเทียบความเสี่ยงของการผิดสัญญาที่จะเกิดขึ้น ณ วันที่รายงาน กับความเสี่ยงของการผิดสัญญาที่จะเกิดขึ้น ณ วันที่รับรู้รายการเริ่มแรก)

### การตัดรายการของสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินเมื่อมีข้อมูลที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้มีปัญหาด้านการเงินอย่างร้ายแรงและไม่มีความเป็นไปได้ที่จะได้รับคืน สินทรัพย์ทางการเงินที่ถูกตัดรายการอาจขึ้นอยู่กับวิธีการบังคับภายใต้กระบวนการทวงถามของกลุ่มบริษัท โดยใช้คำปรึกษาทางกฎหมายตามความเหมาะสม เงินที่ได้รับคืนรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

### การหักกลบของเครื่องมือทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินจะนำมาหักกลบกัน และแสดงด้วยยอดสุทธิในงบแสดงฐานะการเงิน ก็ต่อเมื่อกิจการมีสิทธิบังคับใช้ได้ตามกฎหมายอยู่แล้วในการหักกลบจำนวนเงินที่รับรู้ และกิจการมีความตั้งใจที่จะชำระด้วยยอดสุทธิ หรือตั้งใจที่จะรับสินทรัพย์และชำระหนี้สินพร้อมกัน

## 3.6 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทย่อยหมายถึงบริษัทที่บริษัทใหญ่มีอำนาจในการควบคุมบริษัทย่อย การควบคุมเกิดขึ้นเมื่อบริษัทใหญ่เปิดรับหรือมีสิทธิได้รับในผลตอบแทนของบริษัทย่อย และสามารถใช้อำนาจในการสั่งการกิจกรรมที่ส่งผลกระทบต่อจำนวนเงินของผลตอบแทนนั้น

เงินลงทุนในบริษัทย่อยแสดงในงบการเงินเฉพาะกิจการ โดยใช้วิธีราคาทุนหักค่าเพื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

### 3.7 อาคารและอุปกรณ์

อาคารและอุปกรณ์แสดงด้วยราคาทุนหักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี) ต้นทุนเริ่มแรกจะรวมต้นทุนทางตรงอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินทรัพย์นั้น

ต้นทุนที่เกิดขึ้นภายหลังจะรวมอยู่ในมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หรือรับรู้แยกเป็นอีกสินทรัพย์หนึ่งตามความเหมาะสม เมื่อต้นทุนนั้นเกิดขึ้นและคาดว่าจะให้ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตแก่กลุ่มบริษัทและต้นทุนดังกล่าวสามารถวัดมูลค่าได้อย่างน่าเชื่อถือ และจะตัดมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ส่วนที่ถูกเปลี่ยนแทนออก สำหรับค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาอื่นๆ กลุ่มบริษัทจะรับรู้ต้นทุนดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

#### ค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคابันทิกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามเกณฑ์อายุการให้ประโยชน์ โดยประมาณของสินทรัพย์แต่ละรายการ ประมาณอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์แสดงได้ดังนี้

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

กลุ่มบริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

ทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ได้มีการทบทวนและปรับปรุงมูลค่าคงเหลือและอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์ให้เหมาะสมในกรณีที่มูลค่าตามบัญชีสูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน มูลค่าตามบัญชีจะถูกปรับลดให้เท่ากับมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทันที

กำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ คำนวณโดยเปรียบเทียบจากสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายสินทรัพย์กับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ และจะรับรู้บัญชีกำไรหรือขาดทุนอื่นสุทธิในกำไรหรือขาดทุน



### 3.8 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่กลุ่มบริษัทซื้อและมีอายุการให้ประโยชน์จำกัด แสดงในราคาทุน หักค่าตัดจำหน่ายสะสม และค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

#### ค่าตัดจำหน่าย

ค่าตัดจำหน่ายบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามเกณฑ์ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนแต่ละประเภท ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจแสดงได้ดังนี้

โปรแกรมคอมพิวเตอร์

3 - 10 ปี

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่อายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบได้แน่นอน แสดงในราคาทุนหักค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

### 3.9 การด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงิน

ยอดสินทรัพย์ตามบัญชีของกิจการได้รับการทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่ข้อบ่งชี้ว่าสินทรัพย์จะเกิดการด้อยค่า โดยจะพิจารณาจากมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์หากมีราคาต่ำกว่าราคาตามบัญชี ถือว่าสินทรัพย์นั้นเกิดการด้อยค่า ซึ่งจะรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าดังกล่าวในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ และกลุ่มบริษัทจะบันทึกกลับรายการจากการด้อยค่า ต่อเมื่อมีข้อบ่งชี้ว่าการด้อยค่านั้นไม่มีอยู่อีกต่อไปหรือยังคงมีอยู่แต่เป็นไปในทางที่ลดลง

ในกรณีที่ข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน สำหรับค่าความนิยมและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบแน่นอนหรือไม่พร้อมใช้งาน จะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทุกปีในช่วงเวลาเดียวกัน

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ หมายถึง ราคาขายสุทธิหรือมูลค่าจากการใช้สินทรัพย์ แล้วแต่ราคาใดจะสูงกว่า และจะประมาณจากสินทรัพย์แต่ละรายการ หรือหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดแล้วแต่กรณี

### 3.10 สัญญาเช่า

ณ วันเริ่มต้นสัญญา กลุ่มบริษัทจะประเมินว่าสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่าหรือไม่ โดยสัญญาจะเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า ถ้าสัญญานั้นเป็นการให้สิทธิในการควบคุมการใช้สินทรัพย์ที่ระบุได้สำหรับช่วงเวลาหนึ่งเพื่อการแลกเปลี่ยนกับสิ่งตอบแทน

## ผู้เช่า

### สิทธิประโยชน์การใช้

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

ค่าเสื่อมราคาของสิทธิประโยชน์ใช้คำนวณจากราคาทุนของสินทรัพย์โดยวิธีเส้นตรงตามอายุของสัญญาเช่า หรืออายุการใช้ประโยชน์โดยประมาณของสิทธิประโยชน์ใช้แต่ละประเภท แล้วแต่วันใดจะเกิดขึ้นก่อน ดังต่อไปนี้

อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

2 - 6 ปี

### หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าแสดงด้วยมูลค่าปัจจุบันของการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าดังกล่าวประกอบด้วย การจ่ายชำระคงที่ (รวมถึงการจ่ายชำระคงที่โดยเนื้อหา) หักลูกหนี้สิ่งงูใจตามสัญญาเช่า (ถ้ามี) และจำนวนเงินที่คาดว่าผู้เช่าจะจ่ายชำระภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ รวมถึงการจ่ายชำระตามราคาใช้สิทธิของสิทธิการเลือกซื้อ หากมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่กลุ่มบริษัทจะใช้สิทธิเลือกนั้น และการจ่ายชำระค่าปรับเพื่อการยกเลิกสัญญาเช่า หากข้อกำหนดสัญญาเช่าแสดงให้เห็นว่ากิจการจะใช้สิทธิเลือกในการยกเลิกสัญญาเช่า

กลุ่มบริษัทคำนวณมูลค่าปัจจุบันของการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าโดยใช้อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่ม ณ วันที่สัญญาเช่ามีผล หากอัตราดอกเบี้ยตามนัยของหนี้สินสัญญาเช่านั้นไม่สามารถกำหนดได้ ทั้งนี้อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่มอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมเงินที่มีระยะเวลาใกล้เคียงกับสิทธิประโยชน์ใช้ตามระยะเวลาของสัญญาเช่านั้น หลังจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลกิจการจะวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นเพื่อสะท้อนดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าและลดลงเพื่อสะท้อนการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่จ่ายชำระแล้ว นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทจะวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินที่ต้องจ่ายชำระ การเปลี่ยนแปลงอายุสัญญาเช่า หรือการประเมินสิทธิการเลือกในการซื้อสินทรัพย์อ้างอิง

### สัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ

กลุ่มบริษัทเลือกใช้ข้อยกเว้นในการรับรู้รายการสำหรับสัญญาเช่าระยะสั้น (สัญญาเช่าที่มีอายุสัญญาเช่า 12 เดือนหรือน้อยกว่านับจากวันที่สัญญาเช่ามีผล และไม่มีสิทธิการเลือกซื้อ) และสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ จำนวนเงินที่จ่ายชำระตามสัญญาเช่าดังกล่าวจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในส่วนของกำไรหรือขาดทุนตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า

### 3.11 หนี้สินทางการเงิน

#### การจัดประเภทและการวัดมูลค่า

กลุ่มบริษัทจะพิจารณาจัดประเภทเครื่องมือทางการเงินที่กิจการเป็นผู้ออกเป็นหนี้สินทางการเงินหรือตราสารทุนโดยพิจารณาภาระผูกพันตามสัญญา ดังนี้

- หากกลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาที่จะต้องส่งมอบเงินสดหรือสินทรัพย์ทางการเงินอื่นให้กับบริษัทอื่น โดยไม่สามารถปฏิเสธการชำระหรือเลื่อนการชำระออกไปอย่างไม่มีกำหนดได้นั้น เครื่องมือทางการเงินนั้นจะจัดประเภทเป็นหนี้สินทางการเงิน เว้นแต่ว่าการชาระนั้นสามารถชำระโดยการออกตราสารทุนของกิจการเองด้วยจำนวนตราสารทุนที่คงที่ เพื่อแลกเปลี่ยนกับจำนวนเงินที่คงที่ และเป็นรายการที่ไม่ใช่อนุพันธ์
- หากกลุ่มบริษัทไม่มีภาระผูกพันตามสัญญาหรือสามารถเลื่อนการชำระภาระผูกพันตามสัญญาไปได้ เครื่องมือทางการเงินดังกล่าวจะจัดประเภทเป็นตราสารทุน

เงินกู้ยืมจัดประเภทเป็นหนี้สินหมุนเวียนเมื่อกลุ่มบริษัทไม่มีสิทธิอันปราศจากเงื่อนไขให้เลื่อนชำระหนี้ออกไปอีกเป็นเวลานานไม่น้อยกว่า 12 เดือน นับจากวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

กลุ่มบริษัทจัดประเภทและวัดมูลค่าภายหลังของหนี้สินทางการเงินด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย (Amortised cost)

กิจการวัดมูลค่าเริ่มแรกของหนี้สินทางการเงินด้วยมูลค่ายุติธรรม หักด้วยต้นทุนการทำรายการซึ่งเกี่ยวข้อง โดยตรงกับการออกหนี้สินทางการเงิน โดยจัดประเภทและวัดมูลค่าภายหลังหนี้สินทางการเงินทั้งหมดด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจะรับรู้ตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

#### การตัดรายการของหนี้สินทางการเงิน

กลุ่มบริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินเมื่อภาระผูกพันที่ระบุในสัญญาได้มีการปฏิบัติตามแล้ว หรือได้มีการยกเลิกไป หรือสิ้นสุดลงแล้ว

### 3.12 ประมวลการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

#### ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน

กลุ่มบริษัทรับรู้ เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส เงินสมทบกองทุนประกันสังคมและเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดรายการ

กลุ่มบริษัทและพนักงานได้ร่วมกันจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพขึ้นภายใต้การอนุมัติจากกระทรวงการคลังตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 ซึ่งประกอบด้วยเงินที่พนักงานจ่ายสะสมและเงินที่กลุ่มบริษัทจ่ายสมทบให้เป็นรายเดือน เงินจ่ายสมทบกองทุนฯ บันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในปีที่เกิดรายการ

#### ผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงาน

##### โครงการผลประโยชน์หลังออกจากงาน

กลุ่มบริษัทมีภาระสำหรับเงินชดเชยที่ต้องจ่ายให้แก่พนักงานเมื่อออกจากงานตามกฎหมายแรงงาน ซึ่งกิจการถือว่าเงินชดเชยดังกล่าวเป็นโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานสำหรับพนักงาน

กลุ่มบริษัทคำนวณหนี้สินโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานโดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้ (Projected Unit Credit Method) โดยผู้เชี่ยวชาญอิสระได้ทำการประเมินหนี้สินดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้พิจารณาว่าการบริการในแต่ละงวดก่อให้เกิดสิทธิในการได้รับผลประโยชน์เพิ่มขึ้น และวัดมูลค่าแต่ละหน่วยแยกจากกันเพื่อรวมเป็นการผูกพันงวดสุดท้าย ต้นทุนบริการในอดีตรับรู้ตามวิธีเส้นตรงตลอดช่วงอายุงานเฉลี่ยจนกว่าผลประโยชน์ที่ปรับเปลี่ยนนั้นจะตกเป็นสิทธิขาดของพนักงาน กลุ่มบริษัทต้องรับรู้กำไรขาดทุนจากการลดขนาดโครงการลง และการชำระผลประโยชน์ของโครงการเมื่อมีการลดขนาดโครงการลงและการชำระผลประโยชน์เกิดขึ้น

ผลกำไรหรือขาดทุนจากการประมาณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial gains and losses) สำหรับโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงานจะรับรู้ทันทีในส่วนของงบกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จ หนี้สินโครงการผลประโยชน์พนักงานวัดค่าโดยวิธีคิดส่วนลดมูลค่าปัจจุบันของประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตโดยใช้อัตราส่วนลดซึ่งใกล้เคียงกับอัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล

### 3.13 ประมวลการหนี้สิน

ประมาณการหนี้สินจะรับรู้ก็ต่อเมื่อ กลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันในปัจจุบันตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่จัดทำไว้ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งการชำระภาระผูกพันนั้นมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่าจะส่งผลให้กิจการต้องสูญเสียทรัพยากรออกไป และสามารถประมาณการจำนวนที่ต้องจ่ายได้อย่างน่าเชื่อถือ ประมาณการหนี้สินจะไม่รับรู้สำหรับขาดทุนจากการดำเนินงานในอนาคต

ในกรณีที่มีภาระผูกพันที่คล้ายคลึงกันหลายรายการ กลุ่มบริษัทกำหนดความน่าจะเป็นที่กิจการจะสูญเสียทรัพยากรเพื่อจ่ายชำระภาระผูกพันเหล่านั้น โดยพิจารณาจากความน่าจะเป็นโดยรวมของภาระผูกพันทั้งประเภท แม้ว่าความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่กลุ่มบริษัทจะสูญเสียทรัพยากรเพื่อชำระภาระผูกพันบางรายการที่จัดอยู่ในประเภทเดียวกันจะมีระดับต่ำ

กลุ่มบริษัทจะวัดมูลค่าของจำนวนประมาณการหนี้สิน โดยใช้มูลค่าปัจจุบันของรายจ่ายที่คาดว่าจะต้องนำมาจ่ายชำระภาระผูกพัน โดยใช้อัตราดอกเบี้ยซึ่งสะท้อนถึงการประเมินสถานการณ์ตลาดในปัจจุบันของมูลค่าของเงินตามเวลาและความเสี่ยงเฉพาะของหนี้สินที่กำลังพิจารณาอยู่ การเพิ่มขึ้นของประมาณการหนี้สินเนื่องจากมูลค่าของเงินตามเวลาจะรับรู้เป็นดอกเบี้ยจ่าย

### 3.14 ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้ประกอบด้วยภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

#### ภาษีเงินได้ปัจจุบัน

กลุ่มบริษัทบันทึกภาษีเงินได้ปัจจุบันตามจำนวนที่คาดว่าจะจ่ายให้แก่หน่วยงานจัดเก็บภาษีของรัฐ โดยคำนวณจากกำไรทางภาษีตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในกฎหมายภาษีอากร

#### ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

กลุ่มบริษัทบันทึกภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีของผลแตกต่างชั่วคราวระหว่างราคาตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สิน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานกับฐานภาษีของสินทรัพย์และหนี้สินที่เกี่ยวข้องนั้น โดยใช้อัตราภาษีที่มีผลบังคับใช้อยู่ หรือที่คาดได้ค่อนข้างแน่ว่าจะมีผลบังคับใช้ภายในสิ้นรอบระยะเวลาที่รายงาน และคาดว่าอัตราภาษีดังกล่าวจะนำไปใช้เมื่อสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีที่เกี่ยวข้องได้รับประโยชน์ หรือหนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชีได้มีการจ่ายชำระ

กลุ่มบริษัทรับรู้หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีของผลแตกต่างชั่วคราวที่ต้องเสียภาษีทุกรายการ แต่รับรู้สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษี รวมทั้งผลขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้ในจำนวนเท่าที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่กลุ่มบริษัทจะมีกำไรทางภาษีในอนาคตเพียงพอที่จะใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษีและผลขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้นั้น

กลุ่มบริษัทจะทบทวนมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงานและจะทำการปรับลดมูลค่าตามบัญชีดังกล่าว หากมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากลุ่มบริษัทจะไม่มีกำไรทางภาษีเพียงพอต่อการนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีทั้งหมดหรือบางส่วนมาใช้ประโยชน์

กลุ่มบริษัทจะบันทึกหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีโดยตรงไปยังส่วนของผู้ถือหุ้นหากภาษีที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับรายการที่ได้บันทึกโดยตรงไปยังส่วนของผู้ถือหุ้น

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี จะแสดงหักกลบกันกันต่อเมื่อกลุ่มบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายที่จะนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันมาหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบัน และทั้งสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเกี่ยวข้องกับภาษีเงินได้ที่ประเมินโดยหน่วยงานจัดเก็บภาษีหน่วยงานเดียวกัน โดยการเรียกเก็บเป็นหน่วยภาษีเดียวกัน หรือหน่วยภาษีต่างกันซึ่งตั้งใจจะจ่ายหนี้สินและสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันด้วยยอดสุทธิ

### 3.15 กำไรต่อหุ้น

กำไรต่อหุ้นคำนวณโดยการหารกำไรสำหรับปี ด้วยจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ออกอยู่ในระหว่างปี

### 3.16 การวัดมูลค่ายุติธรรม

กลุ่มบริษัทกำหนดกรอบแนวคิดของการควบคุมเกี่ยวกับการวัดมูลค่ายุติธรรม กรอบแนวคิดนี้รวมถึงกลุ่มผู้ประเมินมูลค่า ซึ่งมีความรับผิดชอบโดยรวมต่อการวัดมูลค่ายุติธรรมที่มีนัยสำคัญ รวมถึงการวัดมูลค่ายุติธรรมระดับ 3 และรายงานโดยตรงต่อผู้บริหารสูงสุดทางด้านการเงิน

กลุ่มผู้ประเมินมูลค่ามีการทบทวนข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้ และปรับปรุงการวัดมูลค่าที่มีนัยสำคัญอย่างสม่ำเสมอ หากมีการใช้ข้อมูลจากบุคคลที่สามเพื่อวัดมูลค่ายุติธรรม เช่น ราคาจากนายหน้า หรือการตั้งราคา กลุ่มผู้ประเมินได้ประเมินหลักฐานที่ได้มาจากบุคคลที่สามที่สนับสนุนข้อสรุปเกี่ยวกับการวัดมูลค่า รวมถึงการจัดระดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมว่าเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในมาตรฐานการรายงานทางการเงินอย่างเหมาะสม

เมื่อวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สิน กลุ่มบริษัทได้ใช้ข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ มูลค่ายุติธรรมเหล่านี้ถูกจัดประเภทในแต่ละลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมตามข้อมูลที่ใช้ในการประเมินมูลค่าดังนี้

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

หากข้อมูลที่น่ามาใช้ในการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สินถูกจัดประเภทลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมที่แตกต่างกัน การวัดมูลค่ายุติธรรมโดยรวมจะถูกจัดประเภทในภาพรวมในระดับเดียวกันตามลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมของข้อมูลที่อยู่ในระดับต่ำสุดที่มีนัยสำคัญสำหรับการวัดมูลค่ายุติธรรมโดยรวม

กิจการรับรู้การโอนระหว่างลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานที่เกิดรายการ

### 3.17 การใช้ดุลยพินิจของผู้บริหาร

ในการจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน กลุ่มบริษัทต้องอาศัยดุลยพินิจของผู้บริหารในการกำหนดนโยบายการบัญชี การประมาณการและการตั้งข้อสมมติฐานหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อการแสดงจำนวนสินทรัพย์ หนี้สินและการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์และหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน รวมทั้งการแสดงรายได้และค่าใช้จ่ายของปีบัญชี ถึงแม้ว่าการประมาณการของผู้บริหาร ได้พิจารณาอย่างสมเหตุสมผลภายใต้เหตุการณ์ ณ ขณะนั้น ผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างไปจากประมาณการนั้น

#### สัญญาเช่า

การกำหนดอายุสัญญาเช่าที่มีสิทธิการเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่า - กลุ่มบริษัทในฐานะผู้เช่า

ในการกำหนดอายุสัญญาเช่า ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการประเมินว่ากลุ่มบริษัทมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลหรือไม่ที่จะใช้สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่าโดยคำนึงถึงข้อเท็จจริงและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ทำให้เกิดสิ่งจูงใจในทางเศรษฐกิจสำหรับกลุ่มบริษัทในการใช้หรือไม่ใช้สิทธิเลือกนั้น



### การกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่ม – กลุ่มบริษัทในฐานะผู้เช่า

กลุ่มบริษัทไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยตาม نرخของสัญญาเช่า ดังนั้นฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่มของกลุ่มบริษัทในการคิดลดหนี้สินตามสัญญาเช่า โดยอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่มเป็นอัตราดอกเบี้ยที่กิจการจะต้องจ่ายในการกู้ยืมเงินที่จำเป็นเพื่อให้ได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่มีมูลค่าใกล้เคียงกับสินทรัพย์สิทธิการใช้ในสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่คล้ายคลึง โดยมีระยะเวลาการกู้ยืมและหลักประกันที่คล้ายคลึง

### อาคาร และอุปกรณ์

ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจในการปันส่วนมูลค่าที่รับรู้เริ่มแรกของรายการเครื่องมือแพทย์ไปยังส่วนประกอบแต่ละส่วนที่มีนัยสำคัญของสินทรัพย์นั้นและคิดค่าเสื่อมราคาแยกจากกันเพื่อให้สะท้อนถึงรูปแบบการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์

ในการคำนวณค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องทำการประมาณการอายุการใช้ประโยชน์และมูลค่าคงเหลือของอาคารและเครื่องมือแพทย์ และต้องทบทวนอายุการใช้ประโยชน์และมูลค่าคงเหลือทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

### การด้อยค่าของสินทรัพย์

สินทรัพย์คงเหลือตามบัญชีของกลุ่มบริษัทจะมีการทบทวน ณ ทุกวันที่ในงบแสดงฐานะการเงินว่ามีข้อบ่งชี้ เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่ข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์

## 4. รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทหมายถึงบุคคลหรือกิจการที่มีอำนาจควบคุม หรือถูกควบคุม หรืออยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันกับบริษัท (รวมถึงบริษัทที่ดำเนินธุรกิจการลงทุน บริษัทย่อย และบริษัทย่อยในเครือเดียวกัน) ไม่ว่าจะเป็นโดยตรงหรือทางอ้อมหรือกระทำการผ่านบริษัทอื่น นอกจากนี้บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันยังหมายถึง บริษัทร่วมและบุคคลที่เป็นเจ้าของส่วนได้เสียในสิทธิหรือความเสี่ยงของบริษัท ซึ่งมีอิทธิพลอย่างเป็นสาระสำคัญไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมต่อกิจการ ผู้บริหารสำคัญทั้งที่เป็นกรรมการหรือพนักงานของบริษัทตลอดทั้งสมาชิกในครอบครัวที่ใกล้ชิดกับบุคคลดังกล่าว และกิจการที่เกี่ยวข้องกับบุคคลเหล่านั้น

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ นายอภิรุจ ทองวัฒน์ และครอบครัว

ในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทแต่ละรายการ บริษัทคำนึงถึงเนื้อหาของความสัมพันธ์มากกว่ารูปแบบกฎหมาย

ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่มีรายการระหว่างกันเป็นดังต่อไปนี้

ชื่อบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซูชิ เซกิ จำกัด)	มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	บริษัทย่อย
บริษัท สายวิชัยพัฒนา จำกัด	กรรมการร่วมกัน

นโยบายของบริษัทที่เกี่ยวกับรายการค้ากับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

ลักษณะรายการ	นโยบายราคา
รายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการ	ราคาตามสัญญา
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และการให้บริการ	ราคาตามสัญญา
รายได้จากการขายทรัพย์สินถาวร	ราคาตามบัญชีซึ่งใกล้เคียงกับราคาตลาด
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	ราคาตลาด
ค่าบริการ	ราคาตามสัญญา
ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร	ราคาที่ตกลงร่วมกัน

รายการต่อไปนี้เป็นรายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

#### 4.1 รายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการ

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
สำหรับปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม				
รายได้จากการขายสินค้า				
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	-	-	855	-
บริษัท สายวิชัยพัฒนา จำกัด	239	-	239	-
รายได้จากการขายทรัพย์สินถาวร				
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	567	-	567	-
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	-	-	126	-
รายได้จากการขายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน				
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	-	-	43	-
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และบริการ				
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	387	430	387	430
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	-	-	1,105	497
รายได้ค่าบริการ				
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	-	-	4,030	1,254

#### 4.2 การซื้อสินค้าและบริการ

		หน่วย : พันบาท	
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ
		2568	2567
สำหรับปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม			
ค่าซื้อทรัพย์สินถาวร			
บริษัท โรงพยาบาลเคอะคลินิก จำกัด	-	-	127
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม			
บริษัท เดอะเรสเตอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	832	968	596
ค่าบริการ			
บริษัท เดอะเรสเตอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	12,322	7,460	1,204
บริษัท โรงพยาบาลเคอะคลินิก จำกัด	-	-	889

#### 4.3 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

		หน่วย : พันบาท	
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ
		2568	2567
สำหรับปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม			
ผลประโยชน์ระยะสั้น		29,132	23,669
ผลประโยชน์หลังออกจากราชการ		921	404
		30,053	24,073

#### 4.4 ยอดค้างชำระที่เกิดจากการซื้อขายสินค้าและบริการ

		หน่วย : พันบาท	
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ
		2568	2567
ณ วันที่ 31 ธันวาคม			
เจ้าหนี้อื่น			
บริษัท เดอะเรสเตอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	6,961	2,358	980
บริษัท โรงพยาบาลเคอะคลินิก จำกัด	-	-	3,031
ลูกหนี้อื่น			
บริษัท เดอะเรสเตอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	567	40	567
บริษัท โรงพยาบาลเคอะคลินิก จำกัด	-	-	5,818
บริษัท สายวิชัยพัฒนา จำกัด	16	-	16

## 5. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
เงินสด	1,438	1,199	989	829
เงินฝากธนาคาร	313,268	246,707	179,482	139,118
รวมเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	314,706	247,906	180,471	139,947

## 6. เงินลงทุนระยะสั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทมีการลงทุนในเงินฝากประจำ 4 เดือน 6 เดือน 7 เดือน 9 เดือน และ 12 เดือนกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง จำนวนเงินรวม 402.60 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.05 - 1.45 ต่อปี (2567: กลุ่มบริษัทมีการลงทุนในเงินฝากประจำ 4 เดือน 5 เดือน 6 เดือน 7 เดือน และ 12 เดือนกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง จำนวนเงินรวม 530.63 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.80 - 2.23 ต่อปี)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีการลงทุนในเงินฝากประจำ 6 เดือน 7 เดือน 9 เดือน และ 12 เดือนกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง จำนวนเงินรวม 341.86 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.05 - 1.45 ต่อปี (2567: บริษัทมีการลงทุนในเงินฝากประจำ 4 เดือน 5 เดือน 6 เดือน 7 เดือน และ 12 เดือนกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง จำนวนเงินรวม 530.63 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.80 - 2.23 ต่อปี)

## 7. เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีเงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกันกับสถาบันการเงินทั้งสิ้น จำนวน 31.40 ล้านบาท และ 27.10 ล้านบาท ตามลำดับ (31 ธันวาคม 2567: 15.10 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทได้นำไปค้ำประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	30,000	30,000	30,000	30,000
หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร	1,000	1,000	1,000	1,000
วงเงินบัตรเครดิต	69,300	-	65,000	-

## 8. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
<b>ลูกหนี้การค้า</b>				
ลูกหนี้การค้า	12,197	7,322	9,434	5,203
รวมลูกหนี้การค้า	12,197	7,322	9,434	5,203
<b>ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น</b>				
ลูกหนี้อื่น - บริษัทย่อย	-	-	5,818	10,888
ลูกหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	583	40	583	40
รวมลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	583	40	6,401	10,928
<b>รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น</b>	<b>12,780</b>	<b>7,362</b>	<b>15,835</b>	<b>16,131</b>

ลูกหนี้การค้าสามารถวิเคราะห์ตามอายุลูกหนี้ที่ค้างชำระ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
<b>ลูกหนี้การค้า</b>				
อายุหนี้คงค้างนับจากวันที่ถึงกำหนดชำระ				
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	12,153	6,821	9,390	4,702
เกินกำหนดชำระ :				
ไม่เกิน 3 เดือน	-	484	-	484
มากกว่า 3 - 6 เดือน	-	-	-	-
มากกว่า 6 - 12 เดือน	44	3	44	3
มากกว่า 12 เดือน	-	14	-	14
รวมลูกหนี้การค้า	<b>12,197</b>	<b>7,322</b>	<b>9,434</b>	<b>5,203</b>

## 9. สินค้ำคงเหลือ

สินค้ำคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
ยาและเวชภัณฑ์	378,713	267,118	349,051	246,546
วัสดุสิ้นเปลือง	9,202	7,376	9,185	7,376
รวม	387,915	274,494	358,236	253,922
หัก รายการปรับลดราคาทุนให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ	(3,392)	(2,863)	(3,189)	(2,861)
สุทธิ	384,523	271,631	355,047	251,061

ในระหว่างปีปัจจุบัน กลุ่มบริษัทและบริษัทบันทึกปรับลดราคาทุนของสินค้ำคงเหลือให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นจำนวน 0.50 ล้านบาท (2567: เป็นจำนวน 2.09 ล้านบาท) และ 0.30 ล้านบาท (2567: เป็นจำนวน 2.09 ล้านบาท) โดยแสดงเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขาย

## 10. ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า

ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้าสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
มูลค่าตามบัญชีต้นปี	41,134	45,074	40,002	45,074
เพิ่มขึ้นระหว่างปี	266,272	260,055	241,467	255,225
ค่าตัดจำหน่ายระหว่างปี	(267,156)	(263,995)	(243,322)	(260,297)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	40,250	41,134	38,147	40,002



## 11. เงินลงทุนในบริษัทย่อย

รายละเอียดของเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

		หน่วย: พันบาท					
		งบการเงินเฉพาะกิจการ					
		สัดส่วนเงิน					
		ทุนที่ชำระแล้ว		ลงทุน (ร้อยละ)		วิธีราคาทุน	
บริษัทย่อย	ลักษณะของธุรกิจ	2568	2567	2568	2567	2568	2567
บริษัท โรงพยาบาลเคอะ	การให้บริการด้านความงาม						
คลินิก จำกัด	และศัลยกรรมตกแต่ง	155,780	150,000	96	100	150,000	150,000
รวม						150,000	150,000

เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2568 ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2568 มีมติเพิ่มทุนในบริษัท โรงพยาบาลเคอะคลินิก จำกัด จำนวน 57,800 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 5.78 ล้านบาท และเห็นชอบให้ขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทย่อยดังกล่าวให้แก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทใหญ่ และเมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2568 บุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทใหญ่ ดำเนินการชำระหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 57,800 หุ้น ในราคาหุ้นละ 346 บาท ซึ่งเป็นมูลค่ายุติธรรมตามราคาประเมินของผู้ประเมินราคา รวมเป็นมูลค่า 20.00 ล้านบาท

## 12. อาคารและอุปกรณ์

อาคารและอุปกรณ์ สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

หน่วย: พันบาท

	งบการเงินรวม					
	ส่วนปรับปรุง อาคารเช่า	เครื่องมือแพทย์ และอุปกรณ์ใน	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ ระหว่างติดตั้ง	รวม
		การให้บริการ	สำนักงาน			
ราคาทุน						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	240,733	890,897	81,085	20,806	17,593	1,251,114
ซื้อเพิ่ม	38,343	441,963	27,223	-	74,691	582,220
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(33,499)	(75,158)	(1,397)	-	(61)	(110,115)
โอน	76,912	380	4,674	-	(82,886)	(920)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567						
และวันที่ 1 มกราคม 2568	322,489	1,258,082	111,585	20,806	9,337	1,722,299
ซื้อเพิ่ม	50,273	197,879	16,106	-	13,467	277,725
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(31,073)	(27,779)	(3,526)	-	-	(62,378)
โอน	511	-	4	-	(644)	(129)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	342,200	1,428,182	124,169	20,806	22,160	1,937,517
ค่าเสื่อมราคาสะสม						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	111,764	305,551	40,184	13,687	-	471,186
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	45,474	90,834	15,461	1,353	-	153,122
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(18,170)	(44,672)	(1,271)	-	-	(64,113)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567						
และวันที่ 1 มกราคม 2568	139,068	351,713	54,374	15,040	-	560,195
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	49,113	113,691	18,201	1,353	-	182,358
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(19,447)	(11,364)	(3,004)	-	-	(33,815)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	168,734	454,040	69,571	16,393	-	708,738
ค่าเผื่อการด้อยค่า						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	-	3,614	63	-	164	3,841
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	-	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567						
และวันที่ 1 มกราคม 2568	-	3,614	63	-	164	3,841
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	-	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	-	3,614	63	-	164	3,841
มูลค่าสุทธิตามบัญชี						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	183,421	902,755	57,148	5,766	9,173	1,158,263
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	173,466	970,528	54,535	4,413	21,996	1,224,938

หน่วย: พันบาท

	งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	ส่วนปรับปรุง อาคารเช่า	เครื่องมือแพทย์ และอุปกรณ์ใน	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้	ยานพาหนะ	สินทรัพย์	รวม
		การให้บริการ	สำนักงาน		ระหว่างติดตั้ง	
ราคาทุน						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	240,733	890,897	81,085	20,806	17,593	1,251,114
ซื้อเพิ่ม	38,343	437,271	26,728	-	73,299	575,641
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(60,929)	(108,424)	(9,395)	-	(360)	(179,108)
โอน	75,913	-	4,362	-	(81,195)	(920)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567						
และวันที่ 1 มกราคม 2568	294,060	1,219,744	102,780	20,806	9,337	1,646,727
ซื้อเพิ่ม	48,403	177,388	12,231	-	13,467	251,489
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(31,073)	(27,613)	(3,662)	-	-	(62,348)
โอน	511	-	4	-	(645)	(130)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	311,901	1,369,519	111,353	20,806	22,159	1,835,738
ค่าเสื่อมราคาสะสม						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	111,764	305,551	40,184	13,687	-	471,186
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	44,289	89,587	15,048	1,353	-	150,277
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(29,412)	(55,067)	(4,314)	-	-	(88,793)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567						
และวันที่ 1 มกราคม 2568	126,641	340,071	50,918	15,040	-	532,670
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	44,291	107,241	16,209	1,353	-	169,094
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(19,447)	(11,321)	(3,061)	-	-	(33,829)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	151,485	435,991	64,066	16,393	-	667,935
ค่าเผื่อการด้อยค่า						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	-	3,614	63	-	164	3,841
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	-	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567						
และวันที่ 1 มกราคม 2568	-	3,614	63	-	164	3,841
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	-	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	-	3,614	63	-	164	3,841
มูลค่าสุทธิตามบัญชี						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	167,419	876,059	51,799	5,766	9,173	1,110,216
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	160,416	929,914	47,224	4,413	21,995	1,163,962

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทและบริษัทได้นำเครื่องจักรมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวน 25.80 ล้านบาท (2567 : จำนวน 38.49 ล้านบาท) ไปจดจำนองกับสถาบันการเงินเพื่อเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้ว แต่ยังใช้งานอยู่ คิดเป็นมูลค่าต้นทุน จำนวน 155.72 ล้านบาท (2567 : จำนวน 138.38 ล้านบาท) และจำนวน 152.49 ล้านบาท (2567 : จำนวน 135.12 ล้านบาท)

### 13. สินทรัพย์สิทธิการใช้

#### สัญญาเช่า

#### บริษัทในฐานะผู้เช่า

กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าที่เกี่ยวข้องกับการเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท โดยสัญญามีอายุระหว่าง 1 - 4 ปี ซึ่งบางสัญญาระบุสิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าและยกเลิกสัญญาเช่า

#### ก) สินทรัพย์สิทธิการใช้

รายการเปลี่ยนแปลงของบัญชีสินทรัพย์สิทธิการใช้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
มูลค่าตามบัญชีต้นปี	636,635	439,561	565,944	439,561
เพิ่มขึ้นระหว่างปี	225,214	405,814	220,539	334,127
ลดลงจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	(62,417)	(80,908)	(62,417)	(80,908)
หัก ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(147,452)	(127,832)	(134,100)	(126,836)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	651,980	636,635	589,966	565,944

#### ข) หนี้สินตามสัญญาเช่า

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
จำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่า	743,699	726,977	673,796	647,146
หัก ดอกเบี้ยรอการตัดจำหน่าย	(66,245)	(68,932)	(59,756)	(59,928)
รวม	677,454	658,045	614,040	587,218
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(147,138)	(127,718)	(134,272)	(117,293)
หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	530,316	530,327	479,768	469,925

การวิเคราะห์การครบกำหนดของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่าเปิดเผยข้อมูลอยู่ในหมายเหตุ 22 ภายใต้หัวข้อความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ค) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าที่รับรู้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าที่รับรู้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์สิทธิการใช้	147,452	127,832	134,100	126,836
ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า	26,336	23,336	23,521	23,097
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าระยะสั้น	1,939	162	-	-
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์				
อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ	642	552	579	552

ง) อื่น ๆ

กลุ่มบริษัทและบริษัทมีกระแสเงินสดจ่ายทั้งหมดของสัญญาเช่าสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 137.36 ล้านบาท (2567: 120.39 ล้านบาท) และ 125.27 ล้านบาท (2567: 119.53 ล้านบาท) ซึ่งรวมถึงกระแสเงินสดจ่ายของสัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทและบริษัทมีรายการที่มีใช้เงินสดเพิ่มขึ้นสำหรับสินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า จำนวน 222.00 ล้านบาท (2567: 399.72 ล้านบาท) และ 217.33 ล้านบาท (2567: 328.03 ล้านบาท)

#### 14. ภาษีเงินได้

สินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีภายหลังการนำมาหักลบกันตามความเหมาะสม ได้แสดงรวมไว้ในงบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
<b>สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี</b>				
ค่าเผื่อจากการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ	678	573	638	572
เครื่องมือแพทย์	12,064	14,901	12,064	14,901
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	798	512	618	505
หนี้สินตามสัญญาเช่า	135,310	131,609	122,808	117,444
<b>รวม</b>	<b>148,850</b>	<b>147,595</b>	<b>136,128</b>	<b>133,422</b>
<b>หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี</b>				
สินค้าคงเหลือ	(238)	(1,126)	(238)	(1,126)
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า	(8,050)	(8,227)	(7,629)	(8,000)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	(130,147)	(127,327)	(117,994)	(113,189)
<b>รวม</b>	<b>(138,435)</b>	<b>(136,680)</b>	<b>(125,861)</b>	<b>(122,315)</b>
<b>สุทธิ</b>	<b>10,415</b>	<b>10,915</b>	<b>10,267</b>	<b>11,107</b>

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่แสดงไว้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
<b>ภาษีเงินได้ปัจจุบัน :</b>				
ภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับปี	96,343	75,299	91,164	72,203
ภาษีปีก่อนที่บันทึกสูงไป	(14)	(2,260)	-	(2,260)
<b>ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี :</b>				
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจากการ				
เกิดผลแตกต่างชั่วคราวและการกลับรายการผล				
แตกต่างชั่วคราว	667	(4,308)	839	(4,500)
<b>ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่แสดงอยู่ในงบกำไรขาดทุน</b>				
<b>    เบ็ดเสร็จ</b>	<b>96,996</b>	<b>68,731</b>	<b>92,003</b>	<b>65,443</b>



ค่าใช้จ่าย(รายได้)ภาษีที่เกี่ยวข้องกับส่วนประกอบแต่ละส่วนของกำไรเบ็ดเสร็จอื่นและส่วนของเจ้าของโดยตรง สำหรับปี  
สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
<b>ภาษีเงินได้ที่เกี่ยวข้องกับส่วนของกำไรเบ็ดเสร็จอื่น</b>				
ขาดทุนจากการวัดมูลค่าใหม่จากประมาณการหลัก				
คณิตศาสตร์ประกันภัย				
	(168)	-	-	-
	(168)	-	-	-

รายการกระทบยอดจำนวนเงินระหว่างค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้กับผลคูณของกำไรทางบัญชีกับอัตราภาษีที่ใช้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่  
31 ธันวาคม สามารถแสดงได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
กำไรทางบัญชีก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	461,047	390,919	437,883	376,850
อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล (%)	20%	20%	20%	20%
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	92,209	78,184	87,577	75,370
หัก ปรับปรุงภาษีเงินได้นิติบุคคลปีก่อน	(14)	(2,260)	-	(2,260)
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับปี	92,195	75,924	87,577	73,110
ผลกระทบทางภาษีสำหรับ :				
รายจ่ายอื่นที่เกณฑ์บัญชีต่างจากเกณฑ์ภาษี	1,671	(10,876)	1,536	(11,217)
รายจ่ายที่ไม่ถือเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษี	3,130	3,683	2,890	3,550
รวม	4,801	(7,193)	4,426	(7,667)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่แสดงอยู่ใน				
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	96,996	68,731	92,003	65,443
อัตราภาษีเงินได้ที่แท้จริง (%)	21%	18%	21%	17%

#### 15. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
<b>เจ้าหนี้การค้า</b>				
เจ้าหนี้การค้า	152,034	99,565	135,744	89,992
ตั๋วเงินจ่าย	15,456	17,797	15,080	9,150
รวมเจ้าหนี้การค้า	167,490	117,362	150,824	99,142
<b>เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น</b>				
เจ้าหนี้อื่น	46,167	24,415	37,656	23,827
เจ้าหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	6,961	2,358	980	46
เจ้าหนี้อื่น - บริษัทย่อย	-	-	3,031	55,294
เจ้าหนี้ค่าซื้อทรัพย์สิน	24,335	46,893	21,489	46,893
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	57,438	57,803	49,945	55,111
ค่าหักลดการค้างจ่าย	33,656	28,484	19,305	15,607
รวมเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	168,557	159,953	132,406	196,778
<b>รวมเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น</b>	<b>336,047</b>	<b>277,315</b>	<b>283,230</b>	<b>295,920</b>

#### 16. รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า

รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีรายการเปลี่ยนแปลงดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
<b>ราคาตามบัญชีต้นปี</b>	405,763	400,820	372,468	400,820
บวก รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าในระหว่างปี	414,375	451,731	371,305	329,508
หัก รายได้ที่ได้รับรู้จากการให้บริการและ				
การสละสิทธิในระหว่างปี	(353,720)	(446,788)	(328,537)	(357,860)
<b>ราคาตามบัญชีปลายปี</b>	<b>466,418</b>	<b>405,763</b>	<b>415,236</b>	<b>372,468</b>

## 17. ดำรงตามกฎหมาย

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

## 18. เงินปันผลจ่าย

ตามรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2567 เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2567 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2566 ในอัตรา หุ้นละ 1.30 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 286.00 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลไปแล้วในการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2566 ในอัตราหุ้นละ 0.55 บาท คงเหลือเงินปันผลสำหรับปี 2566 อีกในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท เป็นเงิน 165.00 ล้านบาท โดยได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้วในวันที่ 2 พฤษภาคม 2567

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2567 เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2567 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสุทธิ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.65 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 143.00 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเมื่อ วันที่ 13 กันยายน 2567

ตามรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2568 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2567 ในอัตรา หุ้นละ 1.40 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 308.00 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลไปแล้วในการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.65 บาท คงเหลือเงินปันผลสำหรับปี 2567 อีกในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท เป็นเงิน 165.00 ล้านบาท โดยได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้วในวันที่ 22 พฤษภาคม 2568

ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2568 เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2568 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล สำหรับผลการดำเนินงานสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ในอัตราหุ้นละ 0.70 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 154.00 ล้านบาท โดยได้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้วในวันที่ 12 กันยายน 2568

## 19. ค่าใช้จ่ายตามลักษณะของธุรกิจ

ค่าใช้จ่ายตามลักษณะของธุรกิจที่สำคัญสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน	744,072	812,504	654,738	794,087
ค่าธรรมเนียมแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์	667,447	409,557	477,014	374,463
ต้นทุนยาและเวชภัณฑ์	682,261	551,102	574,580	526,408
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	327,592	274,373	300,926	270,525
ค่าบริการสำนักงาน	179,564	146,701	173,485	145,572
ค่าใช้จ่ายการตลาด	282,164	221,470	205,151	206,569

## 20. ข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

ข้อมูลส่วนงานดำเนินงานที่น่าเสนอนี้สอดคล้องกับรายงานภายในของกลุ่มบริษัทที่มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงาน ได้รับและสอบทานอย่างสม่ำเสมอเพื่อใช้ในการตัดสินใจในการจัดสรรทรัพยากรให้กับส่วนงานและประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงาน ทั้งนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทคือ คณะกรรมการบริหาร

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักใน 2 ส่วน คือ (1) การให้บริการรักษาพยาบาลเกี่ยวกับผิวหนังและการจำหน่ายเครื่องสำอางและเวชสำอาง และ (2) การให้บริการศัลยกรรมตกแต่ง โดยดำเนินธุรกิจหลักในเขตภูมิศาสตร์เดียว คือประเทศไทย กิจกรรมประเมินผลการปฏิบัติงานของส่วนงานโดยพิจารณาจากกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานซึ่งวัดมูลค่าโดยใช้เกณฑ์ตามส่วนการดำเนินงานของธุรกิจ

### ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนการดำเนินงานของธุรกิจ

ข้อมูลทางการเงินกำหนดส่วนการดำเนินงานของธุรกิจความงาม สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีดังนี้

	หน่วย : พันบาท			
	งบการเงินรวม			
	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568			
	ธุรกิจความ งาม	ศัลยกรรม ตกแต่ง	รายการ ระหว่างกัน	รวม
รายได้จากการขายและการให้บริการรักษาพยาบาล	2,998,038	559,230	(855)	3,556,413
ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการรักษาพยาบาล	(1,438,126)	(323,756)	1,918	(1,759,964)
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>1,559,912</b>	<b>235,474</b>	<b>1,063</b>	<b>1,796,449</b>
รายได้อื่น	18,205	1,258	(6,023)	13,440
<b>กำไรก่อนค่าใช้จ่าย</b>	<b>1,578,117</b>	<b>236,732</b>	<b>(4,960)</b>	<b>1,809,889</b>
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	(765,990)	(143,547)	3,646	(905,891)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(359,738)	(68,366)	1,314	(426,790)
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>(1,125,729)</b>	<b>(211,913)</b>	<b>4,961</b>	<b>(1,332,681)</b>
<b>กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>452,388</b>	<b>24,820</b>	<b>-</b>	<b>477,208</b>
รายได้ทางการเงิน	9,016	1,159	-	10,175
ต้นทุนทางการเงิน	(23,521)	(2,815)	-	(26,336)
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>437,883</b>	<b>23,164</b>	<b>-</b>	<b>461,047</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(92,003)	(4,993)	-	(96,996)
<b>กำไรสำหรับปี</b>	<b>345,880</b>	<b>18,170</b>	<b>-</b>	<b>364,050</b>
ที่ดินอาคารและอุปกรณ์	1,163,962	60,976	-	1,224,938
สินทรัพย์สิทธิการไว้	589,966	60,014	-	651,980

### ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้านายใหญ่

ในปี 2568 และ 2567 กลุ่มบริษัทและบริษัทไม่มีรายได้จากลูกค้านายใดที่มีมูลค่าเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้ของกิจการ

## 21. ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

### 21.1 ภาระผูกพันเกี่ยวกับรายจ่ายฝ่ายทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีภาระผูกพันเกี่ยวกับรายจ่ายฝ่ายทุน จำนวน 4.88 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2567: 9.60 ล้านบาท) ที่เกี่ยวข้องกับค่าตกแต่งและซื้ออุปกรณ์

### 21.2 ภาระผูกพันเกี่ยวกับสัญญาเช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีภาระผูกพันเกี่ยวกับค่าบริการอาคารและค่าเช่าเครื่องถ่ายเอกสาร จำนวน 260.95 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2567: 236.52 ล้านบาท) และจำนวน 260.14 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2567: 235.87 ล้านบาท) ตามลำดับ

### 21.3 ภาระผูกพันจากการให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีภาระผูกพันจากการให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันการทำวงเงินสินเชื่อ สัญญาเช่าและสัญญาบริการจำนวน 4.37 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2567: 0.37 ล้านบาท) ค้ำประกันโดยบัญชีเงินฝากธนาคารของกิจการ

## 22. เครื่องมือทางการเงิน

### วัตถุประสงค์ในการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน

ฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทได้ติดตามและจัดการความเสี่ยงทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทผ่านรายงานความเสี่ยงภายในซึ่งจะวิเคราะห์ความเสี่ยงตามระดับและขนาดของความเสี่ยง ความเสี่ยงเหล่านี้รวมถึงความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านเครดิต และความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

### 22.1 ความเสี่ยงด้านเครดิต

กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงด้านเครดิตที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้าและเงินฝากธนาคารกับสถาบันการเงิน โดยจำนวนเงินสูงสุดที่กลุ่มบริษัทอาจสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงิน

#### ลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทบริหารความเสี่ยงโดยใช้นโยบายและขั้นตอนในการควบคุมการให้สินเชื่ออย่างเหมาะสม จึงไม่คาดว่าจะเกิดผลขาดทุนทางการเงินที่มีสาระสำคัญ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีการติดตามยอดคงค้างของลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ

#### เงินฝากธนาคารและสถาบันการเงิน

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มบริษัทที่เกิดจากเงินฝากธนาคารและสถาบันการเงินถูกจำกัด เนื่องจากกลุ่มสัญญาเป็นธนาคารและสถาบันการเงินที่มีความน่าเชื่อถือซึ่งกลุ่มบริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงต่ำ

## 22.2 ความเสี่ยงด้านการตลาด

### ความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของอัตราดอกเบี้ยตลาด ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัท เนื่องจากเงินฝากธนาคาร และหนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่

## 22.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทจัดการความเสี่ยงด้านสภาพคล่องอย่างรอบคอบคือการมีจำนวนเงินสดอย่างเพียงพอ และการมีแหล่งเงินทุนที่สามารถเบิกใช้ได้จากวงเงินด้านสินเชื่อ ที่เพียงพอต่อการชำระภาระผูกพันเมื่อถึงกำหนด ผู้บริหารได้พิจารณาประมาณการกระแสเงินสดของกิจการอย่างสม่ำเสมอโดยพิจารณาจาก เงินสำรองหมุนเวียน (จากวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้) และเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

รายละเอียดการครบกำหนดชำระของหนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์ของกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ซึ่งพิจารณาจากกระแสเงินสดตามสัญญาที่ยังไม่คิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน สามารถแสดงได้ดังนี้

หน่วย: พันบาท

	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568				มูลค่าตาม บัญชี
	ไม่เกิน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม	
รายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	336,047	-	-	336,047	336,047
หนี้สินตามสัญญาเช่า	171,540	541,206	30,953	743,699	677,454
รวมรายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์	507,587	541,206	30,953	1,079,746	1,013,501

หน่วย: พันบาท

	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567				มูลค่าตาม บัญชี
	ไม่เกิน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม	
รายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	277,315	-	-	277,315	277,315
หนี้สินตามสัญญาเช่า	151,700	528,534	46,743	726,977	658,045
รวมรายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์	429,015	528,534	46,743	1,004,292	935,360



หน่วย: พันบาท

งบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568					
	ไม่เกิน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม	มูลค่าตามบัญชี
รายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	283,230	-	-	283,230	283,230
หนี้สินตามสัญญาเช่า	156,435	486,408	30,953	673,796	614,040
รวมรายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์	439,665	486,408	30,953	957,026	897,270

หน่วย: พันบาท

งบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567					
	ไม่เกิน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม	มูลค่าตามบัญชี
รายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	295,920	-	-	295,920	295,920
หนี้สินตามสัญญาเช่า	138,632	474,899	33,615	647,146	587,218
รวมรายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์	443,552	474,899	33,615	943,066	883,138

## 22.4 มูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน

เนื่องจากเครื่องมือทางการเงินส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทจัดอยู่ในประเภทระยะสั้นหรือมีอัตราดอกเบี้ยใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด กลุ่มบริษัทจึงประมาณมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงินใกล้เคียงกับมูลค่าตามบัญชีในงบฐานะการเงิน

## 23. เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

- 23.1 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2569 มีมติอนุมัติดังนี้ คณะกรรมการบริษัทมีมติให้เสนอจ่ายเงินปันผลต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี สำหรับผลการดำเนินงานปี 2568 ในอัตราหุ้นละ 1.45 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 319.00 ล้านบาท โดยบริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นไปแล้ว เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2568 ในอัตราหุ้นละ 0.70 บาท จำนวน 154.00 ล้านบาท คงเหลือเงินปันผลที่ต้องจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 165.00 ล้านบาท โดยบริษัทจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสด
- 23.2 เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2569 กลุ่มบริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เดอะคลินิกส์ แลบบอราทอรีส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยมีทุนจดทะเบียน จำนวน 5.00 ล้านบาท

## 24. การอนุมัติงบการเงิน

งบการเงินนี้ได้รับการอนุมัติให้ออกโดยคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2569

## เอกสารแนบ

### นโยบายกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance Policy)

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

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