

THE KLINIQUE

IIUU 56-1 ONE REPORT 2567



THE KLINIQUE MEDICAL CLINIC
PUBLIC COMPANY LIMITED



สารบัญ

แบบ 56-1 ONE REPORT

2567

> สารจากประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	3
> รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	5
> คณะกรรมการบริษัท	8
> ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	9
> รางวัลแห่งความสำเร็จ	12
> ข้อมูลทั่วไป	15

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจและ
ผลการดำเนินงาน

> โครงสร้างและการดำเนินงาน ของบริษัท	17
> วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์	18
> การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการ ที่สำคัญ	23
> ลักษณะการประกอบธุรกิจ	
· โครงสร้างรายได้	27
· ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ	29
· ภาพรวมอุตสาหกรรม	36
· กรณียสิทธ์ที่ใช้ในการประกอบ ธุรกิจ	47
· ผู้ถือหุ้น	49
> การบริหารจัดการความเสี่ยง	51
> การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความ ยั่งยืน	56
> ความยั่งยืน	62
> การวิเคราะห์ และคำอธิบายของ ฝ่ายจัดการ (MD&A)	68

ส่วนที่ 2

การทำกับดูละกิจการ

› นโยบายทำกับดูละกิจการ	75
› โครงสร้างการจัดการ	87
• คณะกรรมการบริษัท	88
และคณะกรรมการชด้อย	
› ประวัติกรรมการและผู้บริหาร	99
• ค่าตอบแทนกรรมการ	107
• ค่าตอบแทนผู้บริหาร	109
› การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน	112
• การควบคุมภายใน	112
• รายการระหว่างกัน	113

ส่วนที่ 3

งบการเงิน

› รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน	118
› งบการเงิน	119

เอกสารแนบ

› นโยบายทำกับดูละกิจการ (Corporate Governance Policy)	163
---	-----



สารจากประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัยและปลอดภัยให้บริการโดยบุคลากรทางการแพทย์ที่มีประสบการณ์และได้รับการฝึกอบรมเพิ่มเติมจนมีความเชี่ยวชาญในการดูแลรักษาลูกค้ามาอย่างสม่ำเสมอกว่า 16 ปี จนได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าให้ดูแลทั้งในด้านผิวพรรณ รูปร่าง รวมถึงสุขภาพที่ดีจากภายในสู่ภายนอก โดยบริษัทยังคงติดตามนวัตกรรมและตัวยาทางการแพทย์ใหม่ๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อนำความก้าวหน้าใหม่ๆ มาใช้ในการรักษา ช่วยสร้างความประทับใจและเพิ่มความมั่นใจให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2567 จากการประเมินภาวะเศรษฐกิจและความเสี่ยงในการลงทุน ส่งผลให้บริษัทมุ่งเน้นการลงทุนขยายธุรกิจในลักษณะการเติบโตจากภายใน (organic growth) ทั้งการเพิ่มรายได้ของสาขาเดิมจากผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ รวมถึงการหาลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง การขยายสาขาเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าใหม่ได้มากขึ้น การสร้างแบรนด์ใหม่เพื่อขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น แม้ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยจะมีความไม่แน่นอน การลงทุนหลายภาคส่วนชะลอตัว แต่จากข้อมูลทั้งในและต่างประเทศ ตลาดอุตสาหกรรมความงามของประเทศไทยยังคงเติบโตกว่าร้อยละ 10 เพื่อให้บริษัทเติบโตและเพิ่มฐานลูกค้า บริษัทจึงลงทุนขยายสาขาจาก 20 แห่งเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าเข้าถึงบริการของบริษัทได้สะดวกขึ้น ซึ่งได้รับผลตอบแทนจากลูกค้าเป็นอย่างดี สะท้อนให้เห็นผ่านการเติบโตของรายได้ต่อลูกค้าให้เห็นถึงการเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดอุตสาหกรรมความงาม

ในการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงาม หากพิจารณาสิกลงไปเฉพาะตลาดศัลยกรรมตกแต่ง คาดการณ์ว่าตลาดศัลยกรรมตกแต่งจะเติบโตแบบทบต้นร้อยละ 14.4 ไปจนถึงปี 2573 เพื่อให้บริษัทเติบโตควบคู่ไปกับตลาดศัลยกรรมตกแต่ง บริษัทจึงได้จัดตั้ง บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด ขึ้น โดยเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 และในปีนั้นบริษัทได้อนุมัติส่วนงานศัลยกรรมตกแต่งทั้งหมดไปยังบริษัทย่อยเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับแผนการเติบโตของธุรกิจศัลยกรรมตกแต่งในอนาคต โดยในปี 2567 รายได้ของส่วนงานศัลยกรรมตกแต่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนมากกว่าร้อยละ 100





นอกเหนือจากการขยายธุรกิจเพื่อสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้ว บริษัทยังคงรักษาไว้ซึ่งปณิธานการเป็นผู้นำในการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัย โดยเครื่องมือทางการแพทย์เหล่านี้ต้องให้บริการโดยบุคลากรทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ บุคลากรผู้ให้บริการจึงเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญไม่ต่างจากคุณภาพของเครื่องมือแพทย์ บริษัทจึงจัดให้มีการอบรมบุคลากรทางการแพทย์อย่างต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศเพื่อให้สามารถใช้เครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัยได้อย่างมีประสิทธิภาพและส่งมอบผลลัพธ์ที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า

บุคลากรเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญในธุรกิจบริการ บริษัทจะสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืนมั่นคงเมื่อบริษัทดึงดูดบุคลากรที่มีคุณภาพมีใจบริการให้เข้าร่วมงานกับบริษัท และได้รับความร่วมมือ ความไว้วางใจจากผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับบุคลากรทั้งในองค์กรและนอกองค์กรตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้องตลอดห่วงโซ่คุณค่า

ในนามของบริษัท คลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ขอขอบคุณผู้ถือหุ้น ลูกค้า บุคลากรทางการแพทย์ ผู้บริหาร พนักงาน บริษัทคู่ค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ทุกท่านที่ร่วมกันพัฒนา สนับสนุนบริษัทด้วยดีเสมอมา คณะกรรมการและฝ่ายบริหารขอให้ความมั่นใจว่าจะมุ่งมั่นนำพาให้บริษัทเติบโตอย่างยั่งยืนด้วยความโปร่งใส ดำเนินงานตามหลักธรรมาภิบาล การกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

ขอแสดงความนับถือ

ผศ.บพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ
(ประธานกรรมการ)

นายแพทย์อภิจร ทองวัฒน์
(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่านซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิจากหลายด้าน ซึ่งทำให้คณะกรรมการตรวจสอบมีองค์ประกอบครบถ้วน กรรมการทุกท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ และเป็นไปตามแนวทางและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ในปี 2567 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมพิจารณาเรื่องต่างๆ จำนวน 4 ครั้ง โดยรายชื่อและรายละเอียดการเข้าร่วมประชุม ดังนี้

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

หมายเหตุ

- นายวิบูลย์ พจนาลัย เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์สอบทานรายงานทางการเงิน
- นางสาวณัฐกาญจน์ พันธุ์คำ ลาออกจากเลขาธิการคณะกรรมการตรวจสอบเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2567
- นางสาวยุวดี เหมมาลา ได้รับการแต่งตั้งเป็นเลขาธิการคณะกรรมการตรวจสอบ ในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 4/2567 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2567

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างเป็นอิสระตามขอบเขตหน้าที่ที่ระบุไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ สรุปลงสาระสำคัญการปฏิบัติหน้าที่ ดังนี้

1. การสอบทานรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานงบการเงินของบริษัทที่ผ่านการสอบทานและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของ บริษัท ทั้งงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินประจำปี 2567 รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน คณะกรรมการตรวจสอบได้หารือกับผู้สอบบัญชีและฝ่ายบริหารในประเด็นที่มีสาระสำคัญเพื่อให้ได้ข้อมูลจนเป็นที่พอใจว่าการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทตลอดจนการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน มีความเชื่อถือได้และทันเวลา รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน และมีข้อมูลซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุน คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่ารายงานทางการเงินดังกล่าวมีความถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และมีการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน หมายเหตุประกอบงบการเงินครบถ้วน เพียงพอ และทันเวลาซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและผู้ใช้งบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมประชุมหารือกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วมเพื่อปรึกษาหารือกันอย่างเป็นอิสระถึงความเป็นอิสระในการปฏิบัติงานตรวจสอบและสอบทาน ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายใน

กระบวนการในการจัดทำงบการเงิน และประเด็นข้อสังเกตอื่น ซึ่งผู้สอบบัญชีไม่ได้มีข้อสังเกตใดๆ สำหรับการปฏิบัติงานในปี 2567

2. รายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบถามและให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่มีความขัดแย้งผลประโยชน์ตามกฎหมายของหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้น ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกรรมมีความโปร่งใส และสมเหตุสมผล

3. การกำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเป็นอิสระของบริษัทตรวจสอบภายใน พร้อมทั้ง พิจารณานโยบาย แผนการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน และกำหนดค่าตอบแทนผู้ตรวจสอบภายใน โดยได้แต่งตั้ง บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด (“Ascent”) เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทสำหรับปี 2567 ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้รับทราบผลการตรวจสอบภายในของบริษัทตลอดจนซักถามและให้ข้อเสนอแนะติดตามการดำเนินการแก้ไขในประเด็นที่มีสาระสำคัญเพื่อก่อให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดี

4. การสอบทานการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบถามความเพียงพอและประสิทธิภาพของนโยบายและกลยุทธ์ การบริหารความเสี่ยงของบริษัท โดยมีการประชุมร่วมกับผู้บริหารที่รับผิดชอบด้านการบริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นประจำ เพื่อรับทราบปัจจัยเสี่ยงภัยทั้งภายนอกและภายใน ผลการประเมินความเสี่ยง และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัท ให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะเพื่อให้เกิดการพัฒนาและปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังเน้นให้ความสำคัญเกี่ยวกับความเสี่ยงใหม่ที่เกิดขึ้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

5. การพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าสอบบัญชีประจำปี

คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าสอบบัญชีเป็นประจำทุกปี เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเห็นชอบและนำเสนอในที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี โดยมีมติแต่งตั้ง บริษัท สอบบัญชี ดี โอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท

โดยสรุปคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทโดยใช้ความรู้ความสามารถและความระมัดระวัง รอบคอบ ความเป็นอิสระอย่างเพียงพอรวมทั้งได้ให้ความเห็นและข้อเสนอแนะ เพื่อประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกันคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าบริษัทได้จัดให้มีมาตรการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบที่เหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ รายงานข้อมูลทางการเงินของบริษัทมีความถูกต้องตามสาระสำคัญ เชื่อถือได้ สอดคล้องกับมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ

และบริษัทมีการปฏิบัติงานสอดคล้องตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบยังมีความเห็นว่าการปฏิบัติงานอย่างเต็มความสามารถของผู้บริหารระดับสูงและพนักงานทั้งหมดของบริษัท

ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดีสามารถทำให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างน่าพอใจและยั่งยืนอันจะทำให้ผู้มีส่วนได้เสีย
ทั้งหลายได้รับผลตอบแทนที่ดีอย่างยั่งยืนด้วย

ในนามคณะกรรมการตรวจสอบ

นายวิบูลย์ พจนาลัย
ประธานกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัท



ดร. นพ. มอริฐ วบคุงศ์วรณ
ประธานกรรมการ | กรรมการอิสระ | กรรมการตรวจสอบ
ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน



นายวิบูลย์ พนาลัย
กรรมการ | กรรมการอิสระ | ประธานกรรมการตรวจสอบ
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน



นายวิศิษฐ์ ธนาฤดี
กรรมการ | กรรมการอิสระ | กรรมการตรวจสอบ
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน



นายอภิรฐ กองวัฒน
กรรมการ | ประธานกรรมการบริหาร | ประธานคณะ-กรรมการ
บริหารความเสี่ยง | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



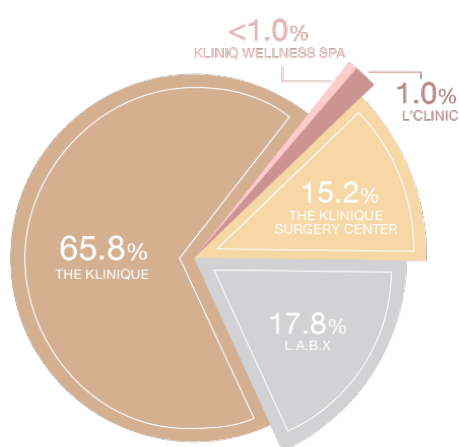
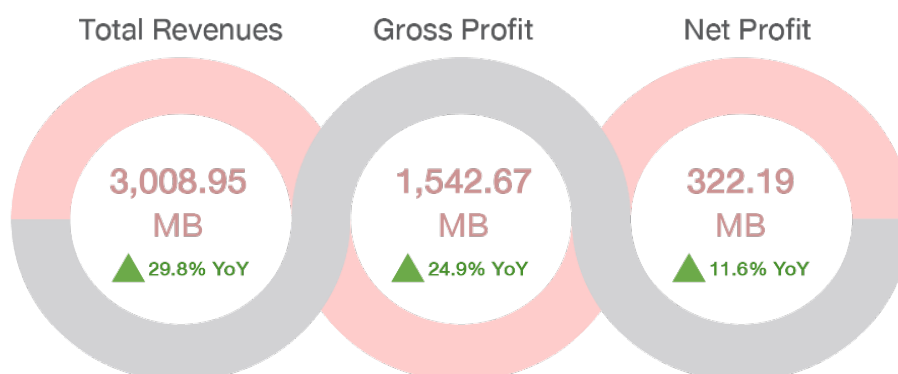
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล
กรรมการ | กรรมการบริหาร
กรรมการบริหารความเสี่ยง | กรรมการผู้จัดการ



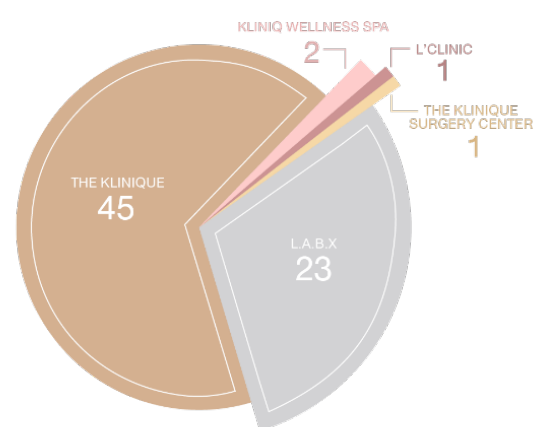
นายวิระศักดิ์ สินทรัพย์ไพฑูรย์
กรรมการ | กรรมการบริหาร
กรรมการบริหารความเสี่ยง | กรรมการผู้จัดการ

ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

ข้อมูลทางการเงิน	2565	2566	2567
งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)			
รายได้จากการขายและให้บริการ	1,639.03	2,284.98	2,983.16
รายได้รวม	1,647.20	2,318.38	3,008.95
กำไรขั้นต้น	922.97	1,235.03	1,542.67
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและ			
ค่าใช้จ่ายทางภาษีเงินได้	256.86	365.32	414.82
กำไรสุทธิ	205.49	288.62	322.19
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ล้านบาท)			
สินทรัพย์	2,590.25	2,845.63	3,118.14
หนี้สิน	944.50	1,142.82	1,401.21
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,645.75	1,702.81	1,716.93
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	110.00	110.00	110.00
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	407.96	385.92	551.98
อัตราส่วนทางการเงิน			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	56.31%	54.05%	51.71%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	12.48%	12.45%	10.71%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	22.75%	17.24%	18.84%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	15.04%	13.44%	13.91%
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.57	0.67	0.82
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	2.38	1.93	1.32
ข้อมูลต่อหุ้น			
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	1.21	1.31	1.46
เงินปันผลต่อหุ้น (บาท)	1.30	1.30	1.40
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	107%	99%	96%

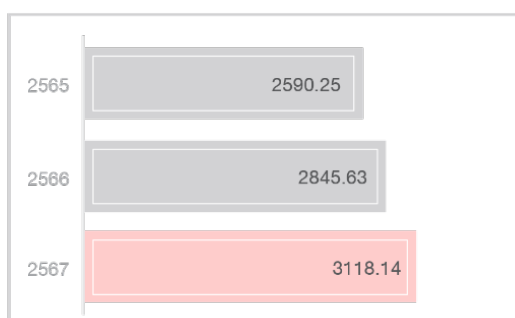


BRAND CONTRIBUTION

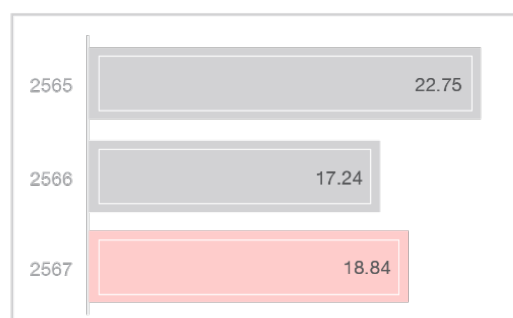


NUMBER OF BRANCHES

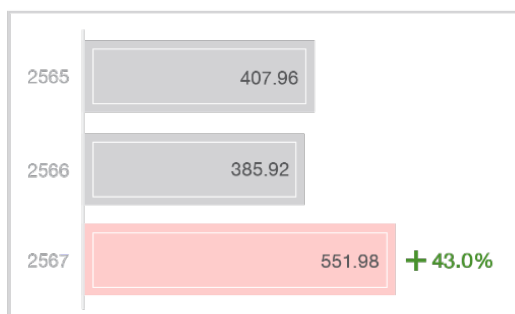
TOTAL ASSETS



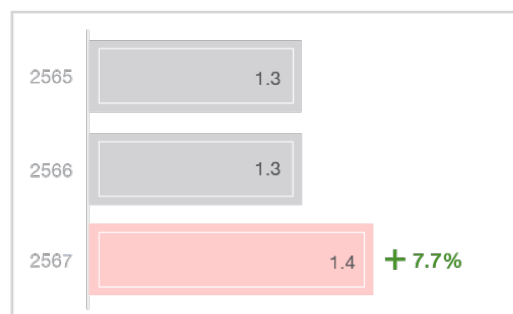
ROE



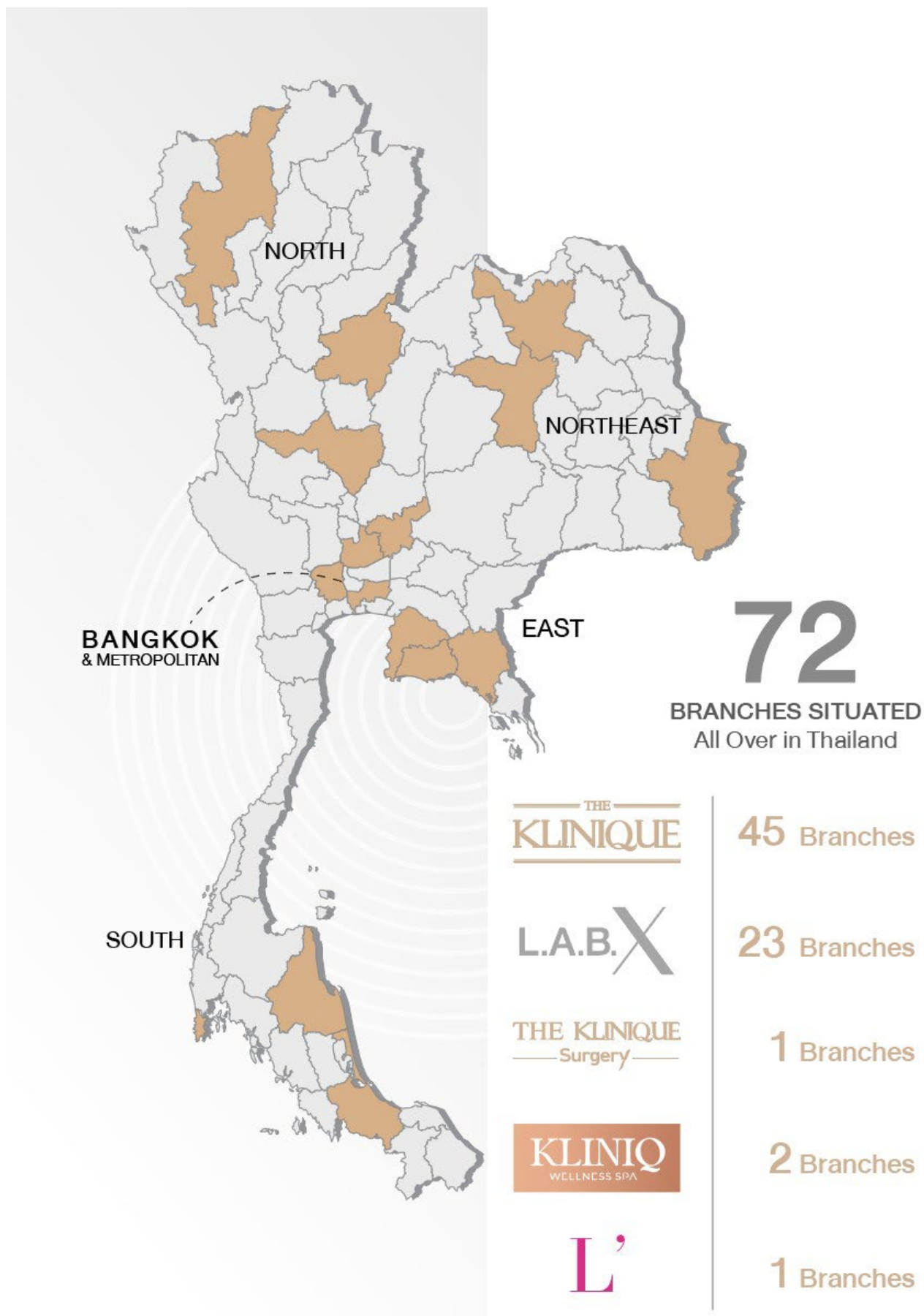
OPERATING CASH FLOW



DIVIDEND



ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีสาขา 72 สาขา ครอบคลุม 21 จังหวัดทั่วประเทศ



รางวัลแห่งความสำเร็จ



รางวัลที่บริษัทได้รับ ปี 2567

บริษัทได้รับรางวัลจากซัพพลายเออร์และนิตยสารต่างๆ ดังนี้

- The Winner of Golden Records Award : ASIA PACIFIC Highest Achievement for Ulthera รางวัลอันดับ 1 ผู้ให้บริการยกกระชับและปรับรูปหน้า ด้วยโปรแกรม Ulthera ครบวงจรมากที่สุด ในเอเชียแปซิฟิก จากบริษัท Merz Aesthetics
- The Thailand Number One Legendary Award for Ultherapy Nationwide Coverage รางวัลอันดับ 1 ผู้ให้บริการยกกระชับและปรับรูปหน้า ด้วยโปรแกรม Ulthera ครบวงจรมากที่สุด จากบริษัท Merz Aesthetics
- The Diamond Award for Filler (Belotero) รางวัลคลินิกที่ให้บริการเติมเต็มและปรับรูปหน้าด้วยฟิลเลอร์สูงสุด จากบริษัท Merz Aesthetics
- Asia Pacific Awards of Ultraformer MPT & III 2024 : The 5th Classys APAC Symposium คลินิกที่ให้บริการสูงสุดของเอเชียแปซิฟิก ด้วยนวัตกรรม Ultraformer เพื่อการยกกระชับ กระตุ้นคอลลาเจน และปรับรูปหน้า
- TOP 5 Galderma Grand Award Aesthetic Portfolio Achievement รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดปรับรูปหน้าด้วยสารเติมเต็ม สารโอสติบูลเลเตอร์และลดริ้วรอยด้วยโกลลีนที่ออกซิน มาตรฐาน US FDA มากที่สุด จากบริษัท Galderma
- Top 3 Restylane Elite Leadership Award รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดฟิลเลอร์ เพื่อการปรับรูปหน้า และเติมเต็มร่องริ้วรอย สูงที่สุด จากบริษัท Galderma
- Top 3 Dysport Vanguard Leadership Award รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดลดริ้วรอย และลิฟต์ผิว ด้วยโกลลีนที่ออกซิน สูงที่สุด จากบริษัท Galderma
- Top Expert Friends of Sculptra: Sculptra Hero 2024 และ Top 3 Sculptra Pinnacle Leadership Award รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมการฉีดกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนด้วยโอสติบูลเลเตอร์ สูงที่สุด จากบริษัท Galderma



- **PLATINUM AWARDS : Dermal Filler** คลินิกที่มีผู้เข้ารับบริการโปรแกรมปรับรูปหน้าและเติมเต็มความอ่อนเยาว์ด้วยฟิลเลอร์สูงสุด จากบริษัท Allergan Aesthetics
- **PLATINUM AWARDS : Body Contouring** คลินิกที่มีผู้เข้ารับบริการโปรแกรมกระชับสัดส่วนด้วย Coolsculpting สูงสุด จากบริษัท Allergan Aesthetics
- **Top Facial Contour & Skin Quality 2024 : Prestige Award The Top of Thailand (VPA)** รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมการฉีดปรับรูปหน้า และฟื้นฟูคุณภาพผิว ด้วยตัวยาคุณภาพมาตรฐานระดับสากล จำนวนมากที่สุด จากบริษัท Vitapharm Asia
- **The Pioneer Practice of Matrix Pro RF Micro Needling in South East Asia** คลินิกผู้นำนวัตกรรมทางการแพทย์พลังงานผสมผสาน เพื่อการกระตุ้นการสร้างคอลลาเจน ปรับผิวเรียบเนียน มาตรฐาน US FDA จากบริษัท Candela
- **The Pioneer of Morpheus PRO** คลินิกผู้นำนวัตกรรมการฟื้นฟูผิว ปรับรูปหน้าและรักษารอยแผล มาตรฐาน US FDA จากบริษัท InMode
- **The Highest National Installation** คลินิกให้บริการยกกระชับและปรับรูปหน้า ด้วยโปรแกรม Therma FX ครบวงจรมากที่สุด จากบริษัท Wontech Asia
- **Global Health AESTHETICS AWARDS 2024 : MEDICAL AESTHETIC AND SURGICAL CENTRE OF THE YEAR IN ASIA-PACIFIC** รางวัลคลินิกความงามและศูนย์ศัลยกรรมที่ดีที่สุดแห่งปีระดับเอเชียแปซิฟิก
- **Top Value Customer DermaAesthetics** รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฟื้นฟูแก้ปัญหาผิวด้วยตัวยาคุณภาพมาตรฐานระดับสากล จำนวนมากที่สุด
- **Gold Trophy Top Customers Award** คลินิกที่มีให้บริการโปรแกรมการฟื้นฟูผิวอ่อนเยาว์ ด้วยตัวยาคุณภาพสูงสุด DermaAesthetics
- **Platinum Award : The Beauiverse of Aesthetics** คลินิกที่มีให้บริการโปรแกรมการฟื้นฟูผิวขาวกระจ่างใสด้วยตัวยาคุณภาพสูงสุด จากบริษัท SureMed



- **Platinum Award : The Beauiverse of Aesthetics** คลินิกที่มีให้บริการโปรแกรมการฟื้นฟูผิวขาวกระจ่างใสด้วยตัวยาคุณภาพสูงสุด จากบริษัท SureMed
- **The Prestige Partner Awards** คลินิกที่ให้บริการฟิลเลอร์เติมเต็มสัดส่วน ปรับรูปร่างด้วยฟิลเลอร์เฉพาะทาง จากบริษัท KNA Interpharma
- **HELLO! The Best Gentle YAG Laser Clinic** รางวัลคลินิกที่ให้การรักษารักษาด้วยโปรแกรมเลเซอร์กำจัดขนที่ดีที่สุดแห่งปี จากการโหวตของ Celebrities' Choices จากนิตยสาร Hello!
- **The Icon Legend : Praew Iconic Beauty Award** คลินิกผู้นำนวัตกรรมความงามที่มีเทคนิคเป็นเอกลักษณ์โดดเด่น ความชำนาญการสูง ได้รับความไว้วางใจจากทุกวงการ
- **Grand Honor Thermage FLX Facelift Technique : Praew Iconic Beauty Award** รางวัลคลินิกผู้ให้บริการโปรแกรม Thermage FLX PRO ใช้เครื่องมือมาตรฐาน US FDA และมีเทคนิคการรักษาที่ดีที่สุด
- **Iconic Hair Removal Laser Clinic: Praew Iconic Beauty Award** รางวัลที่สุดของนวัตกรรมเลเซอร์กำจัดขนมาตรฐาน US FDA
- **The Best USA Hair Removal Laser of 2024 : NUMÉRO THAILAND Best Beauty and Medical World Award 2024**
- **L.A.B.X Clinic The Best of Face Lifting and Skin Innovation 2024 : The Best of Daily Beauty 2024** จากหนังสือพิมพ์เดลินิวส์
- **Top Expert Friends of Sculptra : L.A.B.X** รางวัลคลินิกที่ยกย่องให้บริการโปรแกรมการฉีดกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนด้วยโพลีแลคติกแอซิด จากบริษัท Galderma
- **L.A.B.X Clinic Platinum Awards Nabota 2024** คลินิกที่ให้บริการฉีด Botulinum toxin เพื่อการลดริ้วรอยและปรับรูปหน้าสูงสุด
- **L.A.B.X Most Intense Discovery Pico User in Asia 2024** คลินิกที่ให้บริการด้วยนวัตกรรม Pico Laser สูงสุด

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) The KLINIQUE Medical Clinic Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107560000079
ประเภทธุรกิจ	: คลินิกเวชกรรมด้านผิวหนัง ความงาม ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแล ป้องกันฟื้นฟูสภาพ
ทุนจดทะเบียน	: 110,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสิบล้านบาท)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 110,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสิบล้านบาท) ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 2922/296-299 อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 27 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 02-308-2034
เว็บไซต์	: www.theclinique.com
บริษัทย่อย	: บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด
ทุนจดทะเบียน	: 150,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100%
ประเภทธุรกิจ	: คลินิกศัลยกรรมตกแต่ง
เลขานุการบริษัท	
โทรศัพท์	: 02-308-2034
E-mail	: secretary@theclinique.com
นักลงทุนสัมพันธ์	
โทรศัพท์	: 097-374-9999
E-mail	: investor@theclinique.com
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด นางสาวสุวิมล กฤตยาเกียรติ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 หรือ นายวิโรจน์ สังขธรรมบุญล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5128 หรือ นางสาวสมจินตนา พลหิรัญรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5599 หรือ นายบพฤกษ์ พิษณุวงศ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7764
โทรศัพท์	: 02-259-5300
E-mail	: dia@diaaudit.com

การประกอบธุรกิจ และผลการดำเนินงาน



โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัท

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “KLINIQA”) ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านผิวหนัง ศัลยกรรม ตกแต่งความงาม และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์ ได้แก่ การให้บริการด้านการรักษาโรคผิวหนัง ผิวพรรณความงาม ลดน้ำหนัก ดูแลรูปร่าง ศัลยกรรม Wellness และฟื้นฟูสุขภาพ โดยทีมแพทย์ผู้ชำนาญการด้านความงามและศัลยกรรมตกแต่ง ซึ่งผ่านการรับรองจากสถาบันที่มีชื่อเสียงทั้งจากประเทศไทย ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศอังกฤษ และมีประสบการณ์ให้บริการตรวจรักษาโรคด้านผิวหนังและศัลยกรรมด้วยวิวัฒนาการทางการแพทย์ที่ทันสมัย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 72 สาขา ทั่วประเทศไทย แบ่งเป็น คลินิกเวชกรรม จำนวน 70 สาขา ภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQA” 45 สาขา แบนด์ “L.A.B. X” 23 สาขา แบนด์ “L’CLINIC” 1 สาขา ศูนย์ศัลยกรรมภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQA SURGERY CENTER” 1 สาขา และคลินิกกายภาพภายใต้แบรนด์ “KLINIQA WELLNESS SPA” 2 สาขา โดยการให้บริการของบริษัทมีรายละเอียดดังนี้

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

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

วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และวัตถุประสงค์

วิสัยทัศน์ เป็นผู้นำที่ได้การยอมรับในระดับสากลด้านผิวหนังความงาม ศัลยกรรมตกแต่ง รวมถึงการดูแลป้องกันและฟื้นฟูสุขภาพ ผ่านการใช้ยาและนวัตกรรมเทคโนโลยีทางการแพทย์เพื่อความงามอันทันสมัยและครบวงจรที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

พันธกิจ

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

วัตถุประสงค์ ให้บริการดูแลผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

- บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะมอบประสบการณ์การรักษาน่าพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการคณะผู้บริหารจึงให้ความสำคัญกับความปลอดภัยและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นลำดับแรก นอกเหนือไปจากการให้บริการด้วยนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย ดังนั้นแล้วนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทางบริษัทใช้จะต้องผ่านการยอมรับและตรวจสอบจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย ยิ่งไปกว่านั้นนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าวจะต้องผ่านการทดสอบโดยคณะแพทย์ผู้ชำนาญการของบริษัทอีกหนึ่งขั้นตอน เพื่อให้มั่นใจในผลลัพธ์ได้ว่ามีประสิทธิภาพ ปลอดภัย เหมาะสมสำหรับคนไทย และสามารถกำจัดผลข้างเคียงที่เกิดขึ้นให้อยู่ในระดับที่ต่ำมาก
- บริษัทให้ความสำคัญกับทักษะและความเชี่ยวชาญของแพทย์ผู้ทำการรักษา และเพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าทุกท่านจะได้รับบริการการรักษที่ปลอดภัยและมีผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจ บริษัทจึงได้ร่วมมือกับบริษัทเครื่องมือแพทย์ และบริษัทเวชภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกในการจัดให้แพทย์ทุกท่านในบริษัทได้เรียนกายวิภาคศาสตร์กับอาจารย์ใหญ่ (Anatomy Master Class) ณ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นประจำทุกปี เพื่อย้ำถึงความสำคัญด้านความปลอดภัย และสร้างบรรยากาศการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องตลอดเวลาให้

คณะแพทย์ผู้เป็นบุคลากรสำคัญของบริษัท อีกทั้งในทุกเดือนบริษัทชั้นนำระดับโลกที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจของ บริษัทจะวางแผนจัดตารางอบรมแพทย์ เพื่อเชิญแพทย์ของทางบริษัทเข้าร่วมอบรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ทั้ง ทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ต่างๆ

- ในส่วนของการให้บริการดูแลลูกค้าบริษัทมีพนักงานหลายฝ่ายในการดูแลและให้คำปรึกษาลูกค้าที่เข้ามารับ บริการตามสาขาในเบื้องต้น ไม่ว่าจะเป็นพนักงานต้อนรับ พนักงานฝ่ายขาย และที่ปรึกษาซึ่งจะคอยให้ คำแนะนำคอร์สต่างๆ ให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจตั้งแต่เริ่มแรกให้แก่ลูกค้าทันทีที่ตัดสินใจเข้ามาใช้ บริการเนื่องจากบริษัทมีการให้บริการที่หลากหลายครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงอายุ พนักงานฝ่ายให้บริการดูแลลูกค้าจึงจำเป็นต้องได้รับการอบรมถึงรายละเอียดของบริการและการวิเคราะห์ ปัญหาหรือความต้องการของลูกค้าเพื่อที่จะแนะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เป็นประโยชน์สูงสุด ร่วมกับ คำแนะนำการรักษารองแพทย์ผู้ให้บริการรักษา
- ความสามารถเจรจาต่อรองกับคู่ค้า จากการที่ KLINIQ มีการให้บริการลูกค้าเป็นจำนวนมากผ่านสาขา ครอบคลุมทั่วประเทศ จึงมีความต้องการในการใช้ยาและเครื่องมือแพทย์เป็นจำนวนมาก ด้วยความสัมพันธ์ที่ ดีกับคู่ค้าและปริมาณการสั่งซื้อยาและเครื่องมือแพทย์ KLINIQ จึงสามารถเจรจาต่อรองกับคู่ค้าทำให้ต้นทุน ยาและเครื่องมือแพทย์อยู่ในระดับที่แข่งขันได้เมื่อเทียบกับคลินิกเวชกรรมอื่นในอุตสาหกรรมความงาม นอกจากนั้น KLINIQ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับห้างสรรพสินค้าชั้นนำต่างๆ เมื่อมีพื้นที่ว่างหรือมีการเปิด ห้างสรรพสินค้าแห่งใหม่ KLINIQ จะได้รับการเชิญจากห้างสรรพสินค้าให้เลือกพื้นที่ในลำดับต้นๆ ซึ่งทำให้ สาขาของ KLINIQ ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี
- การดำเนินกิจการครอบคลุมทั่วประเทศในมาตรฐานเดียวกัน KLINIQ สามารถขยายสาขาไปจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศโดยให้บริการแก่ลูกค้าด้วยเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย แพทย์ผู้เชี่ยวชาญในมาตรฐาน เดียวกัน ด้วยระบบการจัดการทั้งด้านการขนส่งเครื่องมือแพทย์ ยา และการสรรหามูลค่าบุคลากรทางการแพทย์ ตลอดจนการอบรมพัฒนาศักยภาพบุคลากรเพื่อสามารถให้บริการลูกค้าทั่วประเทศในมาตรฐานเดียวกัน ยิ่งไปกว่า นั้น KLINIQ ยังมีระบบงานที่อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าที่ซื้อบริการจากสาขาหนึ่งสามารถเข้าใช้บริการที่ สาขาใดก็ได้ของแบรนด์นั้นๆ
- ปัจจุบันบริษัทมีสาขาให้บริการถึง 72 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศไทย ทำให้กลุ่มลูกค้า สามารถเข้าถึงบริการได้ง่าย ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นทำให้บริษัทเป็นที่ยอมรับและได้รับความน่าเชื่อถือ ในวงกว้างทั้งบรรดากลุ่มผู้มีชื่อเสียง เช่น ดารา นางแบบ เซเลบริตี้ และ ผู้นำทางความคิด (Key Opinion Leader “KOL”) ด้านความงาม รวมถึงกลุ่มลูกค้าทั่วไปทั้งหญิงชาย

กลยุทธ์ทางธุรกิจ

KLINIQA ยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อต่อยอดการเป็นผู้นำนวัตกรรมเลเซอร์ผิวพรรณ การดูแลรูปร่าง สุขภาพ รวมถึงศิลากรรมตกแต่ง ที่สามารถตอบโจทย์ทุกศาสตร์ความงามอย่างเป็นธรรมชาติให้กับทุกกลุ่ม ทุกช่วงวัย เป็น One-Stop-Service Solution ให้กลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี ด้วยโปรแกรมที่ครอบคลุมทุกปัญหาผิว รูปร่าง และสุขภาพ เพื่อช่วยเสริมให้คุณมีความมั่นใจและดูดีขึ้น เน้นประสิทธิภาพการรักษาจากการดูแลอย่างใกล้ชิดโดยทีมแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้อง และประสบการณ์ความงามจากนวัตกรรมทางการแพทย์มาตรฐานสากล

ด้วยความมุ่งมั่นในการให้บริการด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัยและได้รับการยอมรับในระดับสากลอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการพัฒนาเทคนิคการรักษาของทีมแพทย์ให้มีประสิทธิภาพสูงมากยิ่งขึ้นเรื่อยๆ อยู่เสมอ KLINIQA จึงประสบความสำเร็จในการสร้างประสบการณ์การรักษาน่าประทับใจให้กับลูกค้าคนสำคัญได้อย่างต่อเนื่อง โดยได้รับการยอมรับจากผู้ใช้บริการทั้งในระดับประเทศ และระดับนานาชาติ

กลยุทธ์ทางธุรกิจที่ทาง KLINIQA นำมาใช้ทั้งการพัฒนาต่อยอดจากแนวทางการตลาดที่ประสบความสำเร็จเดิม และการใช้วิธีการใหม่ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้สูงมากยิ่งขึ้น ได้แก่

- **การให้บริการด้วยยาและนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัย ได้มาตรฐานสากล**

KLINIQA มีเป้าหมายในการรักษา คือ ความต้องการสร้างความประทับใจในประสบการณ์การรักษาคือสิ่งที่ลูกค้า ผลการรักษาที่ได้นั้นต้องสามารถตอบโจทย์ความต้องการหรือความกังวลของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม โดยบริษัทได้ตระหนักถึงความปลอดภัยของลูกค้าเป็นสำคัญ จึงมุ่งเน้นการให้บริการที่ปลอดภัย และได้ประสิทธิภาพสูงสุดด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัย บริษัทมีการติดตามข่าวสารด้านนวัตกรรมทางการแพทย์และแสวงหาเครื่องมือที่ทันสมัยในการให้บริการแก่ลูกค้าอยู่เสมอ โดยบริษัทไม่เพียงเลือกสรรเครื่องมือการให้บริการที่ได้รับการยอมรับและตรวจสอบจาก องค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย แต่ยังคงเป็นนวัตกรรมที่ได้รับการยอมรับจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญในระดับนานาชาติ เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการด้วยนวัตกรรมที่ดีและปลอดภัยอยู่เสมอ

ทั้งนี้บริษัทยังคงพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ด้วยการจัดทำโปรแกรมการฝึกอบรมให้กับบุคลากรที่ปฏิบัติงานโดยตรงกับลูกค้า ได้แก่ แพทย์ พยาบาล เจ้าหน้าที่ผู้ช่วยแพทย์ เจ้าหน้าที่ปรึกษาด้านความงาม และพนักงานต้อนรับประจำสาขา ซึ่งทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน ทั้งก่อนเริ่มงาน และทบทวนซ้ำอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดูแลลูกค้าในทุกๆ ขั้นตอนดำเนินไปด้วยดี เพื่อสร้างประสบการณ์ในการรับบริการที่น่าประทับใจให้กับลูกค้า สำหรับแพทย์จะได้รับการฝึกอบรมเพิ่มทักษะและความเชี่ยวชาญในการรักษาในโปรแกรมต่างๆ รวมถึงการฝึกอบรมการรักษาใหม่ที่ทันสมัย สำหรับพยาบาลและเจ้าหน้าที่ผู้ช่วยแพทย์จะต้องได้รับการฝึกอบรมตามหลักสูตร และต้องมีการทดสอบมาตรฐานการปฏิบัติงานก่อนเริ่มปฏิบัติงานจริง และสำหรับพนักงานประจำสาขาจะต้องเข้ารับการฝึกอบรมตามหลัก Service Wheel อยู่เสมอเพื่อให้พนักงานรู้จักโปรแกรมการให้บริการเป็นอย่างดี สามารถตอบข้อสงสัยลูกค้าได้อย่างถูกต้องครบถ้วน ทั้งนี้บริษัทได้มีระบบการติดตามความพอใจภายหลังการเข้ารับบริการ เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลในการพัฒนาการให้บริการ ตลอดจนปลูกฝังจิตสำนึกในการบริการแก่บุคลากรทุกระดับอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทได้กำหนดให้การกำหนดให้การกำหนดให้มีแพทย์จะเป็นผู้ให้บริการหรือเป็นผู้กำกับดูแลเครื่องมือทางการแพทย์ด้วยตนเอง เพื่อความปลอดภัยสำหรับลูกค้าที่เข้ารับบริการ หากมีการให้บริการโดยพยาบาลภายใต้การดูแลของแพทย์ ซึ่งเป็นไปตาม พระราชบัญญัติวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์

พ.ศ. 2528 (“พ.ร.บ. พยาบาล”) และข้อบังคับสภาการพยาบาลว่าด้วยข้อจำกัดและเงื่อนไขในการประกอบวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์ พ.ศ. 2564 (“ข้อบังคับพยาบาล”) เช่น การให้วิตามิน ผ่านทางหลอดเลือดดำ (IV Drip) เป็นต้น ซึ่งถือว่าบริษัทได้ปฏิบัติตาม พ.ร.บ. สภานพยาบาล แล้ว

- **การสร้างแบรนด์สินค้าให้มีความโดดเด่น เพื่อให้เป็นที่รับรู้และจดจำได้ดี**

ด้วยการแข่งขันที่สูงขึ้นของกลุ่มธุรกิจการให้บริการด้านความงามและศัลยกรรมตกแต่ง การทำให้กลุ่มเป้าหมายมีการรับรู้และจดจำแบรนด์ได้ รวมถึงการสร้างแบรนด์ให้มีความแตกต่างและเป็นที่ประทับใจของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง บริษัทจึงยังคงมุ่งเน้นการสร้างการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายด้วยวิธีที่หลากหลายและนำดึงดูดผ่านทั้งสื่อออฟไลน์และออนไลน์ ร่วมกับการทำ Influencer Marketing and Partnerships เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และแรงบันดาลใจให้กลุ่มเป้าหมายได้เห็นความประทับใจผ่านผู้มีชื่อเสียงในด้านต่างๆ และยังเป็นการเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่กว้างขึ้นด้วย นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งเน้นในการให้ความสำคัญกับการบริหารประสบการณ์ลูกค้า (end-to-end Customer Experience Management) โดยเป็นการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบระหว่าง การสื่อสารการตลาด (Marketing Communication) ฝ้ายขาย (Sales) ฝ้ายแพทย์ รวมทั้งฝ้ายดูแลและบริการลูกค้า (Customer Service) เพื่อให้ลูกค้าทุกคนได้มีประสบการณ์ที่น่าประทับใจในการเข้ารับบริการในทุกๆ ครั้ง

- **การเพิ่มความหลากหลายของการให้บริการในด้านต่างๆ**

การเพิ่มความหลากหลายของบริการเป็นส่วนหนึ่งในแผนการดำเนินธุรกิจที่ได้มีการทำอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บริษัทมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการที่มีมากขึ้น มีความหลากหลายมากขึ้น และยังคงมีความแตกต่างกันของลูกค้าได้ ซึ่งไม่เพียงจะสามารถทำให้ลูกค้าเดิมได้รับบริการใหม่ๆ ซึ่งเป็นการเพิ่มศักยภาพในการรักษาลูกค้าเท่านั้น แต่ยังเป็นโอกาสในการเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ที่กำลังมองหาวิธีการรักษาที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าเหล่านั้นได้มากขึ้นด้วย การให้บริการที่เพิ่มขึ้นของบริษัทมีตั้งแต่ นวัตกรรมเลเซอร์ที่ทันสมัยในการรักษาปัญหาผิวที่จำเพาะมากขึ้น อาทิ โปรแกรมรักษาปัญหาเม็ดสีส่วนเกิน ฝ้า กระ โปรแกรมรักษาปัญหาหูดสิวและแผลเป็น โปรแกรมกระตุ้นคอลลาเจน ยกกระชับ และโปรแกรมกระชับสัดส่วน เป็นต้น โดยโปรแกรมที่เพิ่มเติมขึ้นนั้นมีทั้งกลุ่มเลเซอร์ ทริตเมนต์ และเวชสำอางค์ อันเป็นผลจากการพัฒนาของทีมแพทย์อย่างไม่หยุดยั้ง และการแสวงหานวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง จึงเป็นการช่วยเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการรักษาให้สูงขึ้นด้วย

- **การเพิ่มศักยภาพด้านการสื่อสารการตลาด เพื่อให้มีความจำเพาะต่อกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น**

ด้วยการทำ Targeted marketing campaigns ซึ่งเป็นการส่งข้อมูลและโปรมขึ้นให้ตรงกับความต้องการและความสนใจของแต่ละกลุ่มเป้าหมาย 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

- **การเพิ่มสาขาเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ศักยภาพใหม่ๆ**

ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทใช้กลยุทธ์เชิงภูมิศาสตร์ด้วยการมีสาขาให้บริการจำนวนมากกระจายตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศไทย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและขยายฐานลูกค้า ซึ่งให้ผลเป็นไปตามที่คาดการณ์ทั้งในด้านจำนวนลูกค้าและรายได้ที่เพิ่มขึ้น บริษัทยังคงใช้กลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งให้อยู่ในแหล่งชุมชน สะดวกต่อการเข้าถึง และเป็นทำเลของกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม ร่วมกับการวางกลยุทธ์ทางการตลาด Location-based marketing ที่มีความสอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าในเขตทำเลที่ตั้งนั้นๆ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีสาขารวมทั้งสิ้น 72 สาขา ครอบคลุม 21 จังหวัดทั่วประเทศไทย แบ่งออกเป็น THE KLINIQUE จำนวน 45 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER จำนวน 1 สาขา L.A.B.X จำนวน 23 สาขา L'CLINIC จำนวน 1 สาขา และ KLINIQ WELLNESS SPA จำนวน 2 สาขา

- **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 และร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจในการ

ต่างๆ 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 ภายใต้นโยบายความเป็นส่วนตัวเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลลูกค้า เพื่อการจัดแบ่งกลุ่มลูกค้า (Segmentation) ตามรูปแบบลักษณะที่มีผลต่อการสื่อสารที่จำเพาะ ทำให้บริษัทสามารถทำ Personalized Marketing และ Remarketing รวมไปถึงการทำรายการส่งเสริมการตลาดด้านราคาและกิจกรรม รวมถึงการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าได้อย่างแม่นยำมากขึ้น

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) “บริษัท” หรือ “KLINIQA” เดิมชื่อ “บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด” จดทะเบียนก่อตั้งเริ่มแรกเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลผิวพรรณ โดยทีมแพทย์ผู้ชำนาญการ ซึ่งบริษัทเป็นที่ยอมรับและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาโดยตลอด
- จุดเริ่มต้นของบริษัทเริ่มจากนายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ “นายแพทย์อภิรุจ” ซึ่งจบการศึกษาปริญญาตรีแพทยศาสตรบัณฑิตจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความสนใจทางด้านโรคผิวหนังและการศัลยกรรมผิวหนังเป็นพิเศษ หลังจากจบการศึกษาที่ประเทศไทยแล้วได้เดินทางไปศึกษาหลักสูตรด้าน Dermatology จาก Cardiff University ประเทศสหราชอาณาจักร รวมถึง Fellowship in Dermatology จาก Harvard Medical School ประเทศสหรัฐอเมริกา หลังจากนั้น นายแพทย์อภิรุจ จึงได้เริ่มลงทุนร่วมกับนักลงทุนเพื่อดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลผิวพรรณ
- ในเริ่มแรกบริษัทมีคลินิกเวชกรรมสำหรับการให้บริการเสริมความงามและผิวพรรณ สาขาแรก คือ สาขาสายลมสเคอร์ ตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพมหานคร และด้วยการให้บริการอย่างมีคุณภาพทำให้บริษัทเป็นที่นิยมของกลุ่มลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มดาราดาราและนักแสดงที่เข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงได้มีการขยายการลงทุนในคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวพรรณและเรือนร่างอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามยุคสมัยและเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่น่าพึงพอใจอยู่เสมอ
- ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวพรรณกว่า 16 ปีที่ผ่านมา ภายใต้แนวคิด “Customer Centric” บริษัทให้ความสำคัญในเรื่อง ประสิทธิภาพของการรักษา ความซื่อสัตย์ และจริยธรรม โดยมุ่งเน้นการให้บริการตรวจรักษาโรคด้านผิวหนังและศัลยกรรม โดยผสมผสานศิลปะในการตรวจรักษากับวิวัฒนาการทางการแพทย์ที่ทันสมัยและในระดับคุณภาพสูงสุดด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่มีเทคโนโลยีที่ได้รับการยอมรับระดับโลก และได้รับการตรวจสอบจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย รวมทั้ง บริษัทยังทุ่มเทในการดูแลลูกค้าด้วยความเป็นมิตรอย่างใกล้ชิดด้วยทีมแพทย์ผู้ชำนาญการซึ่งบริษัทได้รับรางวัลจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ

- ปี 2565**
- ในปี 2565 บริษัทมีงายธุรกิจ โดยเปิดคลินิก Laser Aesthetic Bangkok X ภายใต้ชื่อ “L.A.B. X” เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2565 เพื่อย้ายฐานการตลาด โดยตรงต่อกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นและวัยทำงานตอนต้น โดยสาขาแรกตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน
 - บริษัทได้รับอนุมัติให้มีการจัดสรรหุ้นเพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) เป็นจำนวนไม่เกิน 60,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และทำการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ เป็นครั้งแรก (First Trading Day) เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2565
 - ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 40 สาขา ทั่วประเทศไทย แบ่งเป็น THE KLINIQUE 35 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา และ L.A.B. X 4 สาขา
- ปี 2566**
- เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2566 บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค จำกัด เพื่อรองรับการเปิดโรงพยาบาลคลินิก (ยังไม่เริ่มประกอบกิจการ)
 - วันที่ 26 มิถุนายน 2566 บริษัทมีงายธุรกิจ โดยเปิดคลินิกกายภาพภายใต้ชื่อ “KLINIQA WELLNESS SPA” แห่งแรกที่ Siam Paragon เพื่อย้ายต่อยอดบริการด้าน Wellness ให้ครอบคลุมหลากหลายมากขึ้น
 - วันที่ 1 พฤศจิกายน 2566 บริษัทมีงายธุรกิจโดยเปิดคลินิกเวชกรรมภายใต้ชื่อ “L’CLINIC” แห่งแรกที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน เพื่อย้ายฐานการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นตลอดจนกลุ่มลูกค้าที่มีต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ยาและเครื่องมือแพทย์ที่ได้รับการรับรองจากประเทศเกาหลีใต้ 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 KLINIQA WELLNESS SPA 1 สาขา
- ปี 2567**
- เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2567 บริษัทเพิ่มทุน 150 ล้านบาท ในบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค จำกัด เพื่อรองรับการประกอบกิจการโรงพยาบาลคลินิก และเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2567 บริษัทโอนย้ายพนักงานและสินทรัพย์ส่วนงานคลินิกไปยังบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค จำกัด โดยบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค 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 KLINIQA WELLNESS SPA 2 สาขา

รางวัลที่บริษัทได้รับ

- ปี 2565**
- The Golden Records Award: ASIA PACIFIC Highest Achievement for Ulthera และ The Thailand Number One Legendary for Ultherapy รางวัลอันดับ 1 ผู้ให้บริการยกกระชับและปรับรูปหน้าโดยไม่ต้องผ่าตัด ด้วยโปรแกรม Ulthera ครบวงจร มากที่สุด จากบริษัท Merz Aesthetics

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

ปี 2566

- The Thailand Number One Legendary for Ultherapy Nationwide Coverage รางวัลอันดับ 1 คลินิกที่มีการให้บริการโปรแกรม Ulthera SPT+ ด้วยเครื่องแท่นรุ่นล่าสุด มากที่สุด
- The Infinite Award for Merz Swiss Filler รางวัลคลินิกที่ให้บริการเติมเต็มและปรับรูปหน้าด้วย ฟิลเลอร์แท่นมากที่สุดในเอเชีย
- Top 5 Galderma Aesthetic Collection Chain Clinic 2023 รางวัลคลินิกที่มียอดให้บริการโปรแกรม ปรับรูปหน้าด้วยสารเติมเต็ม และโบทูลินัม톡ซิกซ์แท่น มากที่สุด
- Top 3 Kysse Chain Clinic3 รางวัลคลินิกที่มียอดให้บริการโปรแกรมเติมเต็มริมฝีปาก ด้วยฟิลเลอร์แท่น มากที่สุด
- Top 3 Restylane Chain Clinic รางวัลคลินิกที่มียอดให้บริการโปรแกรมปรับรูปหน้า ด้วยฟิลเลอร์แท่น มากที่สุด
- Top 3 Disport Chain Clinic รางวัลคลินิกที่มียอดให้บริการโปรแกรมลดริ้วรอย ด้วยโบทูลินัม톡ซิกซ์ แท่นมากที่สุด
- Top Value Customer Derma Asthetic รางวัลคลินิกที่มียอดให้บริการโปรแกรมฟื้นฟูแก้ปัญหาผิว ด้วยตัวยาคุณภาพมาตรฐานระดับสากล จำนวนมากที่สุด
- HELLO! Platinum Beauty Awards 2023 The Best Ulthera Facelift Clinic รางวัลคลินิกที่ให้บริการ Ulthera SPT+ ได้ดีที่สุด ได้รับการยอมรับสูงสุดจากเหล่าเซเลบริตี้คนดัง ดารา นักแสดง
- Golden Record Award 2023 รางวัลคลินิกผู้ให้บริการโปรแกรม Ulthera SPT+ มีจำนวนการติดตั้ง เครื่องแท่นรุ่นใหม่ล่าสุด มากที่สุดในเอเชียแปซิฟิก

- Global Health AESTHETICS AWARDS 2023: MEDICAL AESTHETIC AND SURGICAL CENTRE OF THE YEAR IN ASIA-PACIFIC รางวัลคลินิกที่มีนวัตกรรมความงามที่ดีที่สุดในปี ได้รับ การตรวจสอบมาตรฐานระดับเอเชีย
- The Best Thermage Facelift Technique (IIWSV Iconic Beauty) รางวัลการันตีสถิติคลินิกผู้ให้บริการ โปสเทอมน Thermage FLX PRO ใช้เครื่องแก้มมาตรฐานมากที่สุดในเอเชีย
- Iconic Lip Filler Injection Technique (IIWSV Iconic Beauty) รางวัลที่สุดของเทคนิคเติมเต็มริมฝีปาก ด้วยฟิลเลอร์แท้ ด้วยความชำนาญการของทีมอาจารย์แพทย์
- PLATINUM AWARDS : Dermal Filler (Allergan Aesthetics) รางวัลผู้นำเทคนิคปรับรูปหน้าด้วยฟิลเลอร์แท้ ยอดให้บริการสูงที่สุด
- PLATINUM AWARDS : Body Contouring (Allergan Aesthetics) รางวัลผู้นำเทคนิคปรับรูปร่าง ลดสัดส่วน ยอดให้บริการสูงที่สุด

ปี 2567 • โปรดดูในส่วนของ “รางวัลแห่งความสำเร็จ” ในหน้าที่ 12-14

ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้เงินที่ได้จากการระดมทุน

ตามที่บริษัท เดอะ คลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ได้เสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก จำนวน 60 ล้านหุ้น ราคาเสนอขายหุ้นละ 24.50 บาท รวมเป็นเงิน 1,470 ล้านบาท หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพ์แล้ว คงเหลือ 1,420 ล้านบาท บริษัทมีการใช้เงินเพิ่มทุน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้จากการเพิ่มทุน	จำนวนเงินที่ใช้ไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567	จำนวนเงินคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
1. ลงทุนในการขยายกิจการ	300	228	72	ภายในปี 2568
2. ลงทุนในการจัดซื้อเครื่องมือทางการแพทย์เพิ่มเติม	650	650	0	ภายในปี 2568
3. ลงทุนในการขยายกิจการศูนย์ศัลยกรรม	150	150	0	ภายในปี 2568
4. พัฒนาระบบ IT และระบบข้อมูลลูกค้า	50	3	47	ภายในปี 2568
5. เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินงานของบริษัท	270	270	0	ภายในปี 2568
รวมทั้งสิ้น	1,420	1,301	119	

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการด้านผิวพรรณ และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์ บริษัทช่วยให้บริการด้านสุขภาพและความงาม บริษัทและบริษัทย่อยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการภายใต้ทีมงานแพทย์ผู้ชำนาญการ รวมถึงแพทย์เฉพาะทาง อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ ที่มีมาตรฐาน และระบบความปลอดภัยของผู้รับบริการเป็นสำคัญ ซึ่งจากการดำเนินงานโดยตระหนักถึงคุณภาพในการให้บริการดังกล่าว ส่งผลให้เกิดความน่าเชื่อถือต่อแบรนด์ และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า จนสามารถขยายสาขาให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องเรื่อยมา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีสาขารวมทั้งสิ้น 72 สาขา ครอบคลุม 21 จังหวัด ทั่วประเทศ

โครงสร้างรายได้

รายได้ที่ปรากฏในงบการเงินแตกต่างจากรายรับเงินสดของบริษัท เนื่องจากตามปกติธุรกิจของบริษัท ลูกค้าจะชำระค่าสินค้าหรือบริการทั้งจำนวนก่อนใช้บริการ ซึ่งลูกค้าสามารถใช้บริการทันทีหลังจากที่ชำระค่าสินค้าหรือบริการหรืออาจทยอยใช้บริการในภายหลัง บริษัทจะรับรู้รายได้ในงบการเงินเมื่อได้ให้บริการแก่ลูกค้าหรือส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าแล้ว ประกอบกับประมาณการรายได้ตามอัตราการสละสิทธิ์ของลูกค้าซึ่งคำนวณจากโมเดลทางสถิติโดยนักคณิตศาสตร์ ประเมิน

ปี 2567 บริษัทจัดทำงบการเงินรวมโดยรวมผลการดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567 ของบริษัท โรงพยาบาล เดอะคลินิก จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100% เนื่องจากบริษัทย่อยเริ่มดำเนินกิจการตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567 งบการเงินประจำปี 2567 ที่นำเสนอเปรียบเทียบกับในตารางนี้จึงเป็นงบการเงินรวม ซึ่งสามารถเปรียบเทียบกับงบการเงินปีก่อนเนื่องจากในงบการเงินปีก่อนได้รวมส่วนงานกิจกรรมที่ได้โอนกิจการให้บริษัทย่อยเป็นส่วนหนึ่งไว้แล้ว

โครงสร้างรายได้	ปี 2565		ปี 2566		ปี 2567 (งบการเงินรวม)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ	1,639.03	99.5%	2,284.98	98.6%	2,983.16	99.1%
รายได้อื่น	7.06	0.4%	13.23	0.6%	9.54	0.3%
รายได้ทางการเงิน	1.11	0.1%	20.17	0.9%	16.25	0.6%
รวม	1,647.20	100.0%	2,318.38	100.0%	3,008.95	100.0%

รายได้จากการขายและบริการปี 2567 เพิ่มขึ้นจากปี 2566 30.6% ซึ่งเป็นผลจากทั้งการขยายสาขาที่เพิ่มขึ้นและการเติบโตของรายได้ในสาขาเดิม การขยายแบรนด์ใหม่เพื่อขยายกลุ่มลูกค้า รวมถึงการขยายบริการไปยังตลาด Wellness

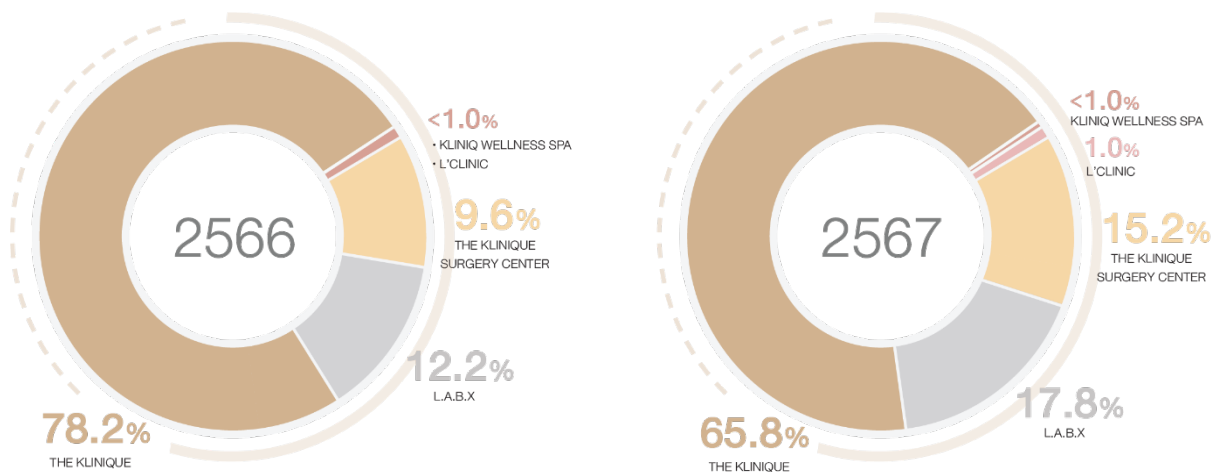
รายได้ทางการเงินลดลงจากปีก่อน แม้ว่าในปี 2567 บริษัทได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้นจากอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากบริษัทนำเงินไปลงทุนขยายสาขาและซื้อเครื่องมือแพทย์ โดยเป็นการลงทุนเปิดสาขาในไตรมาสที่ 1 ปี 2567 10 สาขา จึงทำให้เงินฝากธนาคารลดลง

โครงสร้างรายรับเงินสดของบริษัทแยกตาม Brand

รายรับเงินสดของแบรนด์ต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้

Unit: Million Baht	2566	%	2567	%	YoY Growth
THE KLINIQUE	1,785.1	78.2%	1,968.3	65.8%	10.3%
L.A.B. X	279.5	12.2%	532.4	17.8%	90.5%
L'CLINIC	0.3	0.0%	28.4	1.0%	8043.4%
THE KLINIQUE SURGERY CENTER	218.6	9.6%	453.6	15.2%	107.5%
KLINIQA WELLNESS SPA	0.4	0.0%	6.6	0.2%	1493.1%
Total	2,283.9	100.0%	2,989.2	100.0%	30.9%

รายรับเงินสดของแบรนด์ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ช่วง 9 เดือนแรกของปี 2567 เป็นส่วนหนึ่งในงบการเงินเฉพาะของบริษัท รายรับเงินสดของแบรนด์ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567 เป็นต้นไปจะถูกบันทึกในงบการเงินของบริษัทย่อย โดยในตารางข้างต้นแสดงรายรับเงินสดในภาพกลุ่มบริษัท



บริษัทสร้างแบรนด์ใหม่เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมหลายกลุ่ม บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างแบรนด์ที่แตกต่างกันทั้งผลิตภัณฑ์ บริการ การทำการตลาด פרסנתור โปรโมชัน และราคา เพื่อให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มต่างๆ ที่ต่างกันได้อย่างชัดเจน ประกอบกับความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าบริษัทจึงสามารถเปิดสาขาของแบรนด์ใหม่ๆ ใน Location ที่ดีที่มีสาขา THE KLINIQUE ตั้งอยู่มาก่อนซึ่งเป็น Location ที่มีกำลังซื้อของลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์และบริการในตลาดความงามโดยสังเกตได้จากผลการดำเนินงานของ THE KLINIQUE บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าใน Location นั้นๆ ยังมีลูกค้ากลุ่มอื่นที่อาจไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายของ THE KLINIQUE จึงเปิดสาขาของแบรนด์อื่นในกลุ่มใน Location ที่ใกล้เคียงโดย ณ สิ้นปี 2567 บริษัทมีสาขามากกว่า 1 แบรนด์ตั้งอยู่ใน Location ที่ใกล้เคียงกัน 18 แห่ง การเลือกเปิดสาขาใน Location ที่ดีจึงช่วยให้ Cash Sales ของทุกแบรนด์ของบริษัทเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ปี 2567 รายรับเงินสดของ L.A.B. X เพิ่มขึ้น 90.5% จากปีก่อน รายรับเงินสดของ THE KLINIQUE เพิ่มขึ้น 10.3% จากปีก่อน รายรับเงินสดเพิ่มขึ้นส่วนหนึ่งจากการขยายจำนวนสาขา โดยขยายสาขา L.A.B. X จาก 14 สาขาในปี 2566 เป็น 23 สาขาในปี 2567 และขยายสาขา THE KLINIQUE เพิ่มขึ้นสุทธิ 7 สาขาจาก 38 สาขาในปี 2566 เป็น 45 สาขาในปี 2567 ทำให้บริษัทเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น และอีกส่วนหนึ่งจากรายรับเงินสดได้ที่เพิ่มขึ้นจากสาขาเดิม (Same Store

Sale Growth) โดยจะเห็นได้ชัดจาก L'CLINIC THE KLINIQUE SURGERY CENTER และ KLINIQ WELLNESS SPA ที่ไม่ได้มีสาขาเพิ่มขึ้นมากนักเช่น 2 แบรินด์แรก แต่รายรับเงินสดเพิ่มขึ้น 8,043% 107.5% และ 1,493.1% จากปีก่อนตามลำดับ สัดส่วนรายรับเงินสดของบริษัทเปลี่ยนแปลงจากปี 2566 เนื่องจาก 1) จำนวนสาขาของ L.A.B. X ที่เพิ่มขึ้นมาก การทำการตลาดและการเป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้นทำให้รายได้ L.A.B. X เติบโตอย่างก้าวกระโดดกว่า 90.5% จากปีก่อน 2) การทำการตลาดของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER บริการศัลยกรรมตกแต่งหน้าอกและจมูก ซึ่งได้รับผลตอบแทนที่ดีจากลูกค้า จึงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในเรื่องฝีมือของแพทย์ศัลยกรรมตกแต่งและคุณภาพของการบริการ อีกทั้ง การเพิ่มบริการตกแต่งศัลยกรรมอื่นๆ เช่น ศัลยกรรมตกแต่งตา ยุบโหนกคอดอกจมูก คูดไขมัน การดึงหน้า ทำให้รายรับเงินสดของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER เพิ่มขึ้นถึง 107.5% 3) รายรับเงินสดของ THE KLINIQUE เพิ่มขึ้นกว่า 183.2 ล้านบาท แต่จากฐานปีก่อนกว่า 1,785.1 ล้านบาท ทำให้รายรับเงินสดเพิ่มขึ้น 10.3% สัดส่วนการเพิ่มขึ้นของรายรับเงินสดที่น้อยกว่า L.A.B. X และ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ทำให้สัดส่วนรายรับเงินสดของ THE KLINIQUE ลดลงเป็น 65.8% ของรายรับเงินสดรวมปี 2567 ขณะที่สัดส่วนรายรับเงินสดของ L.A.B. X และ THE KLINIQUE SURGERY CENTER เพิ่มขึ้นเป็น 17.8% และ 15.2% ของรายรับเงินสดรวมปี 2567 ตามลำดับ

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทให้บริการด้านการดูแลผิวหน้า และการดูแลป้องกันฟื้นฟูสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัย ตามหลักการแพทย์ด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE” “L.A.B. X” และ “L'CLINIC” ให้บริการศัลยกรรมตกแต่งโดยศัลยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE SURGERY CENTER” และบริการคลินิกกายภาพภายใต้แบรนด์ “KLINIQA WELLNESS SPA” ด้วยบริการที่หลากหลายของบริษัทสามารถรองรับความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าหลายกลุ่มได้โดยลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท สามารถแบ่งเป็น 4 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. แผนกผิวหน้าและความงาม (Skin and Aesthetic Department) คือ การให้บริการโดยใช้เครื่องมือเลเซอร์ที่ได้มาตรฐาน เพื่อผลการรักษาที่มีความปลอดภัยสูง ได้แก่ การรักษาโรคผิวหนังทั่วไป การทำกริสมันต์บำรุงผิว การรักษาปัญหาผิว การรักษาปัญหาเม็ดสีบนผิวหนัง 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) ศัลยกรรมตกแต่งคูดไขมัน (Liposuction) ศัลยกรรมจุดซ่อนเร้น (Labiaplasty) ศัลยกรรมดึงหน้า (Facial Surgery) เป็นต้น หัตถการกลุ่มนี้ตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2568 จะให้บริการภายใต้แบรนด์ THE KLINIQUE SURGERY CENTER เช่นเดิม แต่บริการงานโดยบริษัทย่อย
4. แผนกควบคุมน้ำหนักและดูแลรูปร่าง คือ กลุ่มโปรแกรมที่เน้นการกระชับสัดส่วน ปรับรูปร่าง รวมถึงการลดไขมันสะสม และเสริมสร้างกล้ามเนื้อ ด้วยการใช้นวัตกรรมที่มีคุณสมบัติในการรักษาที่จำเพาะ

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดจำหน่ายเวชสำอางสำหรับการดูแลบำรุงรักษาความงามของผิวพรรณให้กับทั้งผู้เข้ารับบริการและบุคคลทั่วไป โดยบริษัทได้นำเข้าสินค้าและว่าจ้างผู้ผลิตเวชสำอางทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อผลิตเวชสำอาง เพื่อจำหน่ายตามสาขาต่างๆ ของบริษัท

การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

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

จากการติดตามเทคโนโลยีการรักษาย่างสม่ำเสมอและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ในปี 2567 บริษัทเป็นคลินิกเวชกรรมกลุ่มแรกของประเทศไทยที่ได้รับเครื่อง Ulthera Prime เทคโนโลยีการรักษาก่อนสมัยที่สุดมาให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าของบริษัทซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

ในปีที่ผ่านมานอกจากการรับมอบรางวัลในระดับนานาชาติ อันเป็นการตอกย้ำความเป็นผู้นำของตลาดธุรกิจความงามและศิลากรรมตกแต่งของประเทศ อาทิ The winner of Golden Records Award: ASIA PACIFIC Highest Achievement for Ulthera 2024 จากบริษัท Merz Aesthetics และ Medical Aesthetic and Surgical Centre of the Year in Asia-Pacific จากงาน Global Health Asia-Pacific 2024 แล้ว บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรในองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการพัฒนาทักษะในการรักษาของแพทย์ให้มีความเชี่ยวชาญมากยิ่งขึ้น ซึ่งบริษัทได้ส่งทีมศิลาแพทย์เข้าร่วมงานประชุมระดับนานาชาติ 2024 TSAPS International Annual Meeting Taiwan ที่จัดขึ้น ณ ประเทศไต้หวัน อันเป็นเวทีประชุมทางการแพทย์ระดับนานาชาติที่รวมศิลาแพทย์ตกแต่งจากทั่วโลกไว้ เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และอัปเดตเทรนด์ใหม่ๆ ด้านศิลากรรมความงาม ที่สำคัญในปีนี้ ศิลาแพทย์ตกแต่งเฉพาะทางของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ยังได้เป็นตัวแทนของประเทศไทย ที่ได้รับเกียรติให้กล่าวบรรยายเกี่ยวกับเทรนด์การเสริมหน้าอกและการยกคิ้วด้วย Endotine ซึ่งเป็นเทคนิคที่ช่วยให้ผลลัพธ์ออกมาเป็นธรรมชาติและมีความปลอดภัยสูง



นอกจากนี้ ยังได้ส่งทีมศิลาแพทย์เข้าร่วมประชุมในงาน PRS KOREA 2024 ซึ่งเป็นงานของสมาคมศิลาแพทย์ตกแต่งเฉพาะทางเกาหลีและเครื่องมือแพทย์ เพื่อเข้าร่วมงานเพื่ออัปเดตเทรนด์ศิลากรรมและเทคโนโลยีเครื่องมือการผ่าตัด PRS KOREA 2024 เป็นงานประชุมทางการแพทย์ที่สำคัญระดับนานาชาติ ที่ได้รวบรวมศิลาแพทย์จากทั่วโลกมาแลกเปลี่ยนความรู้และอัปเดตเทรนด์เกี่ยวกับการผ่าตัดศิลากรรม โดยเฉพาะในสาขาศิลากรรมตกแต่งและศิลากรรมความงาม ภายในงานมีการนำเสนอเทคนิคผ่าตัดที่ล้ำสมัย เช่น การผ่าตัดผ่านกล้อง (Endoscopic Surgery) ที่ช่วยลดรอยแผล

และระยะเวลาพักฟื้น รวมถึง หุ่นยนต์ช่วยผ่าตัด (Robotic-Assisted Surgery) ที่เพิ่มความแม่นยำในการศัลยกรรมโครงหน้าและร่างกาย นอกจากนี้ยังมีการเปิดตัวเทคโนโลยีใหม่ เช่น การใช้ AI และ 3D Printing ในการออกแบบและสร้างโครงสร้างร่างกายเพื่อการศัลยกรรมเฉพาะบุคคล รวมถึงแนวโน้มของ Fat Grafting และ Stem Cell Therapy ที่ช่วยให้ผลลัพธ์ของการผ่าตัดเป็นธรรมชาติมากขึ้น งานนี้ยังเปิดโอกาสให้แพทย์ได้เรียนรู้และฝึกฝนเทคนิคการผ่าตัดจากผู้เชี่ยวชาญระดับโลก รวมถึงการแลกเปลี่ยนประสบการณ์เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยี Smart Recovery Solutions เช่น Telemedicine และ Post-Operative Monitoring เพื่อให้การดูแลผู้ป่วยหลังการผ่าตัดมีประสิทธิภาพมากขึ้น งาน PRS KOREA 2024 จึงเป็นเวทีสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนวงการศัลยกรรมให้ก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคงและปลอดภัย อันเป็นประโยชน์อย่างสูงสำหรับบริษัทในการเพิ่มขีดความสามารถทั้งในการรักษา ดูแล และจัดการบริหารเคสภายในให้มีประสิทธิภาพสูงสุดอยู่เสมอ



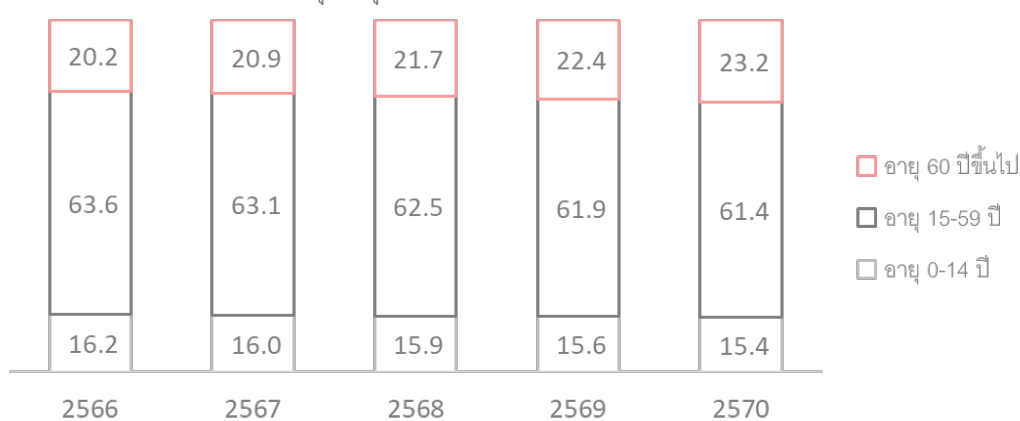
ในทุกเดือนบริษัทชั้นนำระดับโลกที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจจะวางแผนจัดตารางอบรมแพทย์ เพื่อเชิญแพทย์ของทางบริษัทเข้าร่วมอบรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ต่างๆ รวมถึงได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำระดับโลกในการจัดให้แพทย์ทุกท่านในบริษัทได้เรียนกายวิภาคศาสตร์กับอาจารย์ใหญ่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

การตลาดและการแข่งขัน

ลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการให้บริการ

- บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มผู้มีอายุในช่วงระหว่าง 20-55 ปี โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของ THE KLINIQUE จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นถึงกลุ่มวัยทำงานตอนปลายเนื่องจากทางบริษัทมีบริการที่หลากหลายสามารถให้บริการได้ครอบคลุมทุกช่วงอายุและตอบโจทยทุกความกังวล ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักมีทั้งผู้หญิงและผู้ชาย โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของ L.A.B. X จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นถึงกลุ่มวัยทำงานตอนต้น โดยให้บริการในแผนกผิวหน้าและความงามเป็นหลัก ขณะที่กลุ่มเป้าหมายของ L'CLINIC เป็นกลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยทำงานซึ่ง L'CLINIC ให้บริการในแผนกผิวหน้าและความงามเป็นหลักเช่นเดียวกับ L.A.B. X

โครงสร้างประชากรจำแนกตามกลุ่มอายุ

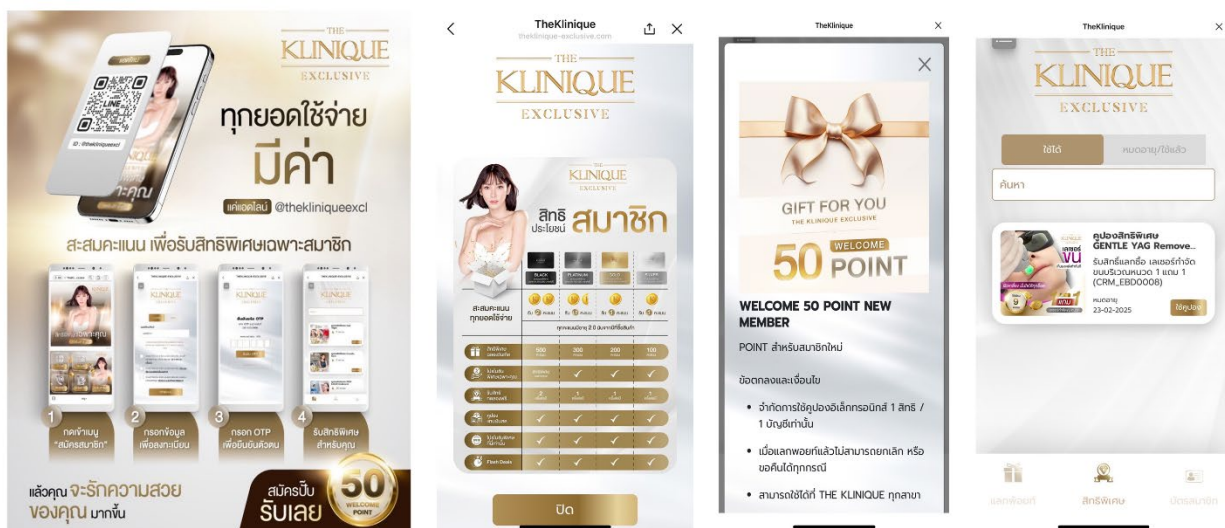


ที่มา : สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

- กราฟโครงสร้างประชากรจำแนกตามกลุ่มอายุ แสดงข้อมูลการคาดการณ์ประมาณประชากรไทย โดยสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ประชากรกลุ่มเป้าหมายของบริษัทช่วงอายุ 15-59 ปี ลดลงเล็กน้อยในอีก 3 ปีข้างหน้า แต่สัดส่วนของประชากรกลุ่มอายุมากกว่า 60 ปีที่เพิ่มขึ้นเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง ซึ่งประชากรในปัจจุบันมีอายุเฉลี่ยเพิ่มขึ้น มีการดูแลสุขภาพมากขึ้น ประชากรกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทเช่นกัน ทำให้โดยรวมในอีก 3 ปีข้างหน้า กลุ่มเป้าหมายของบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อย
- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีรายรับเงินสดจากการขายและการให้บริการรักษาผ่านสาขาของบริษัททั้งหมด 72 สาขาทั่วประเทศไทย โดยสัดส่วนรายรับเงินสดส่วนใหญ่ของบริษัท มาจากกลุ่มลูกค้าในกรุงเทพมหานคร โดยในปี 2566 - 2567 บริษัทมีรายรับเงินสดกับลูกค้าในกรุงเทพมหานครคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.32 และ ร้อยละ 60.22 ของรายรับเงินสดทั้งหมด ตามลำดับ

	สัดส่วนรายรับเงินสด		สัดส่วนสาขา	
	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2566	ปี 2567
สาขาในกรุงเทพมหานคร	57.32%	60.22%	50.9%	58.3%
สาขาในต่างจังหวัดและปริมณฑล	42.68%	39.78%	49.1%	41.7%

- สัดส่วนของรายรับเงินสดจากสาขาในกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการขยายจำนวนสาขา โดยในปี 2567 บริษัทขยายสาขาในกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นสุทธิ 11 สาขา (เปิด 15 สาขา ปิด 4 สาขา) ขยายสาขาในต่างจังหวัดและปริมณฑล 6 สาขา ประกอบกับการใส่ใจดูแลผิวพรรณ ความสวยงามของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นทำให้รายรับเงินสดของแต่ละสาขาเพิ่มขึ้น (Same Store Sales)
- ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับระบบฐานลูกค้า (CRM) เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมของบริษัท และขยายฐานลูกค้าไปยังลูกค้าใหม่ โดยบริษัทจะมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้า ซึ่งทางบริษัทจะมีการติดต่อส่งข่าวสารหรือโปรโมชั่นให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการส่งโปรโมชั่นแบบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าในวันเกิด เพื่อสร้างความประทับใจและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก
- จากการวางแผนและเตรียมพร้อมเรื่องโปรแกรมส่งเสริมการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้ามา ทำให้ในปี 2567 บริษัทได้นำโปรแกรม Loyalty Program ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโปรเจกต์ CRM (Customer Relationship Management) มาใช้จริง เพื่อช่วยรักษาความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์และลูกค้าให้มีความต่อเนื่องและเหนียวแน่นขึ้น ซึ่ง Loyalty Program ที่บริษัทได้จัดทำขึ้นนั้นได้มีการรวบรวมข้อมูลลูกค้า (Customer's Database) ในด้านต่างๆ ภายใต้นโยบายความเป็นส่วนตัวเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลลูกค้า เพื่อการจัดแบ่งกลุ่มลูกค้า (Segmentation) ตามรูปแบบลักษณะที่มีผลต่อการสื่อสารที่จำเพาะ นอกจากนี้ข้อมูลที่ได้มาดังกล่าวยังถูกนำมาวิเคราะห์ในด้านการตลาดที่มีความจำเพาะลึกซึ้งไปอีก บริษัทจึงได้มีความเข้าใจถึงพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น ทำให้บริษัทสามารถทำ Personalized Marketing และ Remarketing รวมไปถึงการทำการตลาดส่งเสริมการตลาดด้านราคาและกิจกรรม รวมถึงการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าได้อย่างแม่นยำมากขึ้น รวมถึงสามารถปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้นด้วย อันจะส่งผลให้เกิด Customer Retention หรือการกลับมาซื้อซ้ำเรื่อยๆ ลดการเปลี่ยนใจไปหาแบรนด์อื่น และช่วยส่งเสริมการสร้าง Brand & Customer Loyalty ได้อย่างยั่งยืนให้กับบริษัทอีกด้วย



- Loyalty Program ที่ถูกจัดทำขึ้นนี้ มีบริษัทได้เริ่มใช้นำร่องกับเฉพาะแบรนด์ THE KLINIQUE เพียงแบรนด์เดียว เพื่อสร้างการเรียนรู้ และการปรับใช้ข้อมูลต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด จากนั้นจึงจะได้มีการพัฒนาต่อยอดเพื่อสร้างโปรแกรม Loyalty Program สำหรับใช้กับแบรนด์อื่นๆ ของบริษัท โดยเป็นโปรแกรมที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการทั้งของลูกค้าและบริษัทได้สูงสุด
- โปรแกรมสะสมคะแนนนี้ในช่วงแรกจะยังมีเฉพาะแบรนด์ THE KLINIQUE หากได้ผลการตอบรับที่ดี และตรง

กับแผนการตลาดของแบรนด์อื่น ฝ่ายการตลาดสามารถพัฒนาโปรแกรมสะสมคะแนนให้แบรนด์อื่นได้รวดเร็วขึ้นโดยพัฒนาต่อยอดจากความรู้ที่มีอยู่

- ทั้งนี้ สิ่งที่ผู้บริหารกลุ่มใหม่ต้องการได้รับจากคลินิกเสริมความงาม คือ ผลลัพธ์ที่ชัดเจน รวดเร็ว ผลการรักษาที่เป็นที่น่าพอใจ มีความปลอดภัย และได้รับความสะดวกในการมาใช้บริการ ยิ่งไปกว่านั้น ในปัจจุบันลูกค้ามีการศึกษาหาข้อมูลก่อนมารับบริการ ทำให้บริษัทมุ่งเน้นที่จะต้องสร้างความต่าง (Differentiation) ผ่านทางการสร้างแบรนด์ (Brand Building) เพื่อให้เป็นที่จดจำและเป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์ 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 16 ปี

การแข่งขัน

การประกอบกิจการด้านผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสภาพแวดล้อมโดยรวม สามารถจำแนกผู้ให้บริการได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

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

ปัจจุบันมีกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนที่ให้บริการด้านผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และ การดูแลสภาพแวดล้อมโดยรวมโดยเฉพาะ เช่น โรงพยาบาลผิวหนัง อโศก โรงพยาบาลยันฮี โรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่งดิวตี้วูด โรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่งกมล โรงพยาบาลศัลยกรรมมาสเตอร์พีช โรงพยาบาลศัลยกรรมเอสแอลซี โรงพยาบาลศัลยกรรมวรรณสิริ เป็นต้น ซึ่งโรงพยาบาลกลุ่มนี้มักมุ่ง เน้นไปที่การศัลยกรรมเป็นหลัก และมีจำนวนสาขาน้อย

2. กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงาม คลินิกเวชกรรมความงามถูกกำกับดูแลภายใต้กระทรวงสาธารณสุข โดยถือเป็นการประกอบวิชาชีพเวชกรรมที่ขึ้นทะเบียนและรับอนุญาตจากสำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ ซึ่งจากข้อมูลสถิติของกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 ในกรุงเทพมหานครมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 4,193 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 316 แห่ง ในภูมิภาคมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 9,438 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 909 แห่ง รวมทั้งประเทศมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 13,631 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1,225 แห่ง

กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามมีทั้งในรูปแบบสาขาเดี่ยว และ กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามที่มีหลายสาขา กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามที่มีหลายสาขามักนิยมตั้งสาขาอยู่ในศูนย์การค้าเป็นหลักเนื่องจากสามารถเข้าถึงลูกค้าได้หลากหลาย โดยคู่แข่งหลักของบริษัทได้แก่ เครือเอเพ็กซ์ เครือมยร์วินทร์คลินิก เครือพงษ์ศักดิ์คลินิก เครือวีเอสเคอร์คลินิก เครือธนพรคลินิก เครือทองขวัญคลินิก เครือพรเกษมคลินิก เครือกังนัมคลินิก เครือนิตพลคลินิก เครือราชเทวีคลินิก เครือไอสกายเซ็นเตอร์ เครือผดิดคลินิก เครือพญาพฤกษ์คลินิก เครือเมโกะคลินิก เครือสยามเลเซอร์คลินิก และเครือแพนคลินิก

แม้ว่าธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวหนังจะมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากธุรกิจดังกล่าว มีการเติบโตสูง แต่อย่างไรก็ตามแต่ละบริษัทมีจุดแข็ง กลยุทธ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่แตกต่างกันออกไป และเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมแล้ว พบว่า บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวหนังทั้งในด้านจำนวนสาขา และ รายได้อันเป็นผลสืบเนื่องจากจุดเด่นหลายด้านของบริษัท ดังนี้

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

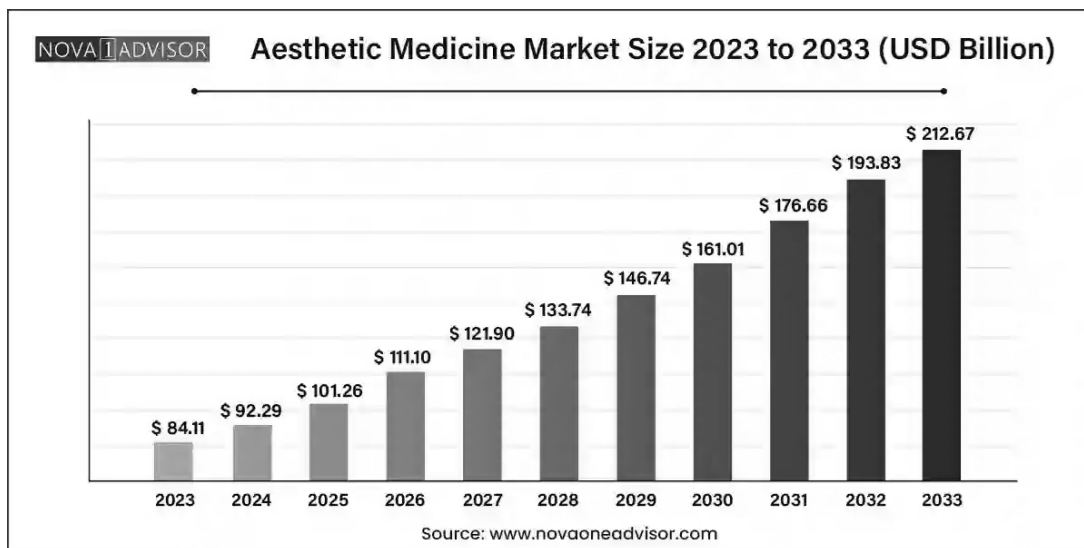
2. แพทย์ทุกคนของบริษัทได้รับการอบรมเพื่อพัฒนาทักษะการรักษาอยู่เป็นประจำ และมีการพัฒนาความรู้ให้เป็นผู้ชำนาญการในแต่ละแขนงการรักษารวมทั้งมีการทบทวนความรู้ที่มุ่งเน้นความปลอดภัยเป็นสำคัญโดยบริษัทชั้นนำระดับโลกที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจจะวางแผนจัดตารางอบรมแพทย์ เพื่อเชิญแพทย์ของทางบริษัทเข้าร่วมอบรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการทางกา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

3. บริษัทมีสาขาจำนวนมาก โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 สามารถให้บริการกลุ่มลูกค้าครอบคลุม 21 จังหวัด ทั่วประเทศไทย ได้แก่ THE KLINIQUE 45 สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามพารากอน เดอะมอลล์บางวงศ์วาน เซ็นทรัลพลาซ่า 9 เป็นต้น THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามสแควร์ L.A.B. X 23 สาขา สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามสแควร์วัน เซ็นทรัลลาดพร้าว เดอะมอลล์บางแค เป็นต้น L'CLINIC 1 สาขาตั้งอยู่ที่ สยามสแควร์วัน และ KLINIQ WELLNESS SPA 2 สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามพารากอน และ เซ็นทรัลเวิลด์ โดยบริษัทเลือกทำเลที่ตั้งในห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าชั้นนำทั่วไปที่มีการคมนาคมสะดวกสบายเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการได้โดยง่าย

ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาพรวมอุตสาหกรรมเสริมความงามในระดับโลก

ในยุคปัจจุบันที่ทั่วโลกให้ความสนใจกับกระแสสุขภาพ ทำให้ธุรกิจด้านสุขภาพต่างๆ ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง งานวิจัยจากหลายสถาบัน¹ได้ประมาณการการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามของโลก (CAGR) ไว้ตั้งแต่ร้อยละ 3.3 ถึงร้อยละ 14.7 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ NOVA ONE ADVISOR ซึ่งคาดการณ์ว่า ขนาดตลาดยาเสริมความงามโลกคาดว่าจะอยู่ที่ 84,110 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2566 และคาดว่าจะเติบโตถึง 212,670 ล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2576 โดยเติบโตที่อัตรา CAGR 9.72% ดังรูป



การคาดการณ์อัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมความงามข้างต้นเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการคาดการณ์ของ Allergan Aesthetics, Galderma และ Candela Medical ผู้นำอุตสาหกรรมตลาดยาความงามซึ่งคาดการณ์ขนาดตลาดความงามทางการแพทย์ระดับโลกคาดว่าจะอยู่ที่ 35 พันล้านดอลลาร์ในปี 2566 และคาดว่าจะเติบโตที่อัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) ประมาณ 9.3% ในช่วงคาดการณ์ 2566 – 2576 ปัจจัยสำคัญในการเติบโต ได้แก่ ประชากรสูงอายุ ค่าใช้จ่ายในการรักษาที่ลดลง และกลยุทธ์การตลาดที่มีประสิทธิภาพ ล้วนเป็นแรงผลักดันให้ตลาดเติบโต (ที่มา: Research and Markets)

พลวัตของตลาดในภูมิภาคต่างๆ

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

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

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

Towards Healthcare ประมาณการการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2566 ถึง ปี 2577 ไว้ร้อยละ 3.29 (<https://www.towardshealthcare.com/insights/technological-advancement-in-cosmetic-procedures-boosting-the-medical-aesthetics-market-growth>)

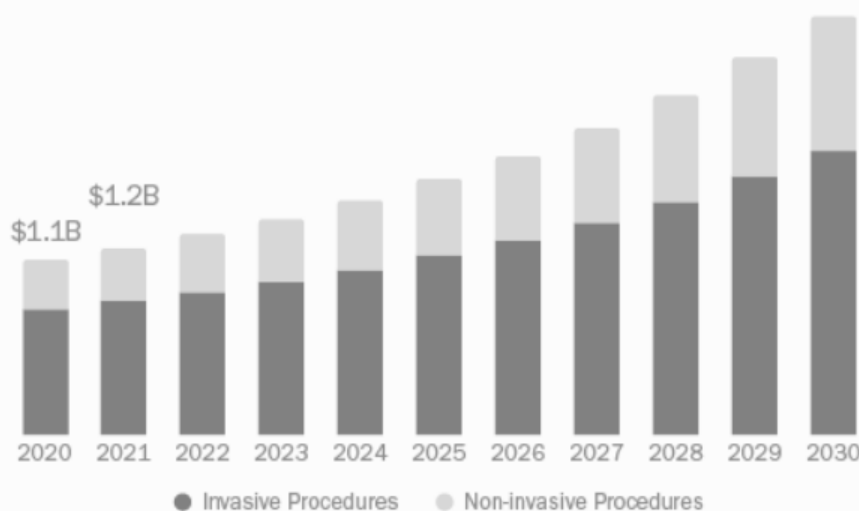
- อเมริกาเหนือเป็นผู้นำตลาดความงามทางการแพทย์ โดยขับเคลื่อนด้วยโซลูชันขั้นสูง บริษัทที่มีชื่อเสียง และความต้องการที่สูงสำหรับขั้นตอนด้านความงาม
- จีนและเกาหลีใต้โดดเด่นในฐานะผู้มีส่วนสนับสนุนหลักในตลาดเอเชีย โดยใช้ประโยชน์จากความตระหนักรู้ด้านความงามที่เพิ่มขึ้นและความสามารถในการซื้อการรักษา
- เอเชียแปซิฟิกแสดงให้เห็นถึงศักยภาพการเติบโตที่มีแนวโน้มดี ซึ่งเกิดจากการตระหนักรู้ด้านความงามที่เพิ่มขึ้น การท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการดูแลสุขภาพ

ในปัจจุบัน นอกจากผู้บริโภคต้องการมีสุขภาพที่ดีจากภายในแล้ว ผู้บริโภคยังต้องการมีภาพลักษณ์ที่ดูดีอีกด้วย จากผลสำรวจของสมาคมศิษย์แพทย์ตกแต่งนานาชาติ พบว่าในปี 2563 อุตสาหกรรมเสริมความงามทั่วโลก มีมูลค่าสูงถึง 15 ล้านล้านบาท โดยการศัลยกรรมเสริมความงามที่ได้รับความนิยมในปี 2563 นั้น ได้แก่ การดูดไขมันเพื่อปรับแต่งรูปร่าง คิดเป็นร้อยละ 15.10 ของการผ่าตัดทั้งหมด การผ่าตัดเปลือกตา คิดเป็นร้อยละ 12.10 ต่อมาเป็นการผ่าตัดเสริมจมูก คิดเป็นร้อยละ 8.40 และการผ่าตัดหน้าท้อง คิดเป็นร้อยละ 7.60

ในด้านการเสริมความงามแบบไม่ผ่าตัดที่ได้รับความนิยมมากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ การฉีดโบท็อกซ์ คิดเป็นร้อยละ 43.20 ของการเสริมความงามแบบไม่ผ่าตัดทั้งหมด การฉีดกรดไฮยาลูโรนิก คิดเป็นร้อยละ 28.10 การกำจัดขน คิดเป็นร้อยละ 12.80 การลดไขมันโดยไม่ต้องผ่าตัด คิดเป็นร้อยละ 3.90 และการเลเซอร์ฟื้นฟูสภาพผิว คิดเป็นร้อยละ 3.60

ภาพรวมอุตสาหกรรมเสริมความงามในประเทศไทย

Thailand Aesthetic Medicine Market
Size, by Procedure Type, 2020 - 2030 (USD Billion)



ที่มา: Grand View Research

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

ตลาดเวชศาสตร์ความงามของประเทศไทยมีมูลค่า 1.46 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2566 และคาดว่าจะเติบโตที่อัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) 11.6% ตั้งแต่ปี 2567 ถึง 2573 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในการรักษาความงามที่เหมาะสมที่สุดเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการนำกระบวนการเสริมความงามมาใช้ นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นของการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์และประชากรสูงอายุที่เพิ่มขึ้นคาดว่าจะช่วยกระตุ้นการเติบโตของตลาด อย่างไรก็ตาม การเริ่มต้นของ COVID-19 ในปี 2563 ส่งผลกระทบท่อตลาดเวชศาสตร์ความงามโดยรวมในประเทศ เมืองต่างๆ เช่น กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นศูนย์กลางด้านความงามที่สำคัญของประเทศ ต้องเผชิญกับการล็อกดาวน์เป็นเวลานานซึ่งส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ในประเทศต้องเผชิญกับอุปสรรคเนื่องจากข้อจำกัดในการเดินทาง

อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยได้ผ่อนปรนข้อจำกัดด้านการเดินทางและตลาดความงามฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญภายในปี 2564 เนื่องจากความต้องการด้านขั้นตอนการรักษาที่สูง ความต้องการด้านขั้นตอนการรักษาความงามเพิ่มขึ้นและการคืนเงินสำหรับยาตามประกันแบบเดิมลดลง ผู้ประกอบวิชาชีพทางการแพทย์จำนวนมากหันมาสนใจเรื่องๆ ไม่เฉพาะมีความเชี่ยวชาญด้านใด ต่างก็ประกอบวิชาชีพด้านความงามทางการแพทย์ เช่น การทำขั้นตอนการรักษาความงามในสำนักงานของตนหรือฝึกฝนในสภากาชาดแพทย์ ขั้นตอนการรักษาแบบบูรณาการน้อยที่สุด เช่น การฉีด การกำจัดขนด้วยเลเซอร์ การลอกผิวด้วยสารเคมี การปรับผิวด้วยเลเซอร์ และการลดไขมันแบบไม่รุกราน ได้รับความนิยมในประเทศ

ตัวอย่างเช่น ขั้นตอนการฉีดสารโบทูลินัมก็เพิ่มขึ้น 13% ในปี 2562 เมื่อเทียบกับปี 2561 ซึ่งบ่งชี้ว่าความต้องการขั้นตอนการรักษาแบบไม่รุกรานกำลังเพิ่มขึ้นในประเทศ คาดว่ากลุ่มขั้นตอนการรักษาแบบไม่รุกรานจะเติบโตที่ CAGR คงที่ตั้งแต่ปี 2567 ถึงปี 2573 การท่องเที่ยวเป็นปัจจัยทางเศรษฐกิจที่สำคัญในประเทศไทย ตามรายงานของสภาการเดินทางและการท่องเที่ยวโลก (WTTC) ประเทศไทยติดอันดับ 5 จุดหมายปลายทางยอดนิยมของโลกในด้านการใช้จ่ายด้านการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์เข้าที่สูง ในปี 2562 การท่องเที่ยวมีส่วนสนับสนุนประมาณ 20% ของ GDP ของประเทศ และ 60% ของนักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์เดินทางมาประเทศไทยเพื่อเข้ารับการรักษาทางการแพทย์ รัฐบาลไทยจัดสรรงบประมาณด้านการแพทย์ทั้งหมดประมาณ 13.3% ให้กับบริการทางการแพทย์

ประเทศไทยยังได้รับการยอมรับว่าเป็นจุดหมายปลายทางที่มีการแข่งขันสูงที่สุดในโลกในแง่ของการรักษาที่มี

คุณภาพสูงและการดูแลสภาพที่ราคาไม่แพง ดังนั้น ผู้ป่วยส่วนใหญ่จากสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และยุโรปที่ต้องการรับการรักษาทางการแพทย์จึงเดินทางมาประเทศไทย การรักษาทางการแพทย์ในประเทศอื่นๆ ในเอเชีย เช่น สิงคโปร์และมาเลเซีย มีค่าใช้จ่ายสูงกว่าประเทศไทยถึง 3 เท่าและ 2 เท่าตามลำดับ ประเทศไทยกำลังกลายเป็นศูนย์กลางของการรักษาทางการแพทย์ที่มีคุณภาพสูงและราคาไม่แพง ค่าใช้จ่ายในการทำศัลยกรรมจมูกและขั้นตอนอื่นๆ ในประเทศไทยถูกกว่าประเทศตะวันตกอื่นๆ ถึง 3-4 เท่า จากรายงานของ International Society of Aesthetic Plastic Surgery (ISAPS) พบว่าในปี 2563 ประเทศไทยมีการทำศัลยกรรมตกแต่งเพื่อความงามแบบรุกราน 102,407 ครั้งและแบบไม่รุกราน 52,140 ครั้ง

นอกจากนี้ ISAPS ยังรายงานอีกว่าประเทศไทยมีสัดส่วนผู้ป่วยต่างชาติที่เข้ารับการรักษาความงามสูงสุด (33.2%) รองลงมาคือเม็กซิโก (22.5%) และตุรกี (19.2%) ความคิดริเริ่มของรัฐบาลที่เพิ่มขึ้นและการจัดตั้งสถานพยาบาลที่ทันสมัยสำหรับการทำศัลยกรรมตกแต่งเพื่อความงามทำให้มีการตระหนักถึงการนำศัลยกรรมตกแต่งมาใช้ในประเทศมากขึ้น การระบาดของ COVID-19 ส่งผลกระทบต่อการรักษาความงามของประเทศ รวมถึงภาคการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ในช่วงครึ่งปีแรกและครึ่งปีหลังของปี 2563 กรุงเทพมหานครและภูเก็ตซึ่งเป็นเมืองใหญ่ของประเทศพึ่งพาการท่องเที่ยวเป็นอย่างมากและเป็นสถานพยาบาลส่วนใหญ่สำหรับการรักษาความงาม

ตามรายงานของมูลนิธิโรเซีย ธุรกิจมากกว่า 62% ในภูมิภาคเหล่านี้ปิดตัวลงอย่างสมบูรณ์ในช่วงล็อกดาวน์ที่เข้มงวดในปี 2563 ซึ่งยังหมายถึงการเลื่อนการทำศัลยกรรมเสริมความงามตามที่ได้เลือกได้ในโรงพยาบาลและคลินิก ซึ่งส่งผลกระทบต่อตลาดเวชศาสตร์ความงามในประเทศ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากประเทศได้ผ่อนปรนข้อจำกัดในการเดินทาง คาดว่าเศรษฐกิจของประเทศจะค่อยๆ เติบโตในช่วงครึ่งหลังของปี 2564 ตามรายงานของสมาคมศัลยกรรมตกแต่งเสริมความงามระหว่างประเทศ ปริมาณการรักษาเสริมความงามในประเทศเพิ่มขึ้นสูงกว่าระดับก่อนเกิดโรคระบาดในประเทศ เช่น ในปี 2563 การรักษาแบบรุกรานเพิ่มขึ้น 10% และการรักษาแบบไม่รุกรานเพิ่มขึ้น 70% เมื่อเทียบกับปี 2562

ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับประเภทของขั้นตอนการรักษา

กลุ่มขั้นตอนการทำศัลยกรรมแบบรุกรานมีส่วนแบ่งสูงสุดประมาณ 71.98% ของรายได้รวมของตลาดในปี 2566 ตามการสำรวจของ International Society of Aesthetic Plastic Surgery (ISAPS) ในปี 2564 พบว่ามีการทำศัลยกรรมตกแต่งแบบรุกรานประมาณ 102,407 ครั้งในประเทศ โดยการทำศัลยกรรมเปลือกตา การเสริมจมูก และการเสริมหน้าอกเป็นขั้นตอนที่ทำบ่อยที่สุด ทั้งนี้เนื่องจากขั้นตอนการทำศัลยกรรมแบบรุกรานมีราคาสูงกว่าในประเทศเมื่อเทียบกับประเทศตะวันตกอื่นๆ เนื่องจากสกุลเงินของประเทศอ่อนค่ากว่าสกุลเงินของประเทศในยุโรปและอเมริกาเหนือ และผู้ป่วยสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายได้ประมาณ 20-65%

กลุ่มขั้นตอนการทำศัลยกรรมแบบรุกรานยังแบ่งย่อยออกไปอีกเป็น การเสริมหน้าอก การดูดไขมัน การปรับรูปจมูก การศัลยกรรมเปลือกตา การเสริมหน้าท้อง และอื่นๆ การศัลยกรรมเปลือกตามีส่วนแบ่งการตลาดที่สำคัญในปี 2564 เนื่องจากประชากรไทยส่วนใหญ่ไม่มีเปลือกตาคง จึงเลือกทำศัลยกรรมเปลือกตาเพื่อให้เปลือกตาได้รูปและแก้ไขความหย่อนคล้อย คาดว่าขั้นตอนการทำศัลยกรรมแบบไม่ผ่าตัดจะมีการเติบโตสูงสุดในช่วงคาดการณ์ เนื่องจากให้การรักษาความงามที่ปราศจากความเจ็บปวด ไม่ต้องพักฟื้น และใช้เวลาฟื้นตัวสั้นลง คาดว่าจะกระตุ้นความต้องการการรักษาประเภทนี้ การรักษาที่ได้รับความนิยมสูงสุด ได้แก่ การกระชับผิว การฉีดโบท็อกซ์ และการลดไขมันแบบไม่ผ่าตัด

ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับลูกค้า

กลุ่มโรงพยาบาลครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดที่มากกว่า 44.8% ในปี 2566 และคาดว่าจะเติบโตอย่างมีกำไรในช่วงคาดการณ์ ผู้ป่วยมักเข้าคลินิกเพื่อรับบริการด้านความงาม เช่น การฟื้นฟูผิว การปรับรูปร่างและปรับรูปร่างร่างกาย การลดริ้วรอย และการรักษารอยแผลเป็น คลินิกผิวหน้าและความงามกำลังนำระบบความงามทางเทคโนโลยีขั้นสูงมาใช้มากขึ้น ซึ่งสามารถรองรับสภาพผิวได้หลากหลาย ส่งผลให้มีผู้ป่วยเข้าใช้บริการจำนวนมาก สำนักงานสถานพยาบาลและศิลปะแห่งการรักษาของฝ่ายสนับสนุนบริการสุขภาพเป็นหน่วยงานกำกับดูแลที่ดูแลคลินิกเอกชนและโรงพยาบาลเอกชนในประเทศ

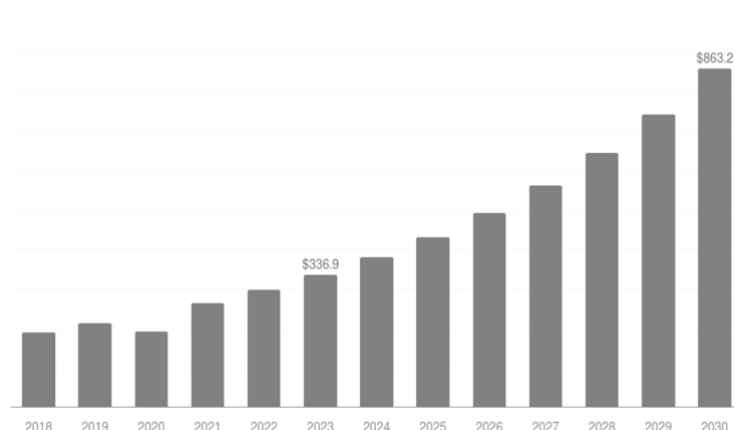
ประเทศไทยมีคลินิก 1,458 แห่งที่ให้บริการด้านความงามและคิดเป็น 13% ของคลินิกการแพทย์ทั้งหมดในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม กลุ่มคลินิกไม่ได้รับการควบคุมอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการยื่นเรื่องร้องเรียนจำนวนมากต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับการฉ้อโกงความงามในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งอาจขัดขวางการเติบโตของตลาดได้ ประเทศไทยกำลังกลายเป็นจุดหมายปลายทางของนักท่องเที่ยว และ 60% ของชาวต่างชาติที่เดินทางมาประเทศไทยมักเข้ารับการศัลยกรรมตกแต่ง โรงพยาบาลส่วนใหญ่ในประเทศไทยได้รับการรับรองและรับรองโดย Joint Commission International (JCI) ซึ่งเป็นองค์กรระหว่างประเทศที่ส่งเสริมให้มีการยึดมั่นอย่างเคร่งครัดต่อการดูแลที่มีคุณภาพใน 90 ประเทศทั่วโลก การรับรองดังกล่าวช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจให้กับผู้ป่วยที่ต้องการเข้ารับการรักษาในประเทศ

จากข้อมูลของธนาคารไทยพาณิชย์ ประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 4 ของเอเชีย รองจากเกาหลีใต้ ญี่ปุ่น และจีน ในแง่ของรายได้จากการท่องเที่ยวเพื่อการแพทย์เสริมความงาม การแพทย์เสริมความงามเป็นการรักษาทางการแพทย์ที่ได้รับการยอมรับเป็นอันดับ 2 รองจากการรักษาทางทันตกรรมในกลุ่มนักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ ลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะกัมพูชา ลาว พม่า เวียดนาม และออสเตรเลีย เป็นผู้บริโภคหลัก คณะกรรมการศูนย์กลางการแพทย์ของประเทศไทยคาดการณ์ว่าตลาดการแพทย์เสริมความงามของประเทศไทยจะมีมูลค่าถึง 7.51 พันล้านดอลลาร์ในปี 2570 (เพิ่มขึ้นเป็น 3 เท่าของขนาดตลาดในปี 2563)

ประเทศไทยมีคลินิกเสริมความงาม 7,000 แห่ง โดย 2,000 แห่งในกรุงเทพฯ และ 5,000 แห่งในจังหวัดอื่นๆ คลินิกและโรงพยาบาลศัลยกรรมเสริมความงามหลายแห่งกำลังขยายกิจการไปสู่โรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่งครบวงจร ผู้ให้บริการการแพทย์เสริมความงามของไทยมักจะจับมือกับบริษัทเกาหลี ซึ่งเป็นผู้นำตลาดศัลยกรรมตกแต่ง เพื่อเปิดตัวและดำเนินการสถาบันฝึกอบรมการแพทย์เสริมความงาม

ในอดีต การแพทย์เสริมความงามในประเทศไทยได้รับความนิยมสูงสุดในกลุ่มผู้ใหญ่ที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป ปัจจุบันขั้นตอนการรักษาต่างๆ ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในกลุ่มคนรุ่นใหม่ ผลสำรวจสุขภาพและความสมบูรณ์ของร่างกาย ปี 2566 จากศูนย์ข่าวกรองเศรษฐกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ ระบุว่า คนรุ่น Gen Z (อายุ 12-27 ปี) ร้อยละ 11 มองว่าความงามทางการแพทย์มีความสำคัญสูง เมื่อเทียบกับคนรุ่น Gen Y (อายุ 28-43 ปี) ร้อยละ 9 คนรุ่น Baby boomers (อายุ 60-69 ปี) ร้อยละ 5 และคนรุ่น Gen X (อายุ 44-59 ปี) ร้อยละ 3

ตามรายงานของ International Society of Aesthetic Plastic Surgery ศัลยกรรมตกแต่งแบบไม่ผ่าตัด ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศไทย ได้แก่ การฉีดปรับรูปหน้า เช่น โบท็อกซ์และฟิลเลอร์ การยกกระชับใบหน้า การทำให้ผิวขาวขึ้น และเลเซอร์กระชับรูขุมขน การสลายไขมันด้วยเมโส เป็นต้น ศัลยกรรมตกแต่งแบบผ่าตัดที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศไทย ได้แก่ ศัลยกรรมตกแต่งจมูกและดวงตา การศัลยกรรมหน้าอก และการดูดไขมัน (ที่มา: The International Trade Administration, Thailand Aesthetics Medicine)

Thailand aesthetic surgery procedures market, 2018-2030
(US\$M)

ที่มา: Grand View Research

<https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/aesthetic-surgery-procedures-market/thailand>

ตลาดความงามด้านศัลยกรรมตกแต่งในประเทศไทยคาดว่าจะมีรายได้คาดการณ์ 863.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2573 โดยคาดว่าตลาดความงามด้านศัลยกรรมตกแต่งในประเทศไทยจะมีอัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) 14.4% ตั้งแต่ปี 2567 ถึงปี 2573 หากพิจารณาตามกลุ่ม การศัลยกรรมบริเวณร่างกายและใบหน้าเป็นขั้นตอนการสร้างรายได้สูงสุดในปี 2566 ส่วนการศัลยกรรมบริเวณใบหน้าและศีรษะเป็นกลุ่มขั้นตอนการรักษาที่ทำกำไรได้มากที่สุด โดยมีการเติบโตเร็วที่สุดในช่วงคาดการณ์

ในแง่ของรายได้ ประเทศไทยคิดเป็น 0.6% ของตลาดศัลยกรรมตกแต่งความงามทั่วโลกในปี 2566 หากพิจารณาตามประเทศ คาดว่าสหรัฐอเมริกาจะเป็นผู้นำตลาดโลกในแง่ของรายได้ในปี 2573 ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ตลาดศัลยกรรมตกแต่งอินเดียคาดว่าจะผู้นำตลาดในภูมิภาคในแง่ของรายได้ในปี 2573 อินเดียเป็นตลาดระดับภูมิภาคที่เติบโตเร็วที่สุดในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และคาดว่าจะมีมูลค่าถึง 11,567.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2573 (ที่มา: Grand View Research, Thailand Aesthetic Surgery Procedures Market Size & Outlook)

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ระบุว่า จำนวนผู้เข้ารับการศัลยกรรมเพิ่มขึ้นจากทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เนื่องจากประเทศไทยเป็นศูนย์กลางด้านความงามอันดับ 3 ของเอเชีย ที่สามารถสร้างรายได้จากนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการด้านความงามและศัลยกรรม เพราะประเทศไทยมีบริการศัลยกรรมที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานที่ใกล้เคียงกับโรงพยาบาลในยุโรป สำหรับโรงพยาบาล คลินิกเวชกรรม และสถานเสริมความงามต่างๆ ที่มีอัตราเติบโตที่เพิ่มขึ้น เหตุผลสำคัญส่วนหนึ่งมาจากค่านิยมที่เปิดกว้างเรื่องการทำศัลยกรรมและความงามเป็นที่ยอมรับมากขึ้นทั่วโลก ซึ่งทางบริษัทได้เล็งเห็นโอกาสของการเติบโตของธุรกิจศัลยกรรมตกแต่งในประเทศไทย จึงดำเนินการเปิดศูนย์ศัลยกรรมที่สยามสแควร์ เพื่อรองรับความต้องการของผู้ใช้บริการที่เพิ่มมากขึ้นทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

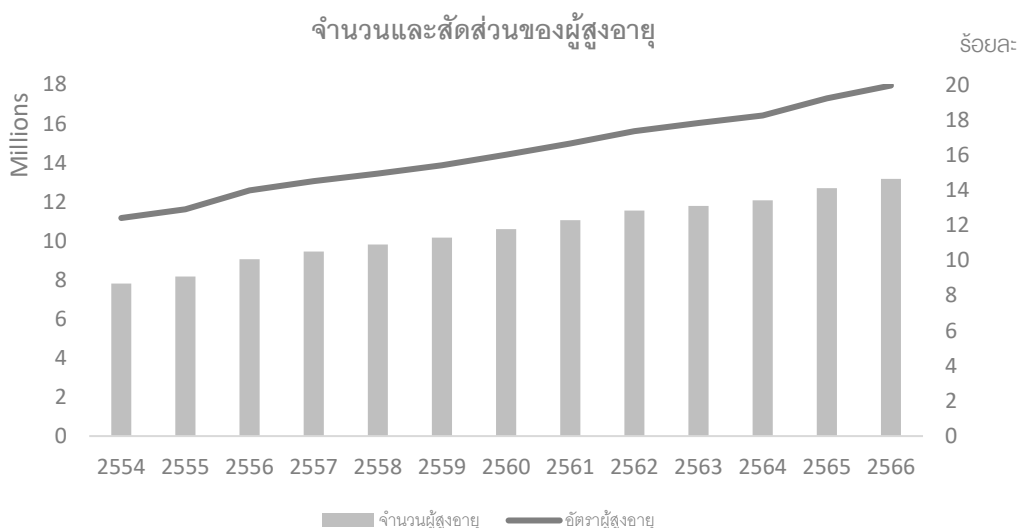
ด้วยเหตุผลข้างต้นส่งผลให้อุตสาหกรรมเสริมความงามเติบโตอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับตั้งแต่ระดับนักศึกษาในมหาวิทยาลัยที่ต้องการดูแลตัวเองด้านความสวยความงามมากขึ้น จากการทำตาสองชั้น การเสริมจมูก ไปจนถึงผู้สูงอายุที่ต้องการแก้ปัญหาความหย่อนคล้อยของใบหน้าให้เลดูอ่อนเยาว์ลง ด้วยการผ่าตัดดึงหน้าให้กระชับขึ้น

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมเสริมความงามที่เติบโต ทำให้คลินิกเสริมความงามต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากการเติบโตของอุตสาหกรรมเสริมความงามได้สร้างความสนใจให้กับผู้ประกอบการรายใหม่ให้เข้ามาลงทุนมากขึ้น โดยเฉพาะด้านการดูแลรักษาผิวและศัลยกรรม อีกทั้งมีการขยายสาขาและการพัฒนาของผู้ประกอบการเดิมเพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็นคลินิกเสริมความงาม โรงพยาบาลเฉพาะทางด้านความงามและศัลยกรรม

รวมถึงโรงพยาบาลได้เริ่มหันมาเปิดศูนย์ผิวพรรณ ศูนย์ศัลยกรรมความงาม และศูนย์ anti-aging มากขึ้น ซึ่งส่วนมากจะมีรูปแบบการให้บริการและเครื่องมืออุปกรณ์ที่คล้ายคลึงกัน จึงส่งผลให้ตลาดคลินิกเสริมความงามมีจำนวนผู้ให้บริการมากขึ้น

อุตสาหกรรมเสริมความงามมีปัจจัยสนับสนุนหลายประการที่ผลักดันให้อุตสาหกรรมดังกล่าวมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น ปัจจัยด้านการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aged Society) ปัจจัยจากการขยายตัวของชุมชนเมือง (Urbanization) ปัจจัยของกระแสการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Wellness Tourism) และปัจจัยจากการที่ผู้ชายหันมาดูแลตัวเองมากขึ้น

ข้อมูลจากสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พบว่า ในปี 2566 มีผู้สูงอายุ จำนวน 13,174,667 คน หรือ ร้อยละ 19.9 ของประชากรทั้งหมด โดยแบ่งเป็นผู้สูงอายุชาย 5,829,032 คน (ร้อยละ 44.24) และผู้สูงอายุหญิง 7,345,635 คน (ร้อยละ 55.76) สำหรับแนวโน้มของผู้สูงอายุ พบว่าประเทศไทยมีจำนวนและร้อยละของผู้สูงอายุ เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง โดยเพิ่มจากร้อยละ 12.4 ในปี 2554 เป็นร้อยละ 19.9 ในปี 2566 นอกจากนี้ดัชนีการสูงอายุ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดที่แสดงการเปรียบเทียบโครงสร้างการทดแทนกันของกลุ่มประชากรสูงอายุ

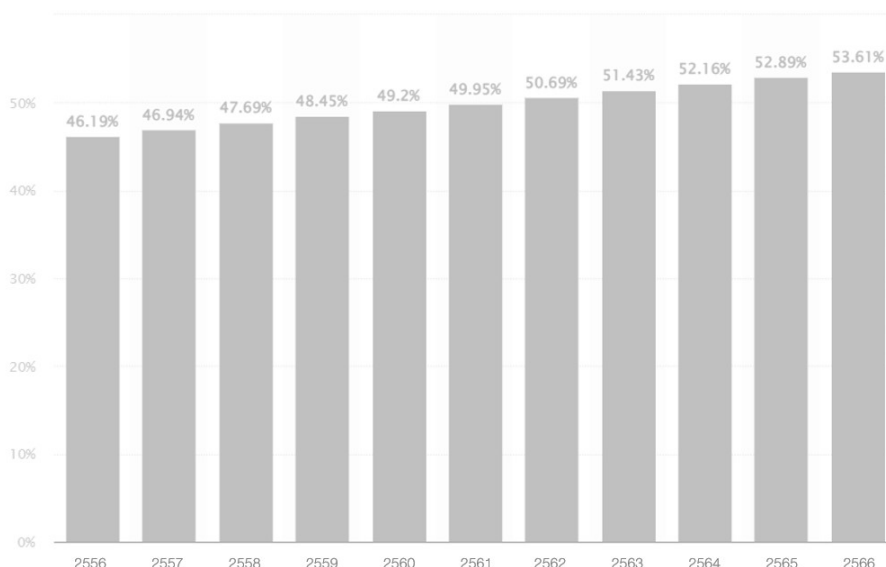


ที่มา: สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

<https://www.nesdc.go.th/main.php?filename=social>

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

สัดส่วนประชากรในเมืองต่อประชากรทั้งหมด



ที่มา Statista

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

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

นอกจากนี้ภาครัฐยังออกมาตรการสนับสนุนต่อเนื่องเพื่อเร่งพัฒนาไทยให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (ปี 2560-2569) โดยเฉพาะบริการด้านเสริมความงาม เวชศาสตร์ชะลอวัย ศัลยกรรม กันตกรรมและการรักษาผู้มีบุตรยาก โดยมาตรการที่สำคัญ ได้แก่ (1) ย้ายเวลาพำนักรักษาในไทยเพื่อการรักษาพยาบาลของกลุ่ม CLMV และจีนเป็น 90 วันจากเดิม 30 วัน สำหรับผู้ป่วยและผู้ติดตามรวมไม่เกิน 4 ราย ทั้งยังเตรียมขยายเพิ่มเติมให้แก่ผู้ป่วยจากประเทศญี่ปุ่น สหรัฐฯ สวีเดน เดนมาร์กและนอร์เวย์ (2) ย้ายเวลาพำนักระยะยาว (Long Stay Visa) แก่ชาวต่างชาติ 14 ประเทศ เป็น 10 ปีจากเดิม 1 ปี (3) Visa on arrival 30 วัน สำหรับนักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ และ (4) Package ด้านกันตกรรมและตรวจสุขภาพสำหรับชาวต่างชาติ ปัจจุบันจ้างต้น สนับสนุนให้ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีอัตราการทำกำไรค่อนข้างดี ทั้งนี้ข้อมูลจากสมาคม ศัลยแพทย์ตกแต่งเสริมสวยนานาชาติ พบว่าประเทศไทยมีสัดส่วนผู้ป่วยชาวต่างชาติที่ต้องการการรักษาด้านความงามสูงสุด โดยคิดเป็นร้อยละ 33.20 รองลงมา เป็นประเทศเม็กซิโก และประเทศตุรกี คิดเป็นร้อยละ 22.50 และ 19.20 ตามลำดับ

เนื่องจากข้อมูลการศึกษากอง Grand View Research ที่ชี้ให้เห็นว่าประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทางอันดับแรกสำหรับการรักษาที่มีคุณภาพสูงและการรักษาพยาบาลในราคาที่สามารถึงได้ เมื่อเปรียบเทียบกับค่ารักษาพยาบาลในประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชีย เช่น ประเทศสิงคโปร์และประเทศมาเลเซีย ซึ่งมีค่าใช้จ่ายมากกว่าในประเทศไทยถึง 3 เท่าและ 2 เท่าตามลำดับ ดังนั้น ผู้ป่วยชาวต่างชาติส่วนใหญ่จากสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และยุโรป ที่ต้องการเข้ารับการรักษาเพื่อความงาม จึงตัดสินใจเลือกเข้ารับการรักษาที่ประเทศไทย

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



TOP 5

ศัลยกรรมแบบผ่าตัด

ที่ได้รับความนิยมสูงสุด

1. การดูดไขมัน
2. เสริมหน้าอก
3. ผ่าตัดเปลือกตา
4. ผ่าตัดตกแต่งหน้าท้อง
5. เสริมจมูก



TOP 5

ศัลยกรรมแบบไม่ผ่าตัด

ที่ได้รับความนิยมสูงสุด

1. โบทูลินัมท็อกซิน
2. กรดไฮยาลูโรนิก
3. การทำจัดฟัน
4. การกระชับผิว
5. การลดไขมัน

ผลสำรวจล่าสุดจากสมาคมศัลยแพทย์ตกแต่งเสริมสวยนานาชาติ (International Society of Aesthetic Plastic Surgery หรือ ISAPS) ในปี 2566 พบว่า ตัวเลขผู้ศัลยกรรมเสริมความงามเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทั่วโลก การดูดไขมันเป็นการทำศัลยกรรมแบบผ่าตัดที่พบได้บ่อยที่สุดในปี 2566 แขนงการเสริมหน้าอก โดยการทำศัลยกรรมแบบผ่าตัดที่ได้รับความนิยมสูงสุด 5 อันดับแรกยังคงเป็น การดูดไขมัน เสริมหน้าอก ผ่าตัดเปลือกตา ผ่าตัดตกแต่งหน้าท้องและเสริมจมูก

การเสริมหน้าอกยังคงเป็นการศัลยกรรมที่พบได้บ่อยที่สุดสำหรับผู้หญิง โดยเพิ่มขึ้นเพียง 0.5% ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา ในทางกลับกัน การผ่าตัดเพื่อนำวัสดุเสริมออกเพิ่มขึ้น 22% (เพิ่มขึ้น 49.6% ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา) และการยกกระชับหน้าอกเพิ่มขึ้น 31.4% ในปีที่แล้ว การทำศัลยกรรมใบหน้าและศีรษะเพิ่มขึ้น 14.8% โดยผ่าตัดเปลือกตาคือการผ่าตัดที่มากที่สุดและเป็นที่ยอมรับมากที่สุดในผู้ชาย การยกกระชับต้นขาและโศมาทมากที่สุดเมื่อเทียบกับการผ่าตัดทั้งหมด (เพิ่มขึ้น 53.1%) การยกกระชับหน้าอกและการเสริมหน้าอกเพิ่มขึ้น 45.7% และ 40.5% ตามลำดับตั้งแต่ปี 2560 การผ่าตัดอื่น ๆ ที่พบบ่อยที่สุดในผู้หญิงยังคงเป็นการดูดไขมันและการผ่าตัดเปลือกตา อันดับถัดมาคือการผ่าตัดลดขนาดเต้านม

ส่วนการทำศัลยกรรมแบบไม่ผ่าตัด 5 อันดับ ได้แก่ โบท็อกซ์, กรดไฮยาลูโรนิก, การกำจัดไขมัน, การลดไขมัน และการกระชับผิว โดยหัตถการที่ได้รับความนิยมมีหลากหลายประเภท ได้แก่ (1) การฉีดโบท็อกซ์ ข้อมูลจาก Grand View Research พบว่าการฉีดโบท็อกซ์นั้นครองส่วนแบ่งการตลาดที่ใหญ่ที่สุดในหมวดหมู่การเสริมความงามที่ไม่ต้องอาศัยการผ่าตัดในปี 2563 และคาดการณ์ว่าจะมีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากปัจจุบันมีคลินิกเสริมความงามที่ให้บริการฉีดโบท็อกซ์ที่หลากหลายมากขึ้นทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้ารับบริการได้ง่าย นอกจากนี้การฉีดยาเข้าสู่ผิวหนังสามารถเห็นผลได้ทันทีหลังจากฉีด และใช้ระยะเวลาสั้นในการพักฟื้น จึงได้รับความนิยมอย่างมาก สำหรับการเสริมความงามที่ไม่ต้องอาศัยการผ่าตัดอื่นๆ ซึ่งรวมถึงการกระชับผิวและการกำจัดไขมันส่วนเกินเฉพาะส่วนที่คาดว่ามียอดการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 17.00 และ (2) การศัลยกรรม ซึ่งข้อมูลจาก Grand View Research ระบุว่า การยกคิ้ว การยกกระชับหน้าอกยกกระชับคอ ศัลยกรรมปาก ยกกระชับต้นขา ครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดถึงร้อยละ 33 ในปี 2563 เนื่องจากความก้าวหน้าของกระบวนการทางการแพทย์ นอกจากนี้ยังพบว่าศัลยกรรมตามีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 14.00 เนื่องจากประชากรไทยส่วนใหญ่ไม่มีชั้นตา และมีดวงตาที่เล็ก เพื่อให้ได้ดวงตาที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ผู้คนจึงหันมาทำศัลยกรรมตามากขึ้น ทั้งนี้ทางบริษัท มีการให้บริการทั้งในส่วนของการฉีดโบท็อกซ์และการศัลยกรรม ตัวอย่างการให้บริการ ได้แก่ ศัลยกรรมตกแต่งปาก (Lip Surgery) ศัลยกรรมตกแต่งหน้าอก (Breast Surgery) ศัลยกรรมตกแต่งดูดไขมัน (Liposuction) เป็นต้น

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

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

การจัดหาบุคลากรทางการแพทย์

เนื่องจากบุคลากรทางการแพทย์เป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจเสริมความงามและผิวพรรณ บริษัทและบริษัทย่อยมีการจัดหาบุคลากรทางการแพทย์หลายช่องทาง เช่น เว็บไซต์ของบริษัท และการบอกต่อในกลุ่มของแพทย์โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทและบริษัทย่อยมีบุคลากรทางการแพทย์รวมกันรายละเอียดดังนี้

บุคลากรทางการแพทย์ (คน)	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2567
แพทย์	114	129
พยาบาล	85	131
รวม	199	260

บริษัทและบริษัทย่อยมีกระบวนการคัดเลือกและจัดจ้างบุคลากรทางการแพทย์ที่เข้มงวดเพื่อให้ได้มาซึ่งบุคลากรทางการแพทย์ที่มีคุณสมบัติและใบประกอบวิชาชีพที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะมีการตรวจสอบประวัติจากแพทย์สภาและมีการตรวจสอบเอกสารของแพทย์ทุกท่านจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก่อนดำเนินการจ้างอยู่เสมอ เพื่อป้องกันการแอบอ้างเอกสารเพื่อประกอบวิชาชีพเวชกรรมโดยไม่ได้รับอนุญาต

การจัดหายาและเวชภัณฑ์

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

การจัดหาอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์

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

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจคลินิกเวชกรรม บริษัทแบ่งสินทรัพย์หลักในการดำเนินธุรกิจเป็น

1. สินทรัพย์ถาวร สินทรัพย์หลักที่บริษัทใช้ในการดำเนินกิจการได้แก่ เครื่องมือแพทย์ ซึ่งมีมูลค่ากว่า 903 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 75 ของสินทรัพย์ถาวรของบริษัท โดยสาเหตุที่เครื่องมือแพทย์มีมูลค่าสูง เนื่องจากบริษัทใช้เครื่องมือแพทย์ที่มีเทคโนโลยีทางการแพทย์ทันสมัย ผ่านการตรวจสอบและรับรองจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) และมีเครื่องมือแพทย์ที่ครอบคลุมบริการที่หลากหลาย อีกทั้งยังมีจำนวนเครื่องมือเพิ่มขึ้นตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น

ประเภทสินทรัพย์	อายุการให้ประโยชน์	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 (งบการเงินรวม) (ล้านบาท)
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	5 – 12 ปี	585.35	902.76
ค่าปรับปรุงตกแต่งอาคาร	5 – 6 ปี	128.97	192.59
เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	5 ปี	54.65	57.15
ยานพาหนะ	10 ปี	7.12	5.77
รวม		776.09	1,158.26

2. ใบอนุญาตประกอบธุรกิจ บริษัทดำเนินธุรกิจคลินิกเวชกรรมซึ่งได้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์หลักที่เกี่ยวข้องได้แก่ พระราชบัญญัติสถานพยาบาล ซึ่งได้กำหนดให้ผู้ขอรับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่สำคัญเช่นรายการดังต่อไปนี้

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

รวมถึงการขออนุญาตหรือการขึ้นทะเบียนที่สำคัญ อันได้แก่

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

ปัจจุบันคลินิกเวชกรรมของบริษัทเป็นการให้บริการในลักษณะสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ในการดำเนินการเปิดคลินิกเวชกรรมแต่ละสาขา บริษัทจะดำเนินการยื่นเอกสารคำขออนุมัติแผนงานการจัดตั้งสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน (ส.พ.1) แผนงานการจัดตั้งสถานพยาบาล ประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน (ส.พ.2) คำขออนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล (ส.พ.5) หนังสือแสดงความจำเป็นเป็นผู้ปฏิบัติงานในสถานพยาบาลของผู้ประกอบวิชาชีพ(ส.พ.6) ไปยังคณะอนุกรรมการสถานพยาบาลหลังจากนั้นทางคณะอนุกรรมการสถานพยาบาลจะมีการเข้าตรวจความพร้อมในการให้บริการของคลินิกในสาขานั้นๆ ซึ่งครอบคลุมการตรวจมาตรฐานคลินิกเวชกรรมประกอบด้วยการตรวจสอบทั้งลักษณะโดยทั่วไปของสถานพยาบาล อันได้แก่ ท่าเลที่ตั้งมีความสะดวก ปลอดภัย อาคารมีความมั่นคงแข็งแรง ห้องให้การรักษาคือต้องเป็นสัดส่วน มีฉีดยาปลอดภัยต่อผู้รับบริการ เป็นต้น รวมถึงมีการตรวจสอบชนิดและจำนวนเครื่องมือ เครื่องใช้ ยาและเวชภัณฑ์ที่จำเป็นประจำสถานพยาบาล

3. สินทรัพย์สิทธิการใช้ สถานที่ตั้งของธุรกิจคลินิกเสริมความงามครบวงจรในแต่ละสาขามีความสำคัญในการให้บริการของลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงมีการพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ โดยทำการเลือกทำเลที่ตั้งในห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าชั้นนำทั่วไปที่มีการคมนาคมสะดวกสบาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย โดยบริษัทจัดให้มีสภาพแวดล้อมที่ดี สะอาดปลอดภัย รวมถึงมีการออกแบบตกแต่งสถานที่สวยงาม ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของลูกค้า สัญญาเช่าพื้นที่สาขาของบริษัทมีระยะเวลา 3 ปี บริษัทสามารถเจรจาต่อสัญญากับผู้ให้เช่าได้คราวละ 3 ปี ซึ่งจากความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ผ่านมาบริษัทไม่มีปัญหาในการต่อสัญญาเช่ากับผู้ให้เช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 สินทรัพย์สิทธิการใช้ของบริษัทมีมูลค่าตามบัญชี 571 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 131 ล้านบาท ตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น

ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสัดส่วนสูงกว่า 0.5% วันที่ 30 สิงหาคม 2567 (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 พงนันท ศรีอภัย	19,929,000	9.06
4.	นาย ไพบุลย์ เสรีวัฒนา	14,512,082	6.60
5.	นาย รัฐพล กิตติชัยตระกูล	13,885,091	6.31
6.	นาย จีรเดช จงวัฒนาศิลป์กุล	6,033,000	2.74
7.	นาย สถาพร งามเรืองพงศ์	4,591,300	2.09
8.	N.C.B.TRUST LIMITED-NORGES BANK 38	3,523,600	1.60
9.	น.ส. รวิสร่า งามรุ่งศิริ	2,216,400	1.01
10.	น.ส. พิชญ์สินี เสรีวัฒนา	1,730,000	0.79
11.	นาย ภิญญ์พิสิฐ ตั้งธารังโรจน์	1,610,700	0.73
12.	นาย ธนากร เล็กจิตรธาดา	1,350,000	0.61
13.	กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เจ้าหน้าที่ชั้นบริหาร ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ซึ่งจดทะเบียนแล้ว นโยบายตราสารทุนในประเทศ	1,253,100	0.57
14.	น.ส. สกฤรัตน์ กิจปิลันท์กรกุล	1,240,100	0.56
15.	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	1,225,167	0.56
16.	นาย ธนพล คงพัฒนานนท์	1,193,700	0.54
17.	กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ บัณฑิตวิทยาลัยมั่งคั่ง ซึ่งจดทะเบียนแล้ว นโยบายตราสารทุนในประเทศ	1,185,200	0.54
18.	นาย พิศาล คงพัฒนานนท์	1,133,700	0.52
19.	นาง อำนวยพร เจริญทองเลิศ	1,107,400	0.50

หมายเหตุ

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

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

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

ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลห้ามมิให้จ่ายเงินปันผลจากเงินประเภทอื่นนอกจากเงินกำไร ในกรณีที่บริษัทยังมียอดขาดทุนสะสมอยู่ ห้ามมิให้จ่ายเงินปันผล เงินปันผลให้จ่ายตามจำนวนหุ้น หุ้นละเท่าๆ กัน โดยการจ่ายเงินปันผลต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

การจ่ายปันผลประจำปี	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	1.21	1.31	1.41
เงินปันผลต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	1.30	1.30	1.40 *
มูลค่าที่ตราไว้ (บาทต่อหุ้น)	0.50	0.50	0.50
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	108%	99%	99%

หมายเหตุ * บริษัทจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 0.65 บาทต่อหุ้นจากผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดครึ่งปีแรก เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2567 ซึ่งได้รวมอยู่ในจำนวนนี้ การจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดครึ่งปีหลัง ซึ่งจำนวนเงินปันผลรวมประจำปีจะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

การบริหารจัดการความเสี่ยง

นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทตระหนักว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขับเคลื่อนธุรกิจให้มีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพและมีมั่นคง และเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะมีส่วนช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ ทั้งนี้ การระบุและการจัดการความเสี่ยงจะช่วยสนับสนุนให้บริษัทมีการตัดสินใจในทางเลือกต่างๆ ที่ดีขึ้น และช่วยให้มองเห็นโอกาส ตลอดจนสามารถบรรเทาผลกระทบจากเหตุการณ์สำคัญที่อาจเกิดและส่งผลต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

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

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงในด้านการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจเสริมความงาม

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

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

เนื่องจากในปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วและมีความต้องการที่ซับซ้อนหลากหลายมากยิ่งขึ้น หากบริษัทไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปได้อย่างมีประสิทธิภาพจะทำให้บริษัทเสียโอกาสในการสร้างรายได้จากการที่ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าใหม่และไม่สามารถรักษาลูกค้าเก่าไว้ได้ทางบริษัทจึงให้ความสำคัญกับความเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก โดยคณะผู้บริหารของบริษัทได้มีการเข้าร่วม การอบรม สัมมนาที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยด้านเทคโนโลยีการรักษา เพื่อติดตามการ

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

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีการรักษา

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

ความเสี่ยงในการดูแลผู้ป่วย รวมถึงอาการหรือภาวะแทรกซ้อนจากการผ่าตัดหรือการทำหัตถการ

เนื่องจากผู้ป่วยแต่ละรายมีสภาพร่างกายที่แตกต่างกัน ส่งผลให้ผู้ป่วยบางรายอาจเกิดผลข้างเคียงที่เกิดจากการรักษาแตกต่างกันตามไปด้วย โดยผู้ป่วยบางรายอาจเกิดอาการหรือภาวะแทรกซ้อนจากการผ่าตัดหรือการทำหัตถการ ซึ่งทางบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวว่าบริษัทมีมาตรการแก้ไขโดย ในกรณีที่มิเหตุการณ์ฉุกเฉินเกิดขึ้น บริษัทมีแผนสำรองฉุกเฉินที่จะติดต่อประสานงาน เพื่อขอความช่วยเหลือจากโรงพยาบาลพันธมิตร เช่น โรงพยาบาลในเครือบริษัท ศรีวิชัยเวชวิวัฒน์ จำกัด (มหาชน) และโรงพยาบาลที่ใกล้ที่สุด นอกจากนี้บริษัทมีการฝึกอบรมแพทย์อยู่เป็นประจำทั้งในและต่างประเทศเพื่อพัฒนากะโหลกในการรักษาของแพทย์อย่างต่อเนื่องและเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการรักษา รวมถึงลดผลข้างเคียงและภาวะแทรกซ้อนที่อาจเกิดขึ้นที่อาจเกิดขึ้น

ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องค่าเสียหายจากการให้บริการทางการแพทย์

บริษัทมุ่งเน้นและให้ความสำคัญในการให้การรักษามีคุณภาพและตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้ป่วย แต่เนื่องจากผู้ป่วยแต่ละรายมีความคาดหวังที่แตกต่างกันรวมถึงผลการรักษาขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคลซึ่งหากทางบริษัทไม่สามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้ป่วยได้อย่างเหมาะสมทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากผลการรักษาที่ไม่เป็นไปตามความคาดหวังของผู้ป่วย ส่งผลให้ผู้ป่วยอาจวิพากษ์วิจารณ์ผ่านสื่อสังคม ร้องเรียนไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งฟ้องร้องดำเนินคดีทางกฎหมาย ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีเนื่องจากผู้ป่วยหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องไม่พอใจในผลการรักษาพยาบาล หรืออาจเกิดผลกระทบเนื่องจากการรักษาของแพทย์และผู้อำนวยการของ บริษัท ซึ่งบริษัทและหรือแพทย์ อาจจะต้องจ่ายค่าชดเชยให้กับผู้ฟ้องร้องอันอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานและชื่อเสียงของ บริษัทในอนาคตได้จากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้พัฒนาคุณภาพการให้บริการของบริษัทยังต่อเนื่องตลอดจนการคัดเลือกแพทย์และบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ อีกทั้งยังมีการประเมินคุณภาพการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะการประเมินผลการรักษาพยาบาลและความพึงพอใจในการเข้ามาใช้บริการและการตรวจรักษา กับ บริษัท เพื่อให้สามารถรับรู้ถึงประสิทธิภาพการดำเนินงานและยังเป็นแนวทางป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายได้อีกทางหนึ่ง รวมถึงบริษัทมีระบบการควบคุมคุณภาพสาขา ซึ่งมุ่งเน้นการรักษาคุณภาพการ ให้บริการของแพทย์ให้มีมาตรฐานเดียวกัน จากตารางการอบรมที่จัดให้แพทย์เข้าร่วมเป็นประจำ โดยที่แพทย์ส่วนใหญ่นิยม เข้ารับการอบรมโดยสมัครใจ เนื่องจากได้เพิ่มทักษะในการทำงานและความเชี่ยวชาญเพิ่มเติม นอกจากนี้บริษัท มีการแต่งตั้ง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่ประเมินและติดตามผลการจัดการความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งออกมาตรการ การป้องกัน เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทไม่มี คดีความฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากการให้บริการด้านการรักษาพยาบาล ที่ส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญแต่ อยางใด

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรทางการแพทย์

ในปัจจุบันธุรกิจเสริมความงามในประเทศไทยนั้น มีอัตราการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้บริโภคหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพและความงามมากขึ้น ปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการทาง การแพทย์ คือ การมีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญส่งผลให้ผู้ให้บริการธุรกิจประเภทที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทาง การแพทย์มีความต้องการบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพิ่มขึ้นซึ่งบริษัทมีแผนการบริหารจัดการแพทย์ให้เพียงพอ ต่อการให้บริการ โดยการกำหนดตารางการทำงานของแพทย์ให้มีการหมุนเวียนแพทย์ไปในแต่ละสาขาอย่างเพียงพอและ ทั่วถึงแต่เนื่องจากภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรกบริษัทมีความตั้งใจที่จะนำเงินส่วนหนึ่งที่ได้จาก การระดมทุนดังกล่าว มาใช้ในการขยายธุรกิจ เพิ่มจำนวนสาขา เพื่อให้ธุรกิจเติบโตและสร้างผลประโยชน์ที่ดีขึ้นให้กับ บริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์เหล่านี้ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงได้กำหนด ค่าตอบแทนและผลประโยชน์ในระดับที่จูงใจสำหรับบุคลากรของบริษัท อีกทั้งยังจัดให้มีการศึกษาและฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง จัดให้มีกิจกรรมเสริมสร้างคุณภาพชีวิตโครงการเสริมสร้างความผูกพันของพนักงานและจัดสวัสดิการในรูปแบบต่างๆ ให้ กัดเทียมกับผู้ประกอบการรายอื่น เพื่อเป็นการรักษาบุคลากรของบริษัทเอาไว้ ตลอดจนมีแผนกลยุทธ์เพื่อสร้าง ความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน อีกทั้งบริษัทมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในวงการคลินิกเวชกรรมด้านผิวหน้า ความงาม ศัลยกรรมตกแต่งและการดูแลป้องกันผิว ทำให้อุตสาหกรรมมีความมั่นใจว่ามีแพทย์ผู้ชำนาญการจำนวนมากที่ต้องการมาร่วม ทำงานด้วย

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 ศัลยกรรมความงามและฟื้นฟูสภาพ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีการขยายธุรกิจเสริมความงาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 72 สาขา (ไม่รวมสำนักงานใหญ่) โดยแบ่งเป็น คลินิกเวชกรรมภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE” จำนวน 45 สาขา “L.A.B. X” จำนวน 23 สาขา “THE KLINIQUE SURGERY CENTER” 1 สาขา “KLINIQA WELLNESS SPA” 2 สาขา และ “L’CLINIC” 1 สาขา ซึ่งสาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศ โดยพื้นที่สาขาส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าระยะสั้น อายุ 1-3 ปี ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรือมีความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าเช่าและค่าบริการปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม จากการดำเนินงานในอดีตตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท คู่สัญญาเจ้าของพื้นที่ให้เช่าไม่เคยยกเลิกสัญญาเช่าของบริษัทยุติอย่างใดและสัญญาเช่าส่วนใหญ่ให้สิทธิบริษัทต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนด และมีการกำหนดอัตราค่าเช่าที่ชัดเจน นอกจากนี้ สัญญาเช่าของบริษัทเป็นสาขาในห้างสรรพสินค้าชั้นนำจำนวนมาก ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถต่ออายุสัญญาเช่าและดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทเป็นผู้เช่าที่มีศักยภาพสูง เป็น Flagship Store ในกลุ่มผู้ให้บริการด้านความงามของแต่ละห้างสรรพสินค้า และมีสาขาให้บริการในหลายสาขาของทางผู้ให้เช่า

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบข้อบังคับและกฎหมาย

บริษัทประกอบกิจการสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืนประเภทคลินิกเวชกรรม เป็นการดำเนินการภายใต้การกำกับ ควบคุม ดูแลโดยกระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ส่งผลให้บริษัทต้องปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายต่างๆ ที่ควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจและเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยของประชาชน ได้แก่ ประกาศแพทยสภา ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ระเบียบแพทยสภา กฎกระทรวงกำหนดลักษณะของสถานพยาบาล และลักษณะการให้บริการของสถานพยาบาล พระราชบัญญัติวิชาชีพเวชกรรม พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พระราชบัญญัติสถานพยาบาล พระราชบัญญัติอาหารและยา เป็นต้น รวมถึงบริษัทต้องได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลและใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยสถานพยาบาล การเปลี่ยนแปลงใดๆ ในการตีความกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ และประกาศในปัจจุบัน หรือกฎระเบียบใหม่ๆ มีแนวโน้มที่จะมี

ความเข้มงวดมากขึ้น อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง บริษัทจึงให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับ กฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งบริษัทมีนโยบายให้บุคลากรของบริษัทติดตาม ตรวจสอบ เข้ารับการอบรม สัมมนา เพื่อรับทราบข้อมูล ข่าวสารจากภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการสถานพยาบาล เพื่อให้บริษัทสามารถปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับ กฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง

การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

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

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

ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าวบริษัทจึงได้กำหนดนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยความยั่งยืนซึ่งสอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อสะท้อนถึงเจตนารมณ์และความมุ่งมั่นที่จะขับเคลื่อนธุรกิจโดยคำนึงถึงประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมด้านสังคมที่ครอบคลุมการเคารพสิทธิมนุษยชนและด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีดังนี้

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

2. การประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม บริษัทถือปฏิบัติแนวทางการประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม ก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อผู้ที่เกี่ยวข้องอันจะส่งผลดีต่อบริษัทในระยะยาวเพื่อรักษาความเชื่อมั่นของนักลงทุนและสาธารณชนต่อบริษัทและเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทปราศจากการดำเนินธุรกิจอย่างไม่เป็นธรรม

3. การเคารพสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม บริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องสิทธิมนุษยชน ซึ่งแสดงถึงการประกอบธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัท ดังนั้นนโยบายและแนวปฏิบัติของบริษัทที่จัดทำให้มีเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายระเบียบและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องครอบคลุมในเรื่องการเคารพสิทธิมนุษยชนด้วย

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

5. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม บริษัทเป็นบริษัทที่อยู่ในสังคมย่อมต้องรับผิดชอบต่อสังคมและการพัฒนาและค้ำจุนไปสู่ชุมชนและสังคมโดยรวมเพื่อให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทถือเป็นหน้าที่และเป็นนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับกิจกรรมของชุมชนและสังคมโดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาสังคมชุมชนซึ่งแวดล้อมทำนุบำรุงศาสนาพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมการมีส่วนร่วมกับชุมชนสร้างสรรค์และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติรวมทั้งสนับสนุนการศึกษาแก่เยาวชนและสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์แก่ชุมชนที่ด้อยโอกาสให้เป็นชุมชนที่เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้

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

7. นวัตกรรมและการเผยแพร่นวัตกรรมจากการดำเนินความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัทนำแนวคิดในการรับผิดชอบต่อสังคมมาปรับใช้และคิดค้นให้เกิดนวัตกรรมทางธุรกิจที่สร้างประโยชน์ ความสามารถในการแข่งขันต่อธุรกิจและสังคม เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายอื่นและประชาชนส่วนรวม ให้ความสำคัญกับนวัตกรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมมากยิ่งขึ้น

8. การจัดทำรายงานด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม บริษัทจะดำเนินการจัดเก็บข้อมูลในการปฏิบัติตามแนวทางการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อความสะดวกในการเผยแพร่และการนำข้อมูลดังกล่าวไปส่งเสริมนโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมให้ดียิ่งขึ้นในอนาคตรวมทั้งบริษัทจะดำเนินการเปิดเผยข้อมูลในการปฏิบัติตามแนวทางการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมให้เป็นประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เพื่อความสุจริตและโปร่งใสในการดำเนินการ

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

10. การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ (value chain) บริษัทถือปฏิบัติแนวทางการประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรมก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อผู้ที่เกี่ยวข้องอันจะส่งผลดีต่อบริษัทในระยะยาว เพื่อรักษาความ

เชื่อมั่นของนักลงทุนและสาธารณชนต่อบริษัทและเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท ปราศจากการดำเนินธุรกิจอย่างไม่เป็นธรรม

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

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

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจด้วยกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ควบคู่ไปกับกิจกรรมหลัก เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพของกิจกรรมหลัก และขับเคลื่อนให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ ดังต่อไปนี้

กิจกรรมสนับสนุน	รายละเอียด
การบริหารทรัพยากรบุคคล	- บริษัทจัดหาทรัพยากรบุคคลโดยคำนึงถึงความเหมาะสมต่อนักงาน ตลอดจนพิจารณาค่าตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม สามารถแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจอื่นๆ ได้ อีกทั้งยังมีการจัดอบรมพัฒนาบุคลากร เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

10.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ บริษัทมีนโยบายการจัดกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่คุณค่าทั้งภายในและภายนอกบริษัทเพื่อกำหนดแนวทางในการตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียดังต่อไปนี้

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองของบริษัทต่อความคาดหวัง
ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และนักวิเคราะห์	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทมีผลประกอบการและฐานะการเงินที่ดี พร้อมทั้งมีความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้น - บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการที่ดี ปฏิบัติตามกฎหมายและปราศจากการทุจริตคอร์รัปชัน - ข้อมูลของบริษัทมีความถูกต้อง ครบถ้วน เหตุการณ์โปร่งใส - การบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบและมีประสิทธิภาพ - การจ่ายเงินปันผลเมื่อบริษัทมีกำไรสะสมและกระแสเงินสดที่เพียงพอ - การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียม 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทสร้างความสามารถในการแข่งขันและพัฒนาศักยภาพในการเติบโตทางธุรกิจรวมถึงความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง - บริษัทมีการจัดทำแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจเป็นประจำ - บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการอย่างโปร่งใส ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจอย่างเคร่งครัด - บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลที่ชัดเจนและเหมาะสม - บริษัทบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างรอบคอบ เป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ - บริษัทเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใส

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองของบริษัทต่อความคาดหวัง
พนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> - การรับฟังความคิดเห็นของพนักงาน รวมถึงการตอบสนองและการหาแนวทางแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นในการทำงาน - ค่าตอบแทนที่ได้รับมีความเหมาะสมและเป็นธรรม - โอกาสและความก้าวหน้าในอาชีพ รวมถึงความมั่นคงในหน้าที่การงาน - การปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน และการเคารพในสิทธิมนุษยชน - ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน - อุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานมีความเพียงพอ และอยู่ในสภาพที่เหมาะสมพร้อมใช้งาน - การจัดการบุคลากรและพัฒนาทักษะผ่านการสัมมนา การอบรม หรือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาทักษะของบุคลากรในองค์กร 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ และปัญหาในการทำงานของพนักงาน รวมถึงดำเนินการหาแนวทางการปรับปรุงแก้ไขปัญหาดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ - บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนอย่างเป็นธรรมโดยกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับตำแหน่งและศักยภาพของพนักงาน - บริษัทมีการประเมินผลการปฏิบัติงานผลงานภายใต้กระบวนการประเมินผลที่มีมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ - บริษัทปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเป็นธรรม และเคารพในสิทธิมนุษยชน - บริษัทมีแนวทางและแนวปฏิบัติในการ บริหารและจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและปลอดภัย - บริษัทจัดการอบรมส่งเสริมให้พนักงานมีการพัฒนาความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างทักษะในการทำงาน และส่งเสริมให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ
ลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> - การให้บริการมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนด - ความเหมาะสมและเป็นธรรมของราคการให้บริการ - การได้รับข้อมูลของการให้บริการอย่างถูกต้อง ครบถ้วน - การแก้ปัญหาอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพเมื่อเกิดปัญหา - การรักษาความลับ ไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าที่ได้จากการดำเนินธุรกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทมีระบบการบริหารจัดการที่มีคุณภาพในการให้บริการแก่ลูกค้า ตั้งแต่การให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ตลอดจนการรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นอย่างทันก่วงที่ - บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาของการให้บริการอย่างเป็นธรรม ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพการให้บริการของบริษัท - บริษัทมีจรรยาบรรณในการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้าอย่างเคร่งครัด - บริษัทมีนโยบายสำหรับการรับข้อร้องเรียนจากลูกค้าอย่างเป็นระบบ
คู่ค้า	<ul style="list-style-type: none"> - การปฏิบัติตามสัญญาและการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และเท่าเทียม - การจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรมและตรงตามระยะเวลาที่ได้ตกลงร่วมกัน - การรักษาความลับไม่เปิดเผยข้อมูลคู่ค้าที่ได้จากการดำเนินธุรกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทปฏิบัติตามสัญญาทางธุรกิจและเงื่อนไขทางการค้าต่างๆ ที่ได้ตกลงร่วมกับคู่ค้า และปฏิบัติต่อคู่ค้าทุกรายด้วยความเท่าเทียม - บริษัทมีจรรยาบรรณในการรักษาความลับของข้อมูลคู่ค้าอย่างเคร่งครัด

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองของบริษัทต่อความคาดหวัง
สังคมและชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> - การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วนและเคร่งครัด - การลดผลกระทบในด้านลบที่อาจเกิดขึ้นต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม - การมีส่วนร่วมในการสนับสนุนความเป็นอยู่ และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่สังคม และชุมชน 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทยึดมั่นในการปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดี พร้อมทั้งปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน - บริษัทคำนึงถึงทางเลือกในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ โดยให้มีผลกระทบต่อความเสียหายของสังคมและสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด - บริษัทมีนโยบายการสำรวจกระบวนการต่างๆ ของบริษัทว่าก่อให้เกิดความเสี่ยงหรือมีผลกระทบในทางลบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมหรือไม่ - บริษัทมีความตั้งใจในการค้นหาส่วนหนึ่งเพื่อกิจกรรมที่จะมีส่วนสร้างสรรค์สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างสม่ำเสมอ

ความยั่งยืน

การจัดการความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

1) ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

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

แนวปฏิบัติ

1. บริษัทส่งเสริมให้ความปลอดภัยเป็นเรื่องสำคัญโดยจัดทำข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมที่ไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนดตามมาตรฐานสากล บุคลากรของบริษัทต้องศึกษาและปฏิบัติตามกฎหมาย นโยบาย ข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพความปลอดภัยอาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

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

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

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

5. บริษัทมุ่งมั่นมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อสังคมในเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจังและต่อเนื่อง การใช้ทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องตลอดจนส่งเสริมกิจกรรมทางสังคมในการรักษาสิ่งแวดล้อมและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนตามหลักการพัฒนายั่งยืน

6. หากการปฏิบัติงานใดไม่ปลอดภัยหรือไม่อาจปฏิบัติตามข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม หรือพบว่าการปฏิบัติงานมีผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมอย่างร้ายแรงให้บุคลากร

ของบริษัทยุติการปฏิบัติงานเท่าที่ทำได้ชั่วคราว เพื่อแจ้งผู้ร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา และหน่วยงานที่รับผิดชอบดำเนินการแก้ไข หรือวางแผนแก้ไขต่อไป ห้ามปฏิบัติงานต่อไปโดยเด็ดขาด

7. บริษัทจะทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมเป็นครั้งคราวเพื่อติดตามเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมให้สอดคล้องกับสถานการณ์โลกปัจจุบัน

2) กำหนดนโยบายการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก

1. กำหนดให้การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกเป็นส่วนหนึ่งของแผนยุทธศาสตร์ของบริษัท เพื่อเสริมสร้างการเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน

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

ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

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

2. การใช้น้ำ บริษัทมีการสื่อสารให้พนักงานรู้คุณค่าและใช้น้ำอย่างประหยัด เพื่อไม่ให้เกิดการใช้น้ำอย่างสิ้นเปลือง นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบในการจัดการน้ำเสียของกระบวนการให้บริการโดยน้ำเสียที่มีการเจือปนของสารเคมีที่เกิดจากกระบวนการล้างผลิตภัณฑ์จะถูกนำมาบำบัดโดยบ่อบำบัดภายในอาคาร เพื่อลดการเกิดมลพิษทางน้ำ ทั้งนี้ สาขาส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในห่วงโซ่อุปทานทำให้บริษัทมีข้อจำกัดในการจัดการกระบวนการต่างๆ เนื่องจากบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมนอกเหนือขอบเขตของพื้นที่สาขาโดยบริษัทคาดว่าจะสามารถจัดเก็บข้อมูลได้เพียงพอสำหรับการดำเนินการวัดผลการใช้น้ำได้ภายในปี 2567

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

4. การจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก บริษัทตระหนักถึงสภาวะโลกร้อน และการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศที่รุนแรงมากขึ้น โดยบริษัทมุ่งมั่นในการให้ความร่วมมือ ส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อช่วยภาวะโลกร้อนอย่างเต็มที่ บริษัทมุ่งมั่นในการสื่อสารให้พนักงานเข้าใจและตระหนักถึงผลกระทบของสภาวะโลกร้อน และร่วมกันสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เข้าสู่สังคมคาร์บอนต่ำ นอกจากนี้บริษัทยังมีการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีฉลากคาร์บอนต่ำ และรณรงค์ให้ช่วยกันประหยัดพลังงานไฟฟ้าที่เป็นหนึ่งในทรัพยากรที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากกระบวนการใช้เครื่องมือทางการแพทย์ บริษัทมีนโยบายในการเลือกใช้อุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ช่วยประหยัดพลังงานมากขึ้น โดยเน้นเครื่องที่ใช้พลังงานที่น้อยกว่า โดยยังรักษาประสิทธิภาพที่เห็นผล

การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทเป็นบริษัทที่อยู่ในสังคมโดยไม่แยกจากสังคม บริษัทย่อมมีภาระที่ต้องรับผิดชอบในการพัฒนา และค้ำจุนสู่ชุมชน และสังคมโดยรวม เพื่อให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนตามการพัฒนาของสังคม บริษัทถือเป็นหน้าที่ และเป็นนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับกิจกรรมของชุมชนและสังคม โดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาสังคมชุมชนสิ่งแวดล้อม ทำนุบำรุงศาสนาพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมการมีส่วนร่วมกับชุมชนสร้างสรรค์และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ รวมถึงสนับสนุนการศึกษาแก่เยาวชนและสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์แก่ชุมชนที่ด้อยโอกาส ให้เป็นชุมชนที่เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้โดยสรุปสาระสำคัญของแนวทางปฏิบัติร่วมพัฒนาชุมชนและสังคมดังนี้

แนวปฏิบัติ

1. บริษัทมุ่งมั่นที่จะทำความเข้าใจสื่อสารกับสังคมถึงสถานะและข้อเท็จจริงในการดำเนินงานของบริษัท รับผิดชอบต่อสังคมของบริษัต่อชุมชนและสังคมโดยรวมและความรับผิดชอบต่อสังคมในสิ่งแวดล้อมโดยไม่ปกปิดข้อเท็จจริงที่อาจเปิดเผยได้ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลกับนักลงทุนผู้ถือหุ้นและผู้สนใจทั่วไปอย่างทันสถานการณ์

2. บริษัทมุ่งมั่นที่จะมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อสังคมในเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจังและต่อเนื่อง ในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนส่งเสริมกิจกรรมทางสังคมในการรักษาสิ่งแวดล้อมและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนตามหลักการพัฒนายั่งยืน

3. บริษัทจะคำนึงถึงทางเลือกในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติโดยให้มีผลกระทบต่อความเสียหายสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของประชาชนน้อยที่สุด สนับสนุนการลดการใช้พลังงานและทรัพยากร

4. บริษัทปลูกฝังจิตสำนึกในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมให้เกิดขึ้นในบุคลากรของบริษัททุกระดับอย่างต่อเนื่อง ให้ความสำคัญในการทำธุรกรรมกับคู่ค้าที่มีเจตจำนงเดียวกันกับบริษัทในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นผู้นำในการส่งเสริมการใช้และการอนุรักษ์พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์ต่อชนรุ่นหลัง

5. บริษัทจะค้นหาส่วนหนึ่งเพื่อกิจกรรมที่จะมีส่วนสร้างสรรค์สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างสม่ำเสมอ กิจกรรมที่จะกระทำต้องเป็นกิจกรรมที่เหมาะสม สร้างประโยชน์ให้กับชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมได้จริง หากเลือกใช้การบริจาค จะต้องตรวจสอบข้อมูลผู้รับบริจาค เพื่อให้แน่ใจว่านำไปใช้เพื่อการกุศลอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ก่อนประโยชน์อย่างแท้จริง และการบริจาคต้องมีเอกสารหลักฐาน

ผลการดำเนินงานด้านสังคม

1. การฝึกอบรมพนักงาน บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาบุคลากรเพื่อเสริมสร้างทักษะและความสามารถของพนักงานโดยบริษัทได้จัดหลักสูตรอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะและศักยภาพในการทำงานให้แก่พนักงานแต่ละหน้าที่ งานที่รับผิดชอบ และมีการควบคุมดูแลให้พนักงานได้มีโอกาสเข้าร่วมการอบรมอย่างครบถ้วนทุกคน เช่น หลักสูตรการอบรมสำหรับพนักงานในตำแหน่งที่ปรึกษาการขาย พนักงานต้อนรับ ผู้ช่วยแพทย์ และพยาบาล เป็นต้น

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

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

4. การทำนุบำรุงศาสนา วัฒนธรรม และประเพณี บริษัทให้ความสำคัญกับการสืบสานด้านศาสนา วัฒนธรรม และประเพณีอันดีงามของไทย โดยบริษัทให้การบริจาคและสนับสนุนการทำนุบำรุงศาสนา การทำบุญในโอกาสสำคัญทางศาสนา



บริษัทจัดโครงการฝึกอบรมพัฒนาอาชีพ Beauty Therapist โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการดูแลผิวหน้า การทำสปาหน้า และสอนทักษะการนวดหน้าตามมาตรฐาน THE KLINIQUE เพื่อสร้างความมั่นใจและแรงบันดาลใจในการประกอบอาชีพ Beauty Therapist ซึ่งกลุ่มเป้าหมายเป็นเด็กและเยาวชนหญิงบ้านปราณี อายุ 14-24 ปี เพื่อเข้าร่วมกิจกรรมช่วงเดือนตุลาคม 2567 มีการฝึกอบรมมุ่งหวังที่จะเสริมสร้างทักษะและความรู้ให้กับน้องๆ ที่บ้านปราณี เพื่อเพิ่มโอกาสในการประกอบอาชีพในอนาคต สร้างรายได้และสร้างความมั่นใจและภาคภูมิใจในตนเอง

เนื่องด้วยอาชีพ Beauty Therapist เป็นที่ต้องการอย่างสูงในปัจจุบัน เนื่องจากผู้คนหันมาใส่ใจสุขภาพและความงามมากขึ้น การฝึกอบรมนี้มุ่งหวังที่จะเสริมสร้างทักษะและความรู้ให้กับน้องๆ ที่บ้านปราณี เพื่อเพิ่มโอกาสในการประกอบอาชีพและสร้างรายได้ โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญจาก THE KLINIQUE มาร่วมเป็นวิทยากรโดยมีวัตถุประสงค์ในการให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการดูแลผิวหน้า สอนทักษะการนวดหน้า และการทำสปาหน้า ตามมาตรฐาน THE KLINIQUE พัฒนาบุคลิกภาพและทักษะการสื่อสารที่จำเป็นต่อการทำงาน รวมถึงสร้างความมั่นใจและแรงบันดาลใจในการประกอบอาชีพ Beauty Therapist

นอกเหนือจากการพัฒนาบุคคลากรทางด้าน เมื่อเกิดภัยพิบัติขึ้นบริษัทร่วมบรรเทาความเดือดร้อนรวมถึงสนับสนุนการฟื้นฟูคุณภาพชีวิตของผู้ที่ได้รับผลกระทบให้ดีขึ้นโดยเร็วที่สุด บริษัทช่วยเหลือโดยการการมอบสิ่งของจำเป็นเร่งด่วน อาทิ ข้าวสาร, อุปกรณ์ประกอบอาหาร, และอุปกรณ์ทำความสะอาดที่จำเป็น แก่ผู้ประสบภัยในพื้นที่ ที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมในจังหวัดเชียงราย ร่วมส่งต่อความช่วยเหลือผ่านหน่วยงาน กองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายในราชอาณาจักร (กอ.รมน.) ในวันที่ 8 ตุลาคม 2567 โดยส่งมอบให้ กอ.รมน. โดยมี ผอ.สมท.กอ.รมน., ผอ.ศปป.4 กอ.รมน. และคณะ เป็นผู้รับส่งของ ณ กองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายในราชอาณาจักร สวนรื่นฤดี กทม. ซึ่งจะมีการส่งของให้กับ ชาวบ้าน ใน ต.บางแล อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย



การวิเคราะห์ และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)

โครงสร้างรายรับเงินสด แยกตามแบรนด์	2566		2567		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
THE KLINIQUE	1,785.02	78.2%	1,968.30	65.9%	10.3%
L.A.B. X	279.48	12.2%	532.35	17.8%	90.5%
L'CLINIC	0.35	0.0%	28.43	1.0%	8043.4%
THE KLINIQUE SURGERY CENTER	218.62	9.6%	453.56	15.1%	107.5%
KLINIQA WELLNESS SPA	0.41	0.0%	6.60	0.2%	1493.1%
รวม	2,283.88	100.0%	2,989.24	100.0%	30.9%

ปี 2567 รายรับเงินสดของบริษัท 2,989.24 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 705.36 ล้านบาท คิดเป็นการเพิ่มขึ้น 30.9% การเพิ่มขึ้นของรายได้เกิดจากการขยายสาขาจาก 17 สาขาในช่วงปี 2567 และการเติบโตของรายได้ของสาขาเดิมอีกด้วย การเพิ่มขึ้นของรายรับเงินสดของ L.A.B. X และ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ที่เติบโตอย่างมากจากการทำการตลาดและการตอบรับที่ดีของลูกค้า โดยรายละเอียดของแต่ละแบรนด์ดังต่อไปนี้

รายรับเงินสดแบรนด์ THE KLINIQUE 1,968.30 ล้านบาทเพิ่มจากปี 2566 คิดเป็นร้อยละ 10.3% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของสาขาสุทธิ 7 สาขา (เปิด 10 สาขา ปิด 3 สาขา) และการนำนวัตกรรมทางการแพทย์มาให้บริการลูกค้าทำให้รายได้ของสาขาเดิมเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ดี แม้ว่า THE KLINIQUE จะมีรายรับเงินสดเพิ่มขึ้น แต่ THE KLINIQUE มีสัดส่วนรายรับเงินสดเมื่อเทียบกับแบรนด์อื่นของบริษัทลดลงจาก 78.2% ในปี 2566 ลดลงเหลือ 65.9% ในปี 2567 เนื่องจากรายรับเงินสดที่เติบโตในอัตราที่ต่ำกว่าการเติบโตของแบรนด์อื่นในกลุ่มบริษัท

รายรับเงินสดแบรนด์ L.A.B. X 532.35 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 90.5% โดยในปี 2567 L.A.B. X ขยายสาขา 9 สาขา โดยรายรับเงินสดเพิ่มขึ้นจากทั้งสาขาที่เพิ่มขึ้นและจากการได้รับการตอบรับที่มากขึ้นจากลูกค้าทำให้รายได้ของสาขาเดิมเพิ่มขึ้น การเติบโตของรายรับเงินสดทำให้สัดส่วนรายรับเงินสดเมื่อเทียบกับแบรนด์อื่นของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 12.2% ในปี 2566 เป็น 17.8% ในปี 2567

L'CLINIC เริ่มดำเนินการเมื่อปลายปี 2566 โดยเป็นแบรนด์ใหม่ในตลาด จึงยังไม่มีที่รู้จัก ยอดรายรับเงินสดเป็นจำนวนที่ยังไม่มีนัยสำคัญ มีสัดส่วนรายรับเงินสดเมื่อเทียบกับแบรนด์อื่นของบริษัทเพียง 0.02% ในปี 2567 มีการทำตลาดมากขึ้น L'CLINIC จึงเป็นที่รู้จักมากขึ้นมีรายรับเงินสด 28.43 ล้านบาทเพิ่มขึ้นกว่า 8043% จากปีก่อน และสัดส่วนรายรับเงินสดเมื่อเทียบกับแบรนด์อื่นของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 1.0%

ส่วนงานศัลยกรรมที่ดำเนินงานภายใต้แบรนด์ THE KLINIQUE SURGERY CENTER มีรายรับเงินสดปี 2567 453.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 107.5% สัดส่วนรายรับเงินสดเมื่อเทียบกับแบรนด์อื่นของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 9.57% ในปี 2566 เป็น 15.1% ในปี 2567 รายรับเงินสดเพิ่มขึ้นจากการได้รับการตอบรับที่ดีขึ้นจากลูกค้า โดยหัตถการของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ที่ได้รับการตอบรับสูงสุดจากลูกค้าคือ ศัลยกรรมตกแต่งหน้าอก และศัลยกรรมตกแต่งจมูก จากการดำเนินงานที่เติบโต วันที่ 1 ตุลาคม 2567 บริษัทได้ออนย้ายส่วนงานศัลยกรรมไปยังบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขยายธุรกิจศัลยกรรมในอนาคต

บริษัทเริ่มธุรกิจแบรนด์ KLINIQU WELLNESS SPA ในปี 2566 เพื่อเข้าสู่ตลาด WELLNESS ในปี 2567 บริษัทได้พื้นที่ที่เหมาะสมจึงย้ายสาขาและเปิดสาขาเพิ่มอีก 1 สาขา จากที่ตั้งที่เหมาะสมและการทำการตลาดที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย ทำให้ KLINIQU WELLNESS SPA ได้รับการตอบรับที่ดีทำให้มีรายรับเงินสดปี 2567 6.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 1493%

งบกำไรขาดทุน	2566		2567		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
รายได้จากการขายและบริการ	2,284.98	100.0%	2,983.16	100.0%	30.6%
ต้นทุนขายและบริการ	1,049.95	46.0%	1,440.49	48.3%	37.2%
กำไรขั้นต้น	1,235.03	54.0%	1,542.67	51.7%	24.9%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	628.11	27.5%	804.06	27.0%	28.0%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	274.97	12.0%	349.57	11.7%	27.1%
EBITDA	559.93	24.5%	697.13	23.4%	24.5%
กำไรสุทธิ	288.62	12.6%	322.19	10.8%	11.6%
จำนวนสาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม	55		72		

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการปี 2567 จำนวน 2,983.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 698.18 ล้านบาท คิดเป็น 30.6% โดยเป็นผลจากการขยายสาขาเพิ่มขึ้นสุทธิ 17 สาขา (เปิด 21 สาขา ปิด 4 สาขา) การขยายสาขามากในปี 2567 เพื่อขยายฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัท ให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้น โดยเป็นสาขาของ THE KLINIQUE 10 สาขา L.A.B. X 10 สาขา และ KLINIQU WELLNESS SPA 1 สาขา ทำให้ลูกค้าเข้าถึงบริการของบริษัทได้สะดวกยิ่งขึ้น ณ วันที่ 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 สาขา และ KLINIQU WELLNESS SPA 2 สาขา นอกจากการขยายสาขาล่วงกลุ่มบริษัทได้นำนวัตกรรมทางการแพทย์ใหม่ๆ มานำเสนอให้แก่ลูกค้าผ่านการลงทุนเครื่องมือแพทย์และยาที่ปลอดภัยและทันสมัย ซึ่งเป็นส่วนที่ทำให้รายได้เพิ่มขึ้นด้วย ยิ่งไปกว่านั้น การเติบโตของรายได้ส่วนงานศัลยกรรมตกแต่งที่ได้รับความนิยมไว้วางใจจากลูกค้ามากขึ้นผ่านการสื่อสารถึงผลลัพธ์ที่น่าพอใจ จึงทำให้รายได้จากส่วนงานศัลยกรรมเติบโตมากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ ทั้งหมดนี้ส่งผลให้รายได้จากการขายและบริการเติบโตมากกว่า 30%

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นหมายถึงรายได้จากการขายและบริการหักด้วยต้นทุนขายและบริการ (ต้นทุนยาและเวชภัณฑ์, ค่าแพทย์, ค่าเช่าสาขา, ค่าผู้ช่วยแพทย์ และ ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือแพทย์ เป็นต้น) บริษัทมีกำไรขั้นต้นปี 2567 จำนวน 1,542.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 24.9% จากปีก่อน ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มขึ้นตามที่กล่าวข้างต้น อัตรากำไรขั้นต้นปี 2567 51.7% ลดลงจากปีก่อนเนื่องจากการขยายสาขามีค่าใช้จ่ายบางอย่างที่เกิดขึ้นก่อนที่จะเปิดสาขา เช่น การเตรียมบุคคลากรทางการแพทย์ การฝึกอบรม เป็นต้น เมื่อเปิดสาขาแล้วจะมีค่าใช้จ่ายหลายส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่เกิดขึ้น เช่น ค่าเช่า ค่าเสื่อมราคา เงินเดือนพนักงาน เป็นต้น ซึ่งในช่วงแรกของการเปิดสาขารายรับเงินสดที่เกิดขึ้นก็จะมีบางส่วนที่ยังไม่สามารถรับรู้เป็นรายได้ได้จนกว่าลูกค้าจะรับบริการ ในช่วงแรกสาขาเปิดใหม่อาจมีผลการดำเนินงานขาดทุน ซึ่งจากข้อมูลในอดีตสาขาเปิดใหม่จะใช้เวลา 3 – 6 เดือนจึงจะถึงจุดคุ้มทุน การเปิดสาขาเป็นจำนวนมากในช่วงครึ่งปีแรก ผลประกอบการของสาขาใหม่เมื่อรวมกับผลประกอบการของสาขาเดิมจึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง หากสาขาใหม่สามารถสร้างรายได้ตามเป้าหมายแล้ว อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทจะเพิ่มขึ้นกลับสู่อัตราปกติ ดังเช่นที่เกิดขึ้นในช่วงไตรมาส 4 ปี 2567 นอกจากนั้น สัดส่วนสาขาเดิมต่อสาขาใหม่ที่เพิ่มขึ้นทำให้ลดผลกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้นจากผลการดำเนินงานของสาขาเปิดใหม่ลงด้วย ดังเช่น ไตรมาส 4 ปี 2567 ที่บริษัทเปิดสาขาใหม่มากกว่า 6 สาขาแต่อัตรากำไรขั้นต้นไม่ได้ลดลง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายการขายและบริหาร (ค่าใช้จ่ายพนักงานขายและพนักงานต้อนรับ, ค่าคอมมิชชั่น, ค่าใช้จ่ายการตลาด, ค่าใช้จ่ายพนักงานสำนักงาน, ค่าธรรมเนียมธนาคาร เป็นต้น) ปี 2567 จำนวน 1,153.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 27.7% จากปีก่อน เนื่องจากค่าใช้จ่ายบางส่วนเป็นค่าใช้จ่ายผันแปรซึ่งจะปรับเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามรายได้จากการขายและบริการ เช่น ค่าคอมมิชชั่น, ค่าธรรมเนียมธนาคาร เป็นต้น สำหรับค่าใช้จ่ายการตลาดแม้จะไม่ได้แปรผันตรงกับรายได้จากการขายและบริการ แต่บริษัทพยายามใช้ค่าใช้จ่ายการตลาดจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพโดยจะควบคุมอัตราค่าใช้จ่ายการตลาดในอัตราหนึ่งของรายได้จากการขายและบริการ สำหรับค่าใช้จ่ายบริหารที่เพิ่มขึ้น เกิดจากการเพิ่มพนักงานเพื่อรองรับสาขาที่เพิ่มขึ้น การเพิ่มทีมบริหารและพนักงานในบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขยายกิจการ และขาดทุนที่เกิดจากการขายปิดสาขาและการขายเครื่องมือแพทย์ สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้จากการขายและบริการลดลงจาก 39.5% ในปี 2566 เหลือ 38.7% ในปี 2567 เนื่องจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นทำให้ได้ประโยชน์จากค่าใช้จ่ายคงที่ ขณะที่ค่าใช้จ่ายผันแปรที่เพิ่มขึ้นในอัตราน้อยกว่าการเพิ่มขึ้นของรายได้ หากบริษัทไม่มีขาดทุนที่เกิดจากการขายปิดสาขาและการขายเครื่องมือแพทย์ในปี 2567 สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้จากการขายและบริการจะลดลงได้มากขึ้น

กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิปี 2567 จำนวน 322.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.6% จากปีก่อน อัตรากำไรสุทธิ 10.8% ลดลงจาก 12.6% ในปีก่อน แม้ว่าบริษัทจะมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่จากกำไรขั้นต้นที่ลดลงตามสาเหตุข้างต้น อีกทั้งรายได้ทางการเงินที่ลดลงเนื่องจากเงินฝากธนาคารลดลงจากการที่บริษัทนำเงินไปลงทุนขยายสาขา และรายได้อื่นที่ลดลง จึงส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิลดลง

งบแสดงฐานะการเงิน	2566		2567		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,477.29	51.9%	1,144.20	36.7%	-22.5%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,368.34	48.1%	1,973.94	63.3%	44.3%
รวมสินทรัพย์	2,845.63	100.0%	3,118.14	100.0%	9.6%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	765.97	26.9%	864.98	27.7%	12.9%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	376.85	13.2%	536.23	17.2%	42.3%
รวมหนี้สิน	1,142.82	40.2%	1,401.21	44.9%	22.6%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,702.81	59.8%	1,716.93	55.1%	0.8%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,845.63	100.0%	3,118.14	100.0%	9.6%

งบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีจำนวน 3,118.14 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.6% จากสิ้นปี 2566 โดยสาเหตุจากการลงทุนในเครื่องมือแพทย์ การลงทุนขยายสาขา (สินทรัพย์สิทธิการใช้) และการสำรองยาและเวชภัณฑ์เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขยายและให้บริการตามจำนวนสาขาและรายได้ที่เพิ่มขึ้น

หนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีจำนวน 1,401.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.6% จากสิ้นปี 2566 โดยสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่เกิดจากการขยายสาขา

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีจำนวน 1,716.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.8% จากสิ้นปี 2566 โดยสาเหตุจากกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากกำไรจากการดำเนินงาน แม้ว่าจะมีการจ่ายเงินปันผลในระหว่างปีจำนวน 308 ล้านบาท

งบกระแสเงินสด (ล้านบาท)	2566	2567	% YoY
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	385.92	551.98	43.0%
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(421.37)	15.79	-103.7%
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(320.51)	(428.39)	33.7%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) - สุทธิ	(355.96)	139.38	-76.6%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันต้นงวด	464.44	108.53	511.9%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันสิ้นสุดงวด	108.48	247.91	128.5%

งบกระแสเงินสด

เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 43.0% สาเหตุหลักเกิดจากมีเงินสดรับจากการบริการเพิ่มขึ้น

เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 103.7% เนื่องจากลดการลงทุนในเงินลงทุนระยะสั้นเพื่อนำเงินไปลงทุนขยายสาขา

เงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมจัดหาเงินเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 33.7% เนื่องจากจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นจากปีก่อน และชำระหนี้จากสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น

อัตราส่วนทางการเงิน	2566	2567
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross profit margin)	54.0%	51.7%
อัตรากำไรสุทธิ (Net profit margin)	12.5%	10.7%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (Return on assets)	13.4%	13.9%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on equity)	18.8%	17.2%
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	1.93	1.32
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to equity ratio)	0.67	0.82

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตรากำไรขั้นต้นลดลง เนื่องจากการเปิดสาขาใหม่ในระหว่างปี 2567 ซึ่งในช่วงแรกผลการดำเนินงานของสาขาใหม่ต่ำกว่าผลการดำเนินงานของสาขาเดิมจากค่าใช้จ่ายคงที่ จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์และอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จากการที่บริษัทสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นมากกว่าการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์และการเพิ่มขึ้นของส่วนของผู้ถือหุ้น

อัตราส่วนสภาพคล่องลดลงจากปีก่อนจากการนำเงินสดไปลงทุนในเครื่องมือแพทย์และขยายสาขา

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากการขยายสาขาทำให้มีหนี้สินจากสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้นสุทธิ 17 สาขาในปี 2567

ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

การกำกับ ดูแลกิจการ



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 ความซื่อสัตย์สุจริตเพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกราย

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

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

4. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่จัดให้มีระบบและกลไกอย่างเพียงพอที่จะทำให้มั่นใจได้ว่า การดำเนินงานของบริษัท เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนนโยบายต่างๆ ของบริษัท

5. คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีกฎบัตรคณะกรรมการชุดย่อย ซึ่งกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยไว้อย่างชัดเจนนอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทยังมีหน้าที่ในการปรับปรุงเนื้อหากฎบัตรคณะกรรมการบริษัท และกฎบัตรคณะกรรมการชุดย่อยให้มีความสอดคล้องกับสภาวปัจจุบัน ระเบียบ ข้อบังคับ และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

หลักปฏิบัติ 2 กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เกิดความยั่งยืน และสอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้แก่กิจการ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และสังคมโดยรวม รวมทั้งมีการสื่อสารให้บุคลากรในทุกระดับยึดถือเป็นหลักในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้และเพื่อเป็นวัฒนธรรมขององค์กร

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

หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดโครงสร้างคณะกรรมการให้เหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจและขนาดของบริษัท และเป็นตามที่กฎหมายกำหนด ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยบุคคลที่มีคุณสมบัติหลากหลายทั้งในด้านความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่สามารถเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัท

2. คณะกรรมการบริษัทมีจำนวนอย่างน้อยห้า 5 คน โดยคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่ง 1 ในสาม 3 ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด แต่ต้องไม่น้อยกว่าสาม 3 คน อันจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการพิจารณาและออกเสียงในเรื่องต่างๆ อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ กรรมการอิสระของบริษัททุกท่านมีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน 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 คณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงหลักเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง และควรจะเข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการบริษัทไม่น้อยกว่าร้อยละเจ็ดสิบห้า 75 ของจำนวนการประชุมคณะกรรมการทั้งหมดที่จะจัดขึ้นในปีนั้นๆ

6. ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทจะไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน เพื่อให้เกิดความชัดเจนในด้านความรับผิดชอบระหว่างการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลและการบริหารงานประจำ โดยบริษัทได้กำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการดำเนินงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน

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

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

7.2 คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วยกรรมการบริหารจำนวนอย่างน้อยสาม 3 คน เพื่อทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทในการบริหารจัดการกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน ข้อบังคับ และ

คำสั่งใดๆ รวมทั้งเป้าหมายที่กำหนดไว้ ภายใต้กรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยรายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการบริหาร

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

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

8. บริษัทได้จัดให้มีเลขาธิการบริษัท เพื่อทำหน้าที่ในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งสนับสนุนงานของคณะกรรมการบริษัทโดยการให้คำแนะนำในเรื่องข้อกำหนดตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

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

10. บริษัทได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชด้อย ให้คณะกรรมการแต่ละชุดมีหน้าที่ประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ประจำปีของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชด้อยโดยรวม และรายบุคคล รวมถึงกำหนดให้คณะกรรมการชด้อยรายงานผลการประเมินให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเป็นประจำทุกปี ทั้งนี้ การประเมินผล การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทจะเปิดเผยในรายงานประจำปี

หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร

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

2. สำหรับผู้บริหารระดับสูงที่ดำรงตำแหน่งถัดลงไปจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีอำนาจหน้าที่ ในการกำหนดเกณฑ์การสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง และกรอบนโยบายและรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณานโยบาย รวมถึงมีอำนาจในการแต่งตั้ง กำหนดค่าตอบแทน และประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคคลดังกล่าว

3. คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอด

ตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

4. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลที่เหมาะสม มีการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และแรงจูงใจที่เหมาะสม และจะดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่สอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์ของกิจการ ส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความสามารถ และกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรมเพื่อรักษาบุคลากรที่มีความสามารถไว้

5. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้บริษัทมีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเพื่อให้พนักงานมีการออมอย่างเพียงพอสำหรับรองรับการเกษียณ รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการเงิน เพื่อให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี และทำงานกับบริษัทได้ในระยะยาว

หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมวัฒนธรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนการสร้างวัฒนธรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์แก่ลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม และดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรและจัดการทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล โดยคำนึงถึงผลกระทบและการพัฒนาทรัพยากร เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการได้อย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการรอบการกำกับดูแลและบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กรที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัทร่วมกันดูแลให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและพัฒนาการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร นอกจากนี้ บริษัทได้คำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยจัดให้มีหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กรรมการบริษัท ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนของบริษัท ดังนี้

- | | |
|-------------------|---|
| ผู้ถือหุ้น | : บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพเพื่อการสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่กระทำการใด ๆ โดยไม่ชอบด้วยกฎหมายอันเป็นการละเมิดสิทธิหรือสิทธิอันชอบธรรมของผู้ถือหุ้น และปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน |
| พนักงาน | : บริษัทจะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตลอดจนดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงานและยึดมั่นปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยแรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรมโดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคนและพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทเพื่อพัฒนาองค์กรต่อไปอีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น |
| ลูกค้า | : บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกันและคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทที่โปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย ว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วนและป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหาโดยบริษัทซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้าตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด |

ผู้ถือหุ้น	: บริษัทรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการรวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุดเพื่อมุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจแก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทคำนึงถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและ บริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทสามารถแจ้ง ปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทจะได้ป้องกันและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้าและ บริการของบริษัทได้อย่างรวดเร็วตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของ ตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ
เจ้าหน้าที่	: บริษัทจะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหน้าที่เป็นสำคัญ รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่างๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง
คู่แข่ง	: บริษัทประพฤติดำเนินการแข่งขันทันที มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้ง สนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม
สังคมและส่วนรวม	: บริษัทใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของทุกคนที่มี ส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทมีจิตสำนึกและความ รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมมีการเลือกใช้เครื่องมือทางการแพทย์และเทคโนโลยีที่ทันสมัย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณการใช้ทรัพยากร รวมทั้งการควบคุม และลดมลภาวะที่เกิดขึ้น จากกระบวนการให้บริการ รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่ เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทพยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นการ สร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทดำเนิน กิจการอยู่

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

หลักปฏิบัติ 6 ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม

1. เพื่อให้บริษัทมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพคณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้ง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อช่วยคณะกรรมการบริษัทในการกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงที่ เหมาะสม ครอบคลุมทั้งองค์กร และดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลที่จะจัดการให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีอำนาจหน้าที่ ต่างๆ ซึ่งรวมถึง

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

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

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

จ. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ (Compliance Risk)

1.3 กำหนดกลยุทธ์และแนวทางปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยงให้สามารถประเมินติดตามผล และกำกับดูแลระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

1.4 รายงานคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยง

ทั้งนี้อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

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

3. นอกเหนือจากอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในการตรวจสอบดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์แล้ว บริษัทยังกำหนดให้มีนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์เพื่อกำหนดแนวทางในการดำเนินการกรณีที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เกิดขึ้น

4. บริษัทจัดให้มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ และนโยบายการใช้ข้อมูลภายในเพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลอันมิควรในกรณีอื่น ข้อมูลและโอกาสของบริษัท รวมถึงกำหนดนโยบายการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทำธุรกรรมกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันในลักษณะที่ไม่สมควร หรือไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

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

6. กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทมีหน้าที่รายงานให้บริษัททราบถึงการมีส่วนได้เสียของตนหรือของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดหน้าที่รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท โดยกำหนดให้กรรมการบริษัทแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้าในกรณีที่กรรมการบริษัทรายใดมีส่วนได้เสียในธุรกรรมใดที่ทำกับบริษัท หรือมีการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท

หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล

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

2. คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดทำแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และ

รายงานทางการเงินของบริษัท โดยจัดทำตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังในการจัดทำรวมทั้งกำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน โดยคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงิน และเป็นผู้ให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท

3. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงิน และความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัท โดยจะจัดให้มีแผนหรือแนวทางในการแก้ไขหากเกิดปัญหา ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้ฝ่ายจัดการติดตาม และประเมินฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของกิจการเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ และรายงานให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบเป็นประจำทุกไตรมาส

4. บริษัทจะจัดให้มีหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อทำหน้าที่ติดต่อและให้ข้อมูลกับผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบุคคลใด ๆ เพื่อให้การสื่อสารเป็นไปอย่างเหมาะสม เท่าเทียมกันและทันเวลา

5. คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูล ซึ่งนอกเหนือจากการเผยแพร่ข้อมูลตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัท พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน

หลักปฏิบัติ 8 สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

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

ทั้งนี้ บริษัทมีพันธกิจในการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น รวมถึงการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันดังนี้

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

2. อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นทุกกลุ่มได้ใช้สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงอย่างเต็มที่ 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 ทั้งในการลงคะแนนผู้ถือหุ้น การนับคะแนนและแสดงผลเพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ

ทั้งนี้ บริษัทจะจัดให้มีการทบทวนนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีให้สอดคล้องกับสภาพการณ์และธุรกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี

จรรยาบรรณธุรกิจ (Business Ethics)

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี และได้คำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย จึงได้จัดทำจริยธรรมทางธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอันจะเป็นเป็นแนวปฏิบัติที่ดีเพื่อสื่อสารให้กรรมการบริษัทผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทให้ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน และการประกอบธุรกิจเพื่อประโยชน์ของตนเอง บริษัท และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ในฐานะตัวแทนของบริษัท ดังนี้

การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น : บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพเพื่อการสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่กระทำการใด ๆ โดยไม่ชอบด้วย

กฎหมายอันเป็นการละเมิดสิทธิหรือสิทธิของผู้อื่น และปฏิบัติต่อผู้อื่นทุกรายอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

การปฏิบัติต่อพนักงาน : บริษัทจะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม ตลอดจนดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงาน และยึดมั่นปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยแรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้อีกโอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทเพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น

การปฏิบัติต่อลูกค้า : บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลเท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทที่โปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัทซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด

การปฏิบัติต่อลูกค้า : บริษัทรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อบูรณาการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทคำนึงถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทสามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทจะได้ป้องกันและแก้ไขปัญหากับสินค้าและบริการของบริษัทได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

การปฏิบัติต่อเจ้าหน้าที่ : บริษัทจะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหน้าที่เป็นสำคัญ รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง

การปฏิบัติต่อคู่แข่ง : บริษัทปฏิบัติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม

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

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

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

การนำข้อมูลภายในไปใช้ : ห้ามไม่ให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ใช้ข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญต่อการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทและมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์บริษัทซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยแก่สาธารณชน เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง และกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่รับทราบข้อมูลภายใน รวมถึงผู้

ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า จะต้องระงับการซื้อ และ/หรือ การขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนที่บริษัทจะมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะการเงินหรือข้อมูลข่าวสารที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จนกว่าบริษัทจะได้เปิดเผยข้อมูลภายในดังกล่าวต่อสาธารณชนแล้ว

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

ช่องทางการรับแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียน

ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกสามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนมายังบริษัทได้ตามช่องทางดังต่อไปนี้

ทางอีเมล

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

ทางไปรษณีย์

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

ทางเว็บไซต์ของบริษัท

www.theklinique.com

ทั้งนี้ข้อมูลร้องเรียนและเบาะแสที่แจ้งมายังบริษัทจะถูกเก็บไว้เป็นความลับโดยบุคคลที่บริษัทกำหนดจะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลและหาแนวทางแก้ไข(ถ้ามี)และ/หรือพิจารณาเสนอเรื่องร้องเรียนที่สำคัญพร้อมความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาดำเนินการต่อไป

การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีดูแลกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัท ซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้เพื่อแสวงหาประโยชน์ส่วนตน รวมทั้งการซื้อขายหลักทรัพย์ดังนี้

1. บริษัทกำหนดแนวทางการเก็บรักษาข้อมูลและการป้องกันการนำข้อมูลภายในเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อความเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ตามกฎหมายและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี
2. บริษัทห้ามไม่ให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ใช้ข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญต่อการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท และมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์บริษัทซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยแก่สาธารณชน เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง
3. บริษัทกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า และพนักงานซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่รับทราบข้อมูลภายใน จะต้องระงับการซื้อ และ/หรือ การขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนที่บริษัทจะมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะการเงินหรือข้อมูลข่าวสารที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จนกว่าบริษัทจะได้เปิดเผยข้อมูลภายในดังกล่าวต่อสาธารณชนแล้ว
4. บริษัทกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า จัดทำและนำเสนอรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทซึ่งบุคคลดังกล่าวรวมถึงคู่สมรสและของบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะถืออยู่ มายังเลขาธิการบริษัท โดยให้จัดทำและนำเสนอภายใน 30 วันทำการภายหลังเข้ารับตำแหน่ง นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารระดับสูงต้องรายงานเกี่ยวกับการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ของบริษัททุกครั้ง ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ภายใน 3 วันทำการ ทั้งนี้ ตามที่พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด
5. บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหาร จัดทำและนำเสนอรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหารมายังเลขาธิการบริษัท
6. บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์กรรมการและผู้บริหารและรายงานการมีส่วนได้เสียกรรมการและผู้บริหาร ให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททราบ โดยเลขาธิการบริษัท เป็นผู้จัดทำข้อมูลรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี รวมถึงเปิดเผยข้อมูลการเปลี่ยนแปลงการถือครอง

หลักกริพยัของกรรมกรและผู้บริหารระหว่างปีไว้ในรายงานประจำปี

7.บริษัทให้ความสำคัญต่อการป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในทางมิชอบ หรือทำให้ผลประโยชน์ของบริษัทลดลง หรือก่อความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี จรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน สัญญาจ้างแรงงาน และข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน

8.บริษัทให้ความสำคัญในการรักษาสารสนเทศที่เป็นความลับของลูกค้า โดยไม่นำสารสนเทศดังกล่าวมาใช้เพื่อผลประโยชน์ของกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และผู้ที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นข้อมูลที่ต้องเปิดเผยตามที่กฎหมายกำหนด

9. บริษัทให้ความสำคัญในการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในระบบสารสนเทศ โดยควบคุม และ/หรือ ป้องกันการเข้าถึงข้อมูลของบริษัทจากบุคคลภายนอก และกำหนดสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลให้กับพนักงานในระดับต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ

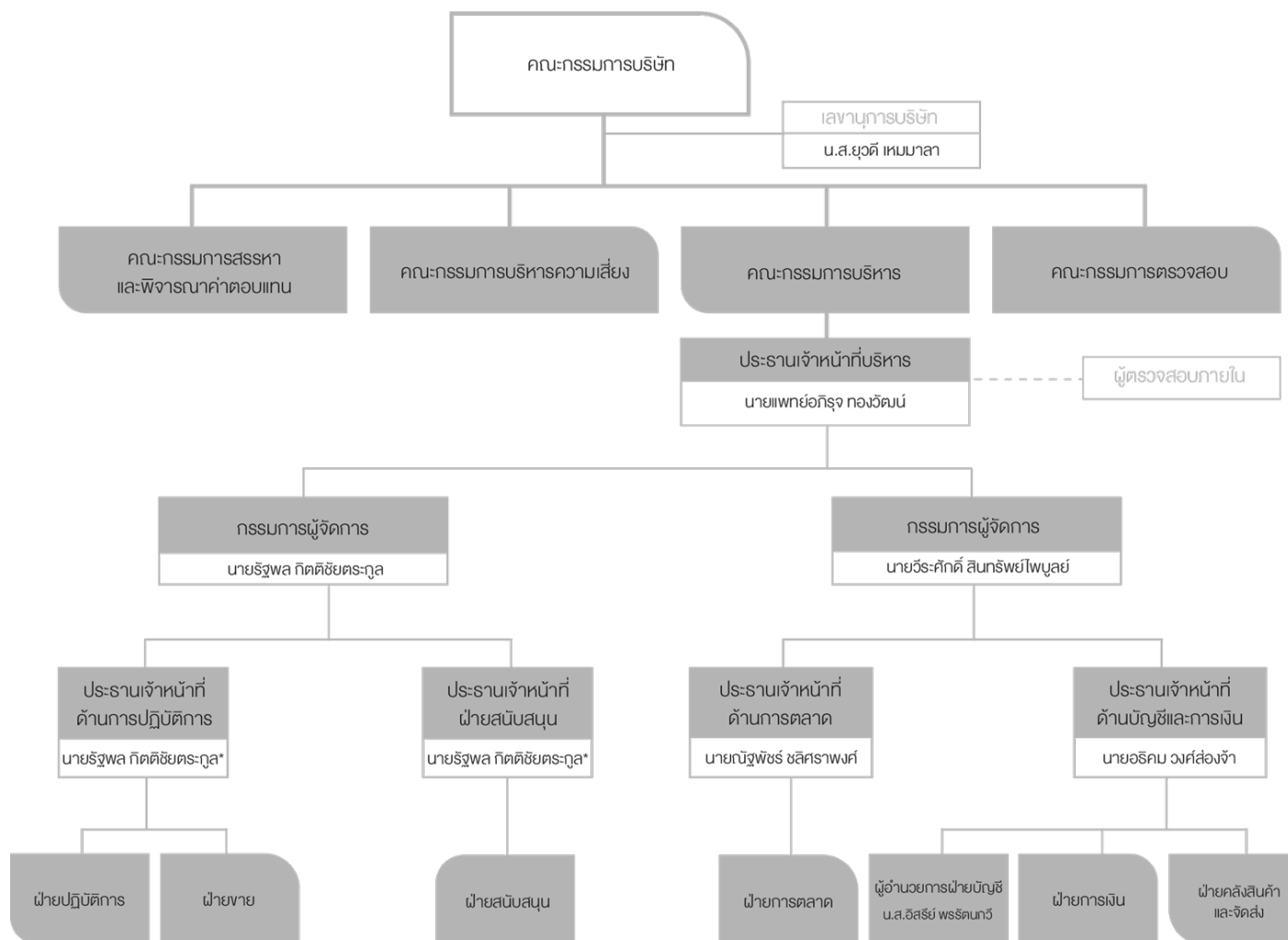
10. กรณีที่บุคคลภายนอกมีส่วนร่วมในการทำงานเฉพาะกิจเกี่ยวกับข้อมูลที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนและอยู่ระหว่างการเจรจา ซึ่งเข้าข่ายการเก็บรักษาข้อมูลภายในอันอาจมีผลต่อความเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์ของบริษั บุคคลเหล่านั้นจะต้องทำสัญญาเก็บรักษาข้อมูลความลับ (Confidentiality Agreement) จนกว่าจะมีการเปิดเผยข้อมูลต่อ ตลาดหลักทรัพย์และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

11. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ผู้ที่ฝ่าฝืนนโยบายการใช้ข้อมูลภายในจะต้องถูกลงโทษทางวินัย และ/หรือกฎหมายแล้วแต่กรณี

การนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ไปปรับใช้

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทจึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักปฏิบัติ ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ทั้งนี้ บริษัทจะมีการทบทวนและปรับปรุงคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจเพื่อให้มีความทันสมัย ตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลง สอดคล้องต่อกลยุทธ์

โครงสร้างการจัดการ



คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย

รายชื่อ	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการชุดย่อย			
		คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	คณะกรรมการบริหาร
ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ	ประธานและกรรมการอิสระ		
นายวิบูลย์ พจนาลัย	กรรมการอิสระ	ประธานและกรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ		
นายฉัตรชัย ธนาบดี	กรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ		
นพ.อภิรุจ ทองวัฒน์	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			ประธานและ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	ประธานและ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
นายวีระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบูลย์	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
นายณัฐพัชร ชลิตราพงศ์				กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
นายอริคม วงศ์ส่องจำ				กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร

ข้อมูลสรุปการเข้าร่วมประชุมของกรรมการ

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนครั้งที่จัดประชุม					
	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	คณะกรรมการบริหาร	การประชุมสามัญ ผู้ถือหุ้น
ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	4/4	4/4	1/1			1/1
นายวิบูลย์ พจนาลัย	4/4	4/4	1/1			1/1
นายฉัตรชัย ธนาฤดี	4/4	4/4	1/1			1/1
นายสุทธิพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์	2/2					1/1
นพ.อภิรุจ ทองวัฒน์	4/4			2/2	8/8	1/1
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	4/4			2/2	8/8	1/1
นายวีระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบูลย์	4/4			2/2	8/8	1/1
นายณัฐพัชร ชลิตราพงศ์				2/2	8/8	
นายอริคม วงศ์สงจำ				2/2	8/8	

หมายเหตุ

- นายสุทธิพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์ ลาออกจากตำแหน่งเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2567

คณะกรรมการ

โครงสร้างองค์กรของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยคณะกรรมการเหล่านี้ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ กจ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาต และการอนุญาตให้เสนองายหุ้นที่ออกใหม่ ฉบับลงวันที่ 30 กันยายน 2559 ทุกประการดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัท (Board of director)

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบาย วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และมีความรับผิดชอบต่อผลการปฏิบัติงานที่ต่อผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ะมัดระวัง รอบคอบ เป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนติดตามกำกับดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการ ให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายของบริษัท ภายใต้กรอบนโยบาย กฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท มติที่ประชุมคณะกรรมการและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 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

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

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

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

26. แต่งตั้งกรรมการคนหนึ่งคนใดหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่งแทนคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าว ผู้ได้รับมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีอำนาจอนุมัติรายการที่บุคคลดังกล่าวหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (“บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง” ให้มีความหมายตามที่กำหนดไว้ในประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และหลักทรัพย์) มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัท เว้นแต่เรื่องต่อไปนี้จะกระทำได้เมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน

- เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- การทำรายการที่กรรมการมีส่วนได้เสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมาย หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- นอกจากนั้นในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน
 - การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
 - การรับซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทมหาชนอื่นหรือบริษัทเอกชนอื่นมาเป็นของบริษัท
 - การทำ แก๊ว หรือเลิกสัญญา เกี่ยวกับการให้เข้ากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการกับบุคคลอื่นโดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรขาดทุนกัน
 - การออกหุ้นใหม่เพื่อชำระหนี้เจ้าหนี้ของบริษัท ตามโครงการแปลงหนี้เป็นทุน
 - การลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการลดจำนวนหุ้น หรือลดมูลค่าหุ้น
 - การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การควบหรือเลิกบริษัท
 - เรื่องอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนด

ทั้งนี้ เรื่องใดที่กรรมการมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าวไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น

27. กำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน ตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

28. คณะกรรมการต้องประเมินผลการปฏิบัติด้วยตนเองและประเมินผลการปฏิบัติงานโดยรวมนอกจากนี้คณะกรรมการยังมีขอบเขตหน้าที่ในการกำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

2. คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)

คณะกรรมการตรวจสอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีจำนวน 3 ท่านโดยกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน มีคุณสมบัติในการเป็นกรรมการตรวจสอบครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด และมีนายวิบูลย์ พจนาลัย เป็นผู้ที่มีความรู้ทางด้านบัญชีและการเงิน

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานรายงานทางการเงินเพื่อให้มั่นใจว่า มีความถูกต้อง เพียงพอ และเชื่อถือได้ตามมาตรฐานการบัญชีและมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชีภายนอก และผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาสและประจำปี

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

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

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

3. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (Nomination and Remuneration Committee)

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

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

4. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee)

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

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

5. คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee)

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

1. จัดทำและนำเสนอโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ทางธุรกิจ และแผนงานประจำปี กำหนดแผนธุรกิจ และอำนาจบริหารต่างๆ ของบริษัท เพื่อขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริษัท
2. รับผิดชอบในการบริหารกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามทิศทาง เป้าหมาย นโยบาย กลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท แผนการดำเนินงาน และเป้าหมายทางการเงินที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
3. รับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง วางโครงสร้างองค์กร และกำหนดตำแหน่งหน้าที่ของ บริษัท รวมทั้งปรับปรุงแก้ไข เมื่อดำเนินการไปแล้วให้รายงานต่อคณะกรรมการบริษัททราบ ทบทวน ปรับปรุงกฎบัตร คณะกรรมการบริหาร และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณานุมัติ
4. ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการใหม่ และมีอำนาจในการพิจารณานุมัติให้บริษัทลงทุนหรือร่วมลงทุน ในรูปแบบที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควรเพื่อดำเนินกิจการตามวัตถุประสงค์ของบริษัท
5. ติดตามผลการดำเนินงานและความก้าวหน้าของการลงทุนของแต่ละธุรกิจและรายงานผล รวมทั้งปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นและแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขให้คณะกรรมการบริษัท

6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุนหรือการดำเนินงานต่างๆ การกู้ยืมหรือการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน การให้กู้ยืมเงิน การเข้าเป็นผู้ค้าประกัน การจำนอง จำน่า รวมถึงการซื้อขาย จัดทะเบียนกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินอื่น ตลอดจนการเข้าทำนิติกรรมสัญญา ยื่นคำขอ คำเสนอ ติดต่อกับ ทำนิติกรรมกับส่วนราชการ เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิต่างๆ ของบริษัท และ/หรือ การดำเนินการใด ๆ ที่เกี่ยวข้องหรือสัมพันธ์กับเรื่องดังกล่าว จนเสร็จการ เพื่อการดำเนินการตามปกติของบริษัท และเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของบริษัท ภายในวงเงินที่กำหนด ทั้งนี้ การกระทำดังกล่าวจะต้องอยู่ภายใต้ประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายอื่นใดในเรื่องที่เกี่ยวข้องด้วย
7. พิจารณาผลกำไรและขาดทุนของบริษัท และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจ่ายเงินปันผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
8. อนุมัติการได้รับหรือยกเลิกวงเงินสินเชื่อ ในวงเงินแต่ละครั้งไม่เกินจำนวนที่กำหนด
9. อนุมัติการปรับสภาพ ทำลาย ตัดบัญชี ซึ่งสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ที่เลิกใช้ ชำรุด สูญหาย ถูกทำลาย เสื่อมสภาพหรือล้าสมัยไม่สามารถใช้งานได้ มีมูลค่าทางบัญชีไม่เกินจำนวนที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
10. อนุมัติการปรับสภาพราคา การทำลาย ซึ่งวัตถุดิบ และ/หรือสินค้าคงเหลือที่เสื่อมสภาพ หรือล้าสมัย ซึ่งจะให้มีมูลค่าทางบัญชีลดลง ไม่เกินจำนวนที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
11. อนุมัติการประนีประนอม การระงับข้อพิพาทโดยอนุญาโตตุลาการ การร้องทุกข์ การฟ้องร้องคดีและ/หรือการดำเนินการตามกระบวนการพิจารณาคดีใด ๆ ในนามบริษัทตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
12. มีอำนาจเชิญผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทที่เกี่ยวข้องมาชี้แจง ให้ความเห็น ร่วมประชุม หรือส่งเอกสารตามที่เห็นว่าเกี่ยวข้องจำเป็น
13. กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมกับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจทุกประเภทของบริษัทที่เหมาะสม และมีประสิทธิภาพ
14. ดูแลให้มีการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้ผู้สอบบัญชีทำการตรวจสอบ และ/หรือสอบทาน ก่อนเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทตามลำดับ
15. กำหนดโครงสร้างองค์กรและอำนาจการบริหารจัดการ โดยให้ครอบคลุมรายละเอียดการคัดเลือก การว่าจ้าง การแต่งตั้ง การโยกย้าย การฝึกอบรม และการเลิกจ้างพนักงานของบริษัทที่เป็นคณะผู้บริหาร หรือผู้บริหารระดับสูง โดยมอบหมายให้ผู้มีอำนาจแทนบริษัทลงนามในสัญญาจ้างแรงงานตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
16. กำกับดูแลและอนุมัติเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และอาจแต่งตั้งหรือมอบหมายให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายคนกระทำการอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริหารตามที่เห็นสมควรได้และคณะกรรมการบริหารสามารถยกเลิก เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจนั้นๆ ได้
17. มีอำนาจแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินการของบริษัท หรือเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
18. รายงานผลการปฏิบัติงานที่สำคัญของคณะกรรมการบริหารให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบเป็นประจำทุกไตรมาส ในวาระการรายงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
19. ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารไม่สามารถ อนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง(ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์) มีส่วนได้เสีย

หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นลักษณะการดำเนินธุรกรรมที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติไว้ ซึ่งเป็นไปตาม พ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ 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 วนดุรงค์วรรณ ประธานกรรมการ กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	48	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.29	- ไม่มี -	2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท สายวิชัย พัฒนา จำกัด	ให้บริการทาง การแพทย์
		ปริญญาตรี แพทยศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) ปี 2566 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย			2566 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ.ศรีวิชัยเวช วิวัฒน์	ให้บริการทาง การแพทย์
2. นายวิบูลย์ พจนาลัย กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	48	ปริญญาโท Risk Management & Financial Derivative Georgia State University, ประเทศสหรัฐอเมริกา ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 134 ปี 2560 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2562 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ.แอลเซียน เทคโนโลยี	ผลิตและจำหน่าย เครื่องมือที่ใช้ใน การตัดโลหะ
					2559 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ.เดนทิล คอร์ปอเรชั่น	ให้บริการทันตกรรม
					2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ / Chief Financial Officer	บมจ.ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง	รับเหมาก่อสร้าง
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ.บีวตี้ คอมมูนิตี้	ค้าปลีกเครื่องสำอาง

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
3. ดร.วัชรชัย รัตนาภักดิ์ กรรมการอิสระ- กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	49	ปริญญาเอก Strategy and Strategic Management University of Canterbury, New Zealand	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2567 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการบริหาร / ประธาน กรรมการบริหาร ความเสี่ยง / กรรมการกำหนด ค่าตอบแทน	บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)	สื่อสารมวลชน
		ปริญญาโท MBA มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์			2567 – ปัจจุบัน	กรรมการ / ประธาน กรรมการตรวจสอบ	สำนักงานพัฒนา รัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน)	องค์การมหาชน
		ปริญญาโท วิศวกรรมศาสตร์ มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอม เกล้าธนบุรี			2564 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ.เจมาร์ท ประกันภัย	ประกันภัย
		ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์ บัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอม เกล้าธนบุรี			2563 – ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร	บริษัท ธนาเจ็พ แอนด์ โค จำกัด	ที่ปรึกษา
		Director Certification Program (DCP) ปี 2564			ปี 2564 – 2566	กรรมการ / กรรมการตรวจสอบ	ธนาคารพัฒนา วิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่ง ประเทศไทย	ธนาคาร
					ปี 2565 – 2567	กรรมการ / กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ยัสปาล จำกัด	ผลิตและจำหน่าย เครื่องแต่งกาย

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้น ในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					ปี 2561 – 2563	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	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	Accenture	ที่ปรึกษา
					ปี 2557 – 2559	Country CIO	Chevron Thailand Exploration and Production Limited	Oil and Gas

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
4. นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	41	Research Fellow in Dermatology, Harvard Medical School ประเทศสหรัฐอเมริกา	32.73	- ไม่มี -	2563 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ทีเคคิวเอช แคปปิตอล แบนเนจ เมนต์ จำกัด	ลงทุนในบริษัทต่างๆ
		ปริญญาโท Dermatology Cardiff University ประเทศสหราชอาณาจักร			2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท คอสโมไบโด้ ไบโด้คอสโมไบโด้ แลบบอราทอรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	จำหน่ายเครื่องสำอาง
		ปริญญาตรี แพทยศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย			2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เดอะเรสเตอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด	ร้านอาหาร
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 233 ปี 2560 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย						
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 129 ปี 2559 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย						

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
5. นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้จัดการ	41	ปริญญาตรี สัตว แพทยศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 116 ปี 2558 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย	6.31	- ไม่มี -	2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท คอสโมไบโแต่ ไบโแต่คอสโมไบโแต่ แลบบอราทอรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	จำหน่ายเครื่องสำอาง
					2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด	ร้านอาหาร
6. นายวิระศักดิ์ สินทรัพย์ไพฑูรย์ กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้จัดการ	43	Master of Business Administration The University of Manchester ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ บัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 199 ปี 2565 สมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	- ไม่มี -	- ไม่มี -	ปี 2562 - 2565	ผู้อำนวยการฝ่าย กลยุทธ์การลงทุน	บริษัท บุญรอด บริวเวอรี่ จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค
					ปี 2560 - 2562	Head of New Business	บริษัท ยูนิลีเวอร์ไทย เทรดดิ้ง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค
					ปี 2559	ผู้จัดการฝ่ายบริหาร รายได้	บริษัท เป๊ปซี่-โคล่า (ประเทศไทย) จำกัด	ผลิตและจำหน่าย เครื่องดื่ม
					ปี 2555 – 2559	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	บริษัท ยูนิลีเวอร์ไทย เทรดดิ้ง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค
					ปี 2546 - 2550	ผู้จัดการส่วนพัฒนา ชีพพลายเซน	บริษัท ยูนิลีเวอร์ไทย เทรดดิ้ง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
7. นายณัฐพัชร ชลิตราพงศ์ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด	42	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 พรีเมียม	ให้บริการรักษาสัตว์
					ปี 2550 - 2553	สัตวแพทย์	คลินิกรักษาสัตว์ อิสราฟ	ให้บริการรักษาสัตว์
8. นายอริคม วงศ์ส่องจำ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านบัญชีและการเงิน	44	MSc Forensic Accounting University of Portsmouth ปริญญาโท MBA จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย The mai CFO 2024 : Growth & AI Chapter	- ไม่มี -	- ไม่มี -	ปี 2562 - 2565	CFO	บมจ.มีนาราน สปอร์ต	ขนส่งคอนกรีตและ สินค้า
					ปี 2560 - 2562	CFO	บริษัท รอโซ่ จำกัด	ผลิตและจำหน่าย เครื่องแต่งกาย
					ปี 2559 - 2560	CFO	บริษัท ไทยอัลลอย แมทไฟเฟอร์ริง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย ล้อรถยนต์
					ปี 2548 - 2559	ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายวิจัย	สำนักงาน กสท.	หน่วยงานกำกับดูแล ตลาดทุน

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

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

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
ดร.มงคล เหล่าวรพงศ์ หัวหน้างานตรวจสอบภายใน	55	ปริญญาเอก คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2564 – ปัจจุบัน	Technical Specialist	บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด	ตรวจสอบภายใน
		ปริญญาโท คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์			2564 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ควอลิตี้ แอสซิรันส์ เซอร์วิส จำกัด	สอบบัญชี
		ปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์			2552 – ปัจจุบัน	อาจารย์พิเศษสาขา บัญชี	คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี -มหาวิทยาลัย กรุงเทพ -มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ -มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย -มหาวิทยาลัย อีสต์สมิธ	สถานศึกษา
		- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต และ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่ได้รับการ อนุมัติจากสำนักงาน ก.ล.ต. - คณะกรรมการกำหนดมาตรฐาน บัญชี สภาวิชาชีพบัญชี พ.ศ. 2563-2566 - Chartered Director, Thai-IOD			ปี 2562 – 2564	ผู้ช่วยกรรมการ ผู้จัดการ	บริษัท กรีนกร อดิ จำกัด	สอบบัญชี

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัวระหว่าง กรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวกรรณิการ์ อนวัชยานนท์ ผู้จัดการตรวจสอบภายใน	28	ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยนเรศวร	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2567 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการผู้ตรวจสอบ ภายใน	บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด	ตรวจสอบภายใน
					ปี 2561 – 2567	ผู้ช่วยตรวจสอบ บัญชี	บริษัท กรินทร์ อดิติก จำกัด	สอบบัญชี

คำตอบแทนกรรมการ

คำตอบแทนที่เป็นตัวแทนสำหรับประธานกรรมการ กรรมการอิสระ และกรรมการ จำนวน 7 ราย ในปี 2567 รวมจำนวน 865,000 บาทโดยเป็นค่าเบี้ยประชุมของกรรมการแต่ละคณะซึ่งจ่ายตามการเข้าร่วมประชุมจริง และคำตอบแทนดังกล่าวได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2567

ประเภทของคณะกรรมการ	คำตอบแทนที่เป็นตัวแทน ปี 2567 (ค่าเบี้ยประชุม)
คณะกรรมการบริษัท	
ประธานกรรมการ	25,000
กรรมการ	20,000
คณะกรรมการตรวจสอบ	
ประธานกรรมการ	25,000
กรรมการ	20,000
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน	
ประธานกรรมการ	25,000
กรรมการ	20,000

นอกจากคำตอบแทนที่เป็นตัวแทน ที่ประชุมผู้ถือหุ้นปี 2567 อนุมัติสวัสดิการให้แก่กรรมการ ดังนี้

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

คำตอบแทนกรรมการบริษัทเป็นรายบุคคลในฐานะกรรมการในปี 2567

ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุม	คำตอบแทนอื่นๆ
ผศ.นพ. บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	- กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการบริษัท - ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา - กรรมการตรวจสอบ	205,000	121,000
นายวิบูลย์ พจนาลัย	- กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	200,000	64,399
นายฉัตรชัย ธนาฤดี	- กรรมการอิสระ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	180,000	149,400
นายอภิรุจ ทองวัฒน์	- กรรมการ	80,000	144,700
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	- กรรมการ	80,000	-
นายวีระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบุลย์	- กรรมการ	80,000	-
นายสุทธิพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์ *	- กรรมการ	40,000	-
รวม		865,000	479,499

หมายเหตุ

- คำตอบแทนอื่นๆ ได้แก่ สวัสดิการของกรรมการ
- นายสุทธิพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์ ลาออกจากตำแหน่งเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2567

รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารประจำปี 2567

วันที่	ผู้บริหาร / กรรมการ	วิธีการได้มา / จำหน่าย	จำนวน (หุ้น)
28-06-2567	นายสุทธิพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์	ขาย	100,000

หมายเหตุ นายสุทธิพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์ ลาออกจากตำแหน่งเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2567

คำตอบแทนผู้บริหาร

บริษัทกำหนดคำตอบแทนของผู้บริหารให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับหลักเกณฑ์และนโยบายคำตอบแทนของบริษัท โดยพิจารณาถึงบทบาท ภาระหน้าที่และความรับผิดชอบ ประสิทธิภาพการทำงานที่เกี่ยวข้อง ผลการดำเนินงานของบริษัท สภาพเศรษฐกิจ ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับระดับที่ปฏิบัติในอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้ การจ่ายคำตอบแทนให้แก่ผู้บริหารสูงสุดของบริษัทจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่ได้รับการพิจารณาและอนุมัติโดยคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนและคณะกรรมการบริษัท

ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีผู้บริหารตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551 ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2551 (รวมส่วนที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) จำนวน 5 ท่าน ประกอบด้วย

01	นพ.อภิรุจ ทองวัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
02	นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล กรรมการผู้จัดการ
03	นายวีระศักดิ์ สีนกรพิทยไพบุลย์ กรรมการผู้จัดการ
04	นายณัฐพัชร์ ชลิศราพงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด
05	นายอริคม วงศ์ส่องจำ ประธานเจ้าหน้าที่ด้านบัญชีและการเงิน

คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน คำตอบแทนผู้บริหารไม่รวมคำตอบแทนที่ผู้บริหารได้รับจากการดำรงตำแหน่งกรรมการ ประกอบด้วยเงินเดือน และโบนัสโดยมีรายละเอียดดังนี้

ลักษณะผลตอบแทน (ล้านบาท)	2566	2567
เงินเดือน	21.33	14.97
ค่าตำแหน่ง	3.50	0.72
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	0.25	0.34
ผลประโยชน์พนักงานเมื่อเกษียณอายุ	0.01	0.01
คำตอบแทนอื่นๆ	1.88	3.90
รวม	26.97	19.95
จำนวนผู้บริหาร (คน)	5	5

หมายเหตุ

คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ได้รวมคำตอบแทนของผู้บริหาร 1 ท่านที่รับเงินเดือนจากบริษัทย่อยตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2567

ค่าตอบแทนอื่นๆ บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนอื่นที่ไม่เป็นตัวเงินให้แก่ผู้บริหาร ได้แก่ รถประจำตำแหน่ง การตรวจสอบสุขภาพประจำปี และ ประกันกลุ่ม บริษัทไม่มีค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่าย

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

บุคลากร

พนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีพนักงานทั้งสิ้น 1,335 คน (ไม่รวมผู้บริหาร) บริษัทมีการสนับสนุนการจ้างงานผู้พิการตามกฎหมายกำหนดทั้งหมด 9 คน สนับสนุนการจ้างงานผู้สูงอายุจำนวน 4 คน พนักงานของบริษัทสามารถแบ่งตามสายงานหลักได้ดังนี้

บุคลากร (คน)	2566	2567
พนักงานฝ่ายขาย	367	448
พนักงานทรีทเมนต์	273	344
พยาบาล	85	131
พนักงานต้อนรับ	151	174
แม่บ้าน	25	21
รวมพนักงานประจำสาขา	901	1118
พนักงานสำนักงานใหญ่	151	217
รวมพนักงานทั้งหมด	1052	1335
แพทย์	114	129

คำตอบแทนพนักงาน

คำตอบแทนรวมของพนักงานของบริษัท (ไม่รวมกรรมการและผู้บริหาร) ในปี 2566 - 2567 มีจำนวน 613.64 ล้านบาท และ 794.85 ล้านบาทตามลำดับ โดยเป็นคำตอบแทนในรูปเงินเดือน โบนัส คอมมิชชั่น เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และผลประโยชน์อื่น ดังนี้

ลักษณะผลตอบแทน	2566	2567
จำนวนคน	1,052	1,335
เงินเดือน	178,501,366	260,250,591
ค่าคอมมิชชั่น	311,492,985	369,687,689
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	258,004	626,155
ค่ากะ ค่าล่วงเวลา	3,908,983	5,335,797
สวัสดิการและอื่นๆ	119,479,582	158,946,120
รวม	613,640,920	794,846,353
ค่าธรรมเนียมแพทย์	293,962,083	408,911,878

คำตอบแทนผู้สอบบัญชี

ค่าสอบบัญชีไม่รวมค่าบริการอื่น (Non-audit fee) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ซึ่งเบิกตามจริง (Out of pocket expense) สำหรับงบการเงินประจำปี 2567 และค่าสอบทานงบการเงินรายไตรมาสของบริษัท รวมจำนวน 2,200,000 บาท และค่าสอบบัญชีบริษัทย่อยจำนวน 40,000 บาท

การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

การควบคุมภายใน

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

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

การตรวจสอบใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้บริหารและพนักงานที่เกี่ยวข้องตามโครงสร้างองค์กร การตรวจสอบเอกสารหลักฐานสังเกตการณ์ปฏิบัติงาน ตรวจสอบความมีตัวตนของทรัพย์สิน - หนี้สิน การวิเคราะห์และประเมินประสิทธิภาพของระบบควบคุมภายในที่สำคัญตามแนวทางของ COSO และสมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย โดยผู้ตรวจสอบภายในได้เข้ามาดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในและได้รายงานผลการประเมินระบบการควบคุมภายในตามข้อมูลที่ได้รับสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ในรายงานผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน

สำหรับการประเมินระบบการควบคุมภายในรอบปี 2567 นั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2568 ซึ่งมีกรรมการเข้าร่วมทั้งคณะ 6 ท่าน ประกอบด้วย กรรมการที่เป็นผู้บริหาร 3 ท่าน และกรรมการอิสระ 3 ท่าน กรรมการอิสระทั้ง 3 ท่านดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการตรวจสอบด้วย คณะกรรมการบริษัทได้ประเมินระบบการควบคุมภายในตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน โดยยึดกรอบการควบคุมภายในของ The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission (COSO) 5 องค์ประกอบ ซึ่งได้ผ่านการสอบทานโดย บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2568 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 หรือ

บุคคลที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทจัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบการควบคุมภายใน และติดตามควบคุมดูแลการดำเนินงาน เพื่อให้สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทจากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบ หรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการำธุรกรรมกับบุคคลที่มีความขัดแย้ง และบุคคลที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอ จึงได้พิจารณานโยบายแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท

รายการระหว่างกัน

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

(1) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติเป็นหลักในการให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ระหว่างบริษัทกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัท โดยพิจารณาแล้วว่ารายการดังกล่าวเป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัทและไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ และ/หรือ สามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าวมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม ทั้งนี้ บริษัทรวบรวมและจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าวที่เกิดขึ้น เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส

(2) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกรรมอื่นจะต้องได้รับการพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณานุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามข้อบังคับของบริษัท พ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือ ข้อกำหนดของคณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยรวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดดังกล่าว รวมถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี หรือผู้ประเมินราคาทรัพย์สินที่มีความเป็นอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลโดย

คำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ 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 โดยการนำรายการจะต้องคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัท และผู้ถือหุ้นทุกราย ทั้งนี้ ผู้มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระที่เกี่ยวกับรายการดังกล่าว

สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2566 และ 2567 บริษัทมีการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งต่างๆ โดยรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นนั้นเป็นการทำรายการกับกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทรวมถึงการทำรายการ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้น ซึ่งสามารถสรุปลักษณะความสัมพันธ์ของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งได้ดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท เดอะเรสโตรรองท์ กรุ๊ป จำกัด (“TRG”) (เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ซูชิ เซกิ จำกัด เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2567)	<ul style="list-style-type: none"> • มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ และนายรัฐพล กิตติชัยตระกูล โดยถือหุ้นร่วมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.50 • มีกรรมการร่วมกัน คือ นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ และนายรัฐพล กิตติชัยตระกูล • ประกอบธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น

บุคคลที่อาจ มีความขัดแย้ง	ลักษณะของ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล
		ปี 2566	ปี 2567	
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	รายการค่าเช่า และค่าบริการ	421,089.93	429,709.22	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	TRG ให้บริการแก่บริษัทโดยคิดอัตรา ค่าบริการตามต้นทุนค่าแรงที่ TRG จ่ายให้แก่ พนักงาน บวกค่าดำเนินการ 1% คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าบริการจ่าย ตามสัญญา บริการโดย TRG	-	2,311,608.12	TRG ให้บริการแก่บริษัทย่อยโดยคิดอัตรา ค่าบริการตามต้นทุนค่าแรงที่ TRG จ่ายให้แก่ พนักงาน บวกค่าดำเนินการ 1% คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าอาหารและ เครื่องดื่ม	432,063.91	923,800.98	บริษัทซื้ออาหารและเครื่องดื่มจาก TRG ตาม อัตราทั่วไปของ เพื่อดูแลแพทย์และ รับรองแขก ของบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความ เหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ

บุคคลที่อาจ มีความขัดแย้ง	ลักษณะของ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล
		ปี 2566	ปี 2567	
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าอาหารและ เครื่องดื่ม	-	44,682.50	<p>บริษัทย่อยซื้ออาหารและเครื่องดื่มจาก TRG ตามอัตราทั่วไปของ เพื่อดูแลแพทย์และ รับรอง แพงของบริษัท</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ</p>
บริษัท เดอะเรสเทอรั รอนท์ กรุ๊ป จำกัด ("TRG")	ค่าโฆษณา	-	243,960.00	<p>บริษัทและ TRG ร่วมกันซื้อค่าโฆษณาใน ห้างสรรพสินค้า โดยซื้อผ่าน TRG เพื่อให้ได้ ส่วนลด จากนั้น TRG จึงเรียกเก็บบริษัทใน ราคาทุน</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่ารายการมีความสมเหตุสมผล เป็น รายการค้าปกติ</p>

งบการเงิน



รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินของบริษัท **เดอะคลินิค คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)** รวมถึงข้อมูลสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปีงบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม ถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ ใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง และประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน โดยผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินและแสดงความเห็นในรายละเอียดของผู้สอบบัญชีแล้ว

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระเพื่อกำหนดที่สอบทานความน่าเชื่อถือ และความถูกต้องของรายงานทางการเงิน ความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการควบคุมภายใน และกำกับการตรวจสอบภายในให้มีประสิทธิภาพ ตลอดจนพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลรายการระหว่างกัน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีนี้แล้ว

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

คณะกรรมการบริษัท มีความเห็นว่ารระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในของบริษัทฯ สามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลได้ว่างบการเงินของบริษัท **เดอะคลินิค คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)** สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีความเชื่อถือได้ โดยถือปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และปฏิบัติถูกต้องตามกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

พศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ
(ประธานกรรมการ)

นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์
(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นบริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“กลุ่มบริษัท”) และของเฉพาะของบริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ซึ่งประกอบด้วย งบฐานะการเงินรวมและงบฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2567 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวม และงบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันและหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมและเฉพาะกิจการ รวมถึงหมายเหตุข้อมูลนโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และของเฉพาะบริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2567 และผลการดำเนินงานรวม และผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการ และกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในวรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากกลุ่มบริษัทตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึงมาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี(ประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี)ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจริยบรรณอื่นๆ ตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ โดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ พร้อมวิธีการตรวจสอบมีดังต่อไปนี้

การรับรู้รายได้ค่าบริการและค่ารักษาพยาบาล (งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ)

ตามที่กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 3.1 กลุ่มบริษัทจะรับรู้รายได้ค่าบริการเมื่อได้ให้บริการแก่ลูกค้าเสร็จสิ้น และเมื่อลูกค้าไม่สามารถใช้สิทธิตามสัญญาบริการประเภทต่างๆ ได้ทั้งหมดภายในระยะเวลา

ทางกลุ่มบริษัทจำหน่ายโปรแกรมการรักษาเพื่อให้บริการความงามและสุขภาพหลากหลายประเภท ซึ่งในสัญญาบริการจะระบุเงื่อนไขที่ประกอบด้วยการรักษาหลายๆ ครั้ง โดยเมื่อมีการขายโปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ กลุ่มบริษัทจะได้รับเงินค่าบริการ โปรแกรมรักษาล่วงหน้าจากลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทบันทึกไว้เป็นรายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า

เงินค่าบริการ โปรแกรมรักษารับล่วงหน้าที่ลูกค้าไม่สามารถเรียกคืนได้และลูกค้าอาจไม่ใช้สิทธิตามสัญญาบริการได้ทั้งหมดภายในระยะเวลาสัญญาบริการเรียกว่า “ สละสิทธิ ” กลุ่มบริษัทจะประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้าตามโปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ โดยใช้ผลงานของผู้เชี่ยวชาญอิสระภายนอก ทุกรอบระยะเวลารายงาน เพื่อนำมาคำนวณหักออกจากมูลค่าของค่าบริการ โปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ และทยอยรับรู้เป็นรายได้ตามสัดส่วนรูปแบบการมาใช้บริการโดยลูกค้า

ประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้าอ้างอิงจากหลักการทางสถิติที่ได้มาจากการทำความเข้าใจสมมติฐานภายใต้ข้อมูลลักษณะการเข้ามาใช้บริการในอดีตที่เกิดขึ้นมาก่อน และทำข้อมูลพัฒนาการสละสิทธิออกไปในอนาคตตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยด้วยปัจจัยนโยบายกลุ่มบริษัทและปัจจัยพฤติกรรมของลูกค้าที่ทยอยเข้ามาใช้บริการจนสละสิทธิในที่สุด เพื่อให้ได้มูลค่าสมมูลของมูลค่าการบริการที่ยังไม่ถือเป็นรายได้ไปคำนวณหาร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้า

ดังนั้นการแบ่งประเภทของการบริการ โปรแกรมรักษาต้องใช้ดุลยพินิจที่สำคัญของฝ่ายบริหารและการประเมินหาประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสถิติต้องพิจารณาปัจจัยและตัวแปรต่างๆ หลายประการ รวมถึงความถูกต้อง ครบถ้วนของข้อมูล ข้าพเจ้าจึงพิจารณาการรับรู้รายได้บริการดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้รับความเชื่อมั่นเกี่ยวกับการรับรู้รายได้ค่าบริการ โดย

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

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วยข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปีของกลุ่มบริษัท (แต่ไม่รวมถึงงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น) ข้าพเจ้าคาดว่าข้าพเจ้าจะได้รับรายงานประจำปีภายหลังจากวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีนี้

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการคือ การอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปีของกลุ่มบริษัท หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลทราบ เพื่อให้มีการดำเนินการแก้ไขที่เหมาะสมต่อไป

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและการนำเสนองบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควร ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินและรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องเปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานต่อเนื่องตามความเหมาะสมและการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกกลุ่มบริษัทหรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของกลุ่มบริษัท

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ โดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อการตัดสินใจอย่างสมเหตุสมผลได้ว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการจากการใช้งบการเงินเหล่านี้

ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชีข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

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

- ประเมินการนำเสนอ โครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่
- ได้รับหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอ เกี่ยวกับข้อมูลทางการเงินของกิจการภายในกลุ่มหรือกิจกรรมทางธุรกิจภายในกลุ่มบริษัท เพื่อแสดงความเห็นต่องบการเงินรวม ข้าพเจ้ารับผิดชอบต่อการกำหนดแนวทางการควบคุมดูแล และการปฏิบัติงานตรวจสอบกลุ่มบริษัท ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบ แต่เพียงผู้เดียวต่อความเห็นของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบที่ได้วางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบ รวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระของข้าพเจ้าและมาตรการที่ข้าพเจ้าใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าขาดความเป็นอิสระ

จากเรื่องที่ได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชี เว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ที่ผู้มีส่วนได้เสียสาธารณะจะได้จากการสื่อสารดังกล่าว

บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

(นายณพฤกษ์ พิษณุวงศ์)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7764

วันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568

บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

		หน่วย : บาท		
สินทรัพย์	หมายเหตุ	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2566
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	5	247,905,737	139,946,699	108,481,491
เงินลงทุนระยะสั้น	6	530,634,115	530,634,115	1,060,000,000
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	8	7,362,313	16,130,572	12,437,913
สินค้าคงเหลือ	9	271,630,587	251,060,811	191,090,568
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า	10	41,134,390	40,001,558	45,074,369
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า		29,458,735	26,300,963	25,343,345
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		16,075,090	13,969,698	34,857,831
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		1,144,200,967	1,018,044,416	1,477,285,517
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
เงินฝากธนาคารที่คิดภาระค่าประกัน	7	15,100,000	15,100,000	15,100,000
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	11	-	149,999,600	99,600
อาคารและอุปกรณ์	12	1,158,263,054	1,110,216,155	776,086,855
สินทรัพย์สิทธิการใช้	13	636,635,373	565,944,470	439,561,085
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น		4,509,241	4,389,035	3,698,549
สินทรัพย์ภายใต้เงินได้รอตัดบัญชี	14	10,915,109	11,106,578	6,607,351
เงินประกันและเงินมัดจำ		148,518,988	144,162,888	127,190,344
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		1,973,941,765	2,000,918,726	1,368,343,784
รวมสินทรัพย์		3,118,142,732	3,018,963,142	2,845,629,301

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

หน่วย : บาท

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น หมายเหตุ	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2566
หนี้สินหมุนเวียน			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น 15	277,315,114	295,919,609	233,608,668
ภาษีเงินได้คืนบุคคลค้างจ่าย	39,165,002	37,288,683	30,548,022
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า 16	405,763,417	372,467,606	400,820,341
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระ 13	127,717,711	117,292,723	90,451,836
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	15,021,577	13,979,836	10,536,626
รวมหนี้สินหมุนเวียน	864,982,821	836,948,457	765,965,493
หนี้สินไม่หมุนเวียน			
หนี้สินตามสัญญาเช่า 13	530,326,812	469,925,320	371,007,533
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,560,519	2,522,878	2,498,973
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	3,343,100	3,343,100	3,343,100
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	536,230,431	475,791,298	376,849,606
รวมหนี้สิน	1,401,213,252	1,312,739,755	1,142,815,099
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนเรือนหุ้น - ทุนจดทะเบียน			
หุ้นสามัญ จำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท	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
ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	12,287,719	12,287,719	12,287,719
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	1,402,883,061	1,402,883,061	1,402,883,061
กำไรสะสม			
- ดำรงตามกฎหมาย 17	11,000,000	11,000,000	11,000,000
- ยังไม่ได้จัดสรร	192,030,523	181,324,830	177,915,645
ส่วนต่ำกว่าทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	(11,272,223)	(11,272,223)	(11,272,223)
รวมส่วนของผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่	1,716,929,080	1,706,223,387	1,702,814,202
ส่วนของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	400	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,716,929,480	1,706,223,387	1,702,814,202
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,118,142,732	3,018,963,142	2,845,629,301

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกซ์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

หน่วย : บาท			
หมายเหตุ	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2566
รายได้จากการขายและการให้บริการรักษาพยาบาล	2,983,157,141	2,856,428,276	2,284,979,602
ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการรักษาพยาบาล	(1,440,488,545)	(1,369,454,631)	(1,049,948,813)
กำไรขั้นต้น	1,542,668,596	1,486,973,645	1,235,030,789
รายได้อื่น			
รายได้อื่น	9,544,783	10,766,128	13,198,413
รวมรายได้อื่น	9,544,783	10,766,128	13,198,413
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	1,552,213,379	1,497,739,773	1,248,229,202
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	(804,062,685)	(776,620,447)	(628,108,309)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(349,573,931)	(336,710,966)	(274,965,710)
รวมค่าใช้จ่าย	(1,153,636,616)	(1,113,331,413)	(903,074,019)
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	398,576,763	384,408,360	345,155,183
รายได้ทางการเงิน	16,245,595	16,106,411	20,167,791
ต้นทุนทางการเงิน	(23,903,242)	(23,664,287)	(15,103,492)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	390,919,116	376,850,484	350,219,482
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(68,731,008)	(65,443,069)	(61,601,810)
กำไรสำหรับปี	322,188,108	311,407,415	288,617,672
กำไรเบ็ดเสร็จอื่น:			
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนภายหลัง			
ผลกำไร(ขาดทุน)จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	-	-	(558,461)
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี-สุทธิจากภาษี	-	-	(558,461)
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	322,188,108	311,407,415	288,059,211
การแบ่งปันกำไร(ขาดทุน)			
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	322,188,108	311,407,415	288,617,672
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-
	322,188,108	311,407,415	288,617,672
การแบ่งปันกำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จรวม			
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	322,188,108	311,407,415	288,059,211
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-
	322,188,108	311,407,415	288,059,211
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน			
กำไรต่อหุ้น - ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	1.46	1.42	1.31

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

หน่วย : บาท								
งบการเงินรวม								
หมายเหตุ	ทุนเรือนหุ้น	ส่วนเกินทุนจากการ	ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	กำไรสะสม		ส่วนต่ำกว่าทุนจากการ		รวม
	ที่ออกและชำระแล้ว	จ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์		จัดสรรแล้ว -		รวบรวมธุรกิจภายใต้	ส่วนของส่วนได้เสีย	
				สำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	การควบคุมเดียวกัน	ที่ไม่มีอำนาจควบคุม	
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

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

หน่วย : บาท							
งบการเงินเฉพาะกิจการ							
หมายเหตุ	ทุนเรือนหุ้น ที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินทุนจากการ		กำไรสะสม		ส่วนต่ำกว่าทุนจากการ	
				จัดสรรแล้ว -		รวบรวมธุรกิจภายใต้	รวม
		จ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	สำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	การควบคุมเดียวกัน	ส่วนของผู้ถือหุ้น
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	120,854,969	(11,272,223)	1,645,753,526
กำไรสำหรับปี	-	-	-	-	288,617,672	-	288,617,672
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	-	-	-	-	(558,461)	-	(558,461)
เงินปันผลจ่าย	18	-	-	-	(109,999,800)	-	(109,999,800)
เงินปันผลจ่ายระหว่างกาล	18	-	-	-	(120,998,735)	-	(120,998,735)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	177,915,645	(11,272,223)	1,702,814,202
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

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
งบกระแสเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

	หน่วย : บาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2566
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรสำหรับปี	322,188,108	311,407,415	288,617,672
รายการปรับกระทบกำไร(ขาดทุน)เป็นเงินสดรับ(จ่าย)			
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	68,731,008	65,443,069	61,601,810
ต้นทุนทางการเงิน	23,903,242	23,664,287	15,103,492
รายได้ทางการเงิน	(16,245,595)	(16,106,411)	(20,167,791)
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	282,303,816	278,455,837	194,605,104
การปรับลดสินค้าคงเหลือเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (โอนกลับ)	2,090,124	2,087,860	(48,403)
ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (โอนกลับ)	-	-	(1,280)
ขาดทุน(กำไร)จากการจำหน่าย/ตัดจำหน่ายส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	5,166,077	5,553,578	(29,252)
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	(7,931,297)	(7,931,297)	-
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าที่รับรู้ในระหว่างปี	(446,788,442)	(357,859,643)	(329,085,248)
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	631,547	593,905	353,554
การเปลี่ยนแปลงของเงินทุนหมุนเวียน			
ลูกหนี้การค้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	5,075,600	(3,692,659)	(9,558,725)
สินค้าคงเหลือ(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(82,630,142)	(62,058,103)	(70,992,125)
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	3,939,979	5,072,811	4,738,377
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(4,115,390)	(957,618)	(7,395,074)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น(เพิ่มขึ้น)ลดลง	15,133,717	17,239,109	(7,521,499)
เงินประกันและเงินมัดจำ(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(21,328,644)	(16,972,544)	(44,743,551)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น(ลดลง)	34,531,097	53,155,592	52,637,900
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าเพิ่มขึ้น(ลดลง)	451,731,519	329,506,908	326,593,429
หนี้สินหมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น(ลดลง)	4,484,952	3,443,210	1,611,095
จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	(570,000)	(570,000)	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น(ลดลง)	-	-	(21,000)
เงินสดรับ (จ่าย) จากการดำเนินงาน	640,301,276	629,475,306	456,298,485
จ่ายต้นทุนทางการเงิน	(23,903,242)	(23,664,287)	(15,103,492)
จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล	(64,421,786)	(63,201,637)	(55,277,796)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	551,976,248	542,609,382	385,917,197

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลีนิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

	หน่วย : บาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2566
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินลงทุนระยะสั้นลดลง(เพิ่มขึ้น)	529,365,885	529,365,885	(60,000,000)
เงินฝากประจำที่ติดภาระค่าประกันลดลง(เพิ่มขึ้น)	-	-	(10,000,000)
เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	(149,900,000)	(99,600)
เงินสดจ่ายซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์และจ่ายเจ้าหน้าที่อุปกรณ์	(571,673,512)	(566,485,592)	(366,523,756)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์	39,338,610	84,761,084	579,159
เงินสดจ่ายซื้อสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน	(1,134,910)	(1,134,910)	(587,177)
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน	-	21,547	-
เงินสดรับจากรายได้ทางการเงิน	19,894,619	19,755,435	15,260,695
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	15,790,692	(83,616,551)	(421,370,679)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินปันผลจ่าย	(307,998,230)	(307,998,230)	(230,998,535)
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	(120,389,464)	(119,529,393)	(89,509,158)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(428,387,694)	(427,527,623)	(320,507,693)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)-สุทธิ	139,379,246	31,465,208	(355,961,175)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันต้นปี	108,526,491	108,481,491	464,442,666
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันสิ้นปี	247,905,737	139,946,699	108,481,491
ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับงบกระแสเงินสด			
รายการที่ไม่ใช่เงินสด			
ซื้ออุปกรณ์ที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ	46,929,621	46,893,383	37,738,034
สินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	399,720,997	328,034,447	250,980,123

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงินรวมและเฉพาะกิจการ

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

1. ข้อมูลทั่วไป

1.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทมีสำนักงานสาขาจำนวน 75 แห่ง (รวมสำนักงานใหญ่)

2. หลักเกณฑ์ในการจัดทำงบการเงิน

2.1 เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงิน

งบการเงินนี้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงแนวปฏิบัติทางการบัญชีที่ประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพ
บัญชีฯ 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 แสดงเป็นส่วนของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม

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

(ง) งบการเงินรวมประกอบด้วยงบการเงินของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่และงบการเงินบริษัทย่อยซึ่งบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) เข้าถือหุ้นหรือมีอำนาจควบคุมอย่างเป็นสาระสำคัญในบริษัทย่อยดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะของธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น ทั้งทางตรงและทางอ้อม			
		ทุนชำระแล้ว (พันบาท)		ของบริษัท (ร้อยละ)	
		2567	2566	2567	2566
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัทโดยตรง					
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	การให้บริการด้านความงาม และศัลยกรรมตกแต่ง	150,000	100	100	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 นับแต่วันที่มีการควบคุมจนถึงวันที่การควบคุมสิ้นสุดลง

2.3 มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เริ่มมีผลบังคับใช้ในปีปัจจุบัน

กลุ่มบริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงจำนวนหลายฉบับ ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2567 มาถือปฏิบัติ การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของกลุ่มบริษัท

2.4 มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่จะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2568

สภาวิชาชีพบัญชีได้ประกาศใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงจำนวนหลายฉบับ ซึ่งจะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2568 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 ซึ่งกำหนดรั้งคืนภายในระยะเวลาไม่เกิน 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) ซึ่งวิธีดังกล่าวอ้างอิงจากข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตที่เกิดขึ้นในอดีตถ่วงน้ำหนัก 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

เงินกู้ยืมจัดประเภทเป็นหนี้สินหมุนเวียนเมื่อกลุ่มบริษัทไม่มีสิทธิถอนปราศจากเงื่อนไขให้เลื่อนชำระหนี้ออกไปอีกเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 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 และวัดมูลค่าแต่ละหน่วยแยกจากกันเพื่อรวมเป็นภาระผูกพันงวดสุดท้าย ต้นทุนบริการในอดีตรับรู้ตามวิธีเส้นตรงตลอดช่วงอายุงานเฉลี่ยจนกว่าผลประโยชน์ที่ปรับเปลี่ยนนั้นจะตกเป็นสิทธิขาดของพนักงาน กลุ่มบริษัทต้องรับรู้กำไรขาดทุนจากการลดขนาดโครงการลง และการชำระผลประโยชน์ของโครงการเมื่อมีการลดขนาดโครงการลงและการชำระผลประโยชน์เกิดขึ้น

ผลกำไรหรือขาดทุนจากการประมาณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial gains and losses) สำหรับโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงานจะรับรู้ทันทีในส่วนของงบกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จ หนี้สินโครงการผลประโยชน์พนักงานวัดค่าโดยวิธีคิดส่วนลดมูลค่าปัจจุบันของประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตโดยใช้อัตราส่วนลดซึ่งใกล้เคียงกับอัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล

3.13 ประมวลการหนี้สิน

ประมาณการหนี้สินจะรับรู้ก็ต่อเมื่อ กลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันในปัจจุบันตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่จัดทำไว้ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งการชำระภาระผูกพันนั้นมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่าจะส่งผลให้กิจการต้องสูญเสียทรัพยากรออกไป 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

กลุ่มบริษัทบันทึกหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีของผลแตกต่างชั่วคราวที่ต้องเสียภาษีทุกรายการ แต่รับรู้สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษี รวมทั้งผลขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้ในจำนวนเท่าที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่กลุ่มบริษัทจะมีกำไรทางภาษีในอนาคตเพียงพอที่จะใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษีและผลขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้นั้น

กลุ่มบริษัทจะทบทวนมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงานและจะทำการปรับลดมูลค่าตามบัญชีดังกล่าว หากมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากลุ่มบริษัทจะไม่มีกำไรทางภาษีเพียงพอต่อการนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีทั้งหมดหรือบางส่วนมาใช้ประโยชน์

กลุ่มบริษัทจะบันทึกหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีโดยตรงไปยังส่วนของผู้ถือหุ้นหากภาษีที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับรายการที่ได้บันทึกโดยตรงไปยังส่วนของผู้ถือหุ้น

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี จะแสดงหักกลบกันกันเมื่อกลุ่มบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายที่จะนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันมาหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบัน 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)

หากข้อมูลที่นำมาใช้ในการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สินถูกจัดประเภทลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมที่แตกต่างกัน การวัดมูลค่ายุติธรรมโดยรวมจะถูกจัดประเภทในภาพรวมในระดับเดียวกันตามลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมของข้อมูลที่อยู่ในระดับต่ำสุดที่มีนัยสำคัญสำหรับการวัดมูลค่ายุติธรรมโดยรวม

กิจการรับรู้การโอนระหว่างลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานที่เกิดรายการ

3.17 การใช้ดุลยพินิจของผู้บริหาร

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

สัญญาเช่า

การกำหนดอายุสัญญาเช่าที่มีสิทธิการเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่า - กลุ่มบริษัทในฐานะผู้เช่า

ในการกำหนดอายุสัญญาเช่า ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการประเมินว่ากลุ่มบริษัทมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลหรือไม่ที่จะใช้สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่าโดยคำนึงถึงข้อเท็จจริงและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ทำให้เกิดสิ่งจูงใจในทางเศรษฐกิจสำหรับกลุ่มบริษัทในการใช้หรือไม่ใช้สิทธิเลือกนั้น

การกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่ม – กลุ่มบริษัทในฐานะผู้เช่า

กลุ่มบริษัทไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยตาม نرخของสัญญาเช่า ดังนั้นฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่มของกลุ่มบริษัทในการคิดค่านี้นั้นตามสัญญาเช่า โดยอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่มเป็นอัตราดอกเบี้ยที่กิจการจะต้องจ่ายในการกู้ยืมเงินที่จำเป็นเพื่อให้ได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่มีมูลค่าใกล้เคียงกับสินทรัพย์สิทธิการใช้ในสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่คล้ายคลึง โดยมีระยะเวลาการกู้ยืมและหลักประกันที่คล้ายคลึง

อาคาร และอุปกรณ์

ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจในการปันส่วนมูลค่าที่รับรู้เริ่มแรกของรายการเครื่องมือแพทย์ไปยังส่วนประกอบแต่ละส่วนที่มีนัยสำคัญของสินทรัพย์นั้นและคิดค่าเสื่อมราคาแยกจากกันเพื่อให้สะท้อนถึงรูปแบบการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์

ในการคำนวณค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องทำการประมาณการอายุการใช้ประโยชน์และมูลค่าคงเหลือของอาคารและเครื่องมือแพทย์ และต้องทบทวนอายุการใช้ประโยชน์และมูลค่าคงเหลือทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

การด้อยค่าของสินทรัพย์

สินทรัพย์คงเหลือตามบัญชีของกลุ่มบริษัทจะมีการทบทวน ณ ทุกวันที่ในงบแสดงฐานะการเงินว่ามีข้อบ่งชี้ เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่ข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์

4. รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทหมายถึงบุคคลหรือกิจการที่มีอำนาจควบคุม หรือถูกควบคุม หรืออยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันกับบริษัท (รวมถึงบริษัทที่ดำเนินธุรกิจการลงทุน บริษัทย่อย และบริษัทย่อยในเครือเดียวกัน) ไม่ว่าจะเป็นโดยทางตรงหรือทางอ้อมหรือกระทำการผ่านบริษัทอื่น นอกจากนี้บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันยังหมายรวมถึง บริษัทร่วมและบุคคลที่เป็นเจ้าของส่วนได้เสียในสิทธิหรือความเสี่ยงของบริษัท ซึ่งมีอิทธิพลอย่างเป็นสาระสำคัญไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมต่อกิจการ ผู้บริหารสำคัญทั้งที่เป็นกรรมการหรือพนักงานของบริษัทตลอดทั้งสมาชิกในครอบครัวที่ใกล้ชิดกับบุคคลดังกล่าว และกิจการที่เกี่ยวข้องกับบุคคลเหล่านั้น

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ นายอภิรุจ ทองวัฒน์ และครอบครัว

ในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทแต่ละรายการ บริษัทคำนึงถึงเนื้อหาของความสัมพันธ์มากกว่ารูปแบบกฎหมาย

ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่มีรายการระหว่างกันเป็นดังต่อไปนี้

ข้อมูลบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซูชิ เซกิ จำกัด)	มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	บริษัทย่อย

นโยบายของบริษัทที่เกี่ยวกับรายการค้ากับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

ลักษณะรายการ	นโยบายราคา
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และการให้บริการ	ราคาตามสัญญา
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	ราคาตลาด
ค่าบริการ	ราคาตามสัญญา
ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร	ราคาที่ตกลงร่วมกัน

รายการต่อไปนี้เป็นรายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

4.1 รายได้จากการบริการ

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม			
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และบริการ			
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	430	430	421
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	-	497	-
รายได้ค่าบริการ			
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	-	1,254	-

4.2 การซื้อสินค้าและบริการ

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม			
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม			
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	968	924	432
ค่าบริการ			
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	7,460	5,148	-
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด	-	114	-

4.3 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม			
ผลประโยชน์ระยะสั้น	23,669	20,532	26,707
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	404	401	266
	<u>24,073</u>	<u>20,933</u>	<u>26,973</u>

4.4 ยอดค้างชำระที่เกิดจากการซื้อขายสินค้าและบริการ

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
ณ วันที่ 31 ธันวาคม			
เจ้าหนี้อื่น			
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	2,358	46	-
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลีนิกส์ จำกัด	-	55,294	-
ลูกหนี้อื่น			
บริษัท เดอะเรสเทอรัรนท์ กรุ๊ป จำกัด	40	40	-
บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลีนิกส์ จำกัด	-	10,888	-

5. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
เงินสด	1,199	829	845
เงินฝากธนาคาร	246,707	139,118	107,636
รวมเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	<u>247,906</u>	<u>139,947</u>	<u>108,481</u>

6. เงินลงทุนระยะสั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีการลงทุนในเงินฝากประจำ 4 เดือน 5 เดือน 6 เดือน 7 เดือน และ 12 เดือนกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง จำนวนเงินรวม 530.63 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.80 - 2.23 ต่อปี (2566: บริษัทมีการลงทุนในเงินฝากประจำ 7 เดือน และ 12 เดือนกับสถาบันการเงิน 3 แห่ง จำนวนเงินรวม 1,060 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.15 - 1.90 ต่อปี)

7. เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีเงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกันกับสถาบันการเงินทั้งสิ้น จำนวน 15.10 ล้านบาท (2566: 15.10 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทได้นำไปค้ำประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2566
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	30,000	30,000	30,000
หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร	1,000	1,000	1,000

8. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
ลูกหนี้การค้า			
ลูกหนี้การค้า	7,322	5,203	12,438
รวมลูกหนี้การค้า	7,322	5,203	12,438
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น			
ลูกหนี้อื่น - บริษัทย่อย	-	10,888	-
ลูกหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	40	40	-
รวมลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	40	10,928	-
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	7,362	16,131	12,438

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นสามารถวิเคราะห์ตามอายุลูกหนี้ที่ค้างชำระได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น			
อายุหนี้คงค้างนับจากวันที่ถึงกำหนดชำระ			
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	6,861	15,630	12,406
เกินกำหนดชำระ :			
ไม่เกิน 3 เดือน	484	484	18
มากกว่า 3 - 6 เดือน	-	-	-
มากกว่า 6 - 12 เดือน	3	3	6
มากกว่า 12 เดือน	14	14	8
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	7,362	16,131	12,438

9 สินค้าคงเหลือ

สินค้านคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
ยาและเวชภัณฑ์	267,118	246,546	187,780
วัสดุสิ้นเปลือง	7,376	7,376	4,084
รวม	274,494	253,922	191,864
หัก รายการปรับลดราคาทุนให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ	(2,863)	(2,861)	(773)
สุทธิ	271,631	251,061	191,091

ในระหว่างปีปัจจุบัน กลุ่มบริษัทและบริษัทบันทึกปรับลดราคาทุนของสินค้านคงเหลือให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นจำนวน 2.09 ล้านบาท (2566: กลับรายการ 0.05 ล้านบาท) โดยแสดงเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขาย

10. ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า

ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้าสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ
	2567	2567	2566
มูลค่าตามบัญชีต้นปี	45,074	45,074	49,813
เพิ่มขึ้นระหว่างปี	260,055	255,225	226,002
ค่าตัดจำหน่ายระหว่างปี	(263,995)	(260,297)	(230,741)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	41,134	40,002	45,074

11. เงินลงทุนในบริษัทย่อย

รายละเอียดของเงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

		หน่วย: พันบาท					
		งบการเงินเฉพาะกิจการ					
		สัดส่วนเงิน				วิธีราคาทุน	
		ทุนที่ชำระแล้ว		ลงทุน (ร้อยละ)			
บริษัทย่อย	ลักษณะของธุรกิจ	2567	2566	2567	2566	2567	2566
บริษัท โรงพยาบาลเดอะ	การให้บริการด้านความงาม						
คลินิก จำกัด	และศัลยกรรมตกแต่ง	150,000	100	100	100	150,000	100
รวม						150,000	100

เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2567 ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2567 มีมติเพิ่มทุนในบริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด จำนวน 1,499,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 149.90 ล้านบาท และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระเงินค่าหุ้นทั้งหมด จำนวน 149.90 ล้านบาทแล้ว เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2567

12. อาคารและอุปกรณ์

อาคารและอุปกรณ์ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

หน่วย: พันบาท

	งบการเงินรวม					
	เครื่องมือแพทย์		เครื่องตกแต่งติดตั้ง		สินทรัพย์	
	ส่วนปรับปรุง	และอุปกรณ์ใน	และเครื่องใช้		ระหว่างติดตั้ง	
	อาคารเช่า	การให้บริการ	สำนักงาน	ยานพาหนะ		รวม
ราคาทุน						
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	322,489	1,258,082	111,585	20,806	9,337	1,772,299
ค่าเสื่อมราคาสะสม						
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	139,068	351,713	54,374	15,040	-	560,195
ค่าเผื่อการด้อยค่า						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	-	3,614	63	-	164	3,841
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	-	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	-	3,614	63	-	164	3,841
มูลค่าสุทธิตามบัญชี						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	128,969	581,732	40,838	7,119	17,429	776,087
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	183,421	902,755	57,148	5,766	9,173	1,158,263

หน่วย: พันบาท

	งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	ส่วนปรับปรุง อาคารเช่า	เครื่องมือแพทย์ และอุปกรณ์ใน	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้	ยานพาหนะ	สินทรัพย์	รวม
		การให้บริการ	สำนักงาน		ระหว่างติดตั้ง	
ราคาทุน						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	184,806	631,323	61,193	22,736	11,365	911,423
ซื้อเพิ่ม	37,837	258,901	21,764	-	27,428	345,930
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(753)	(401)	(2,656)	(1,930)	-	(5,740)
โอน	18,843	1,074	784	-	(21,200)	(499)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	240,733	890,897	81,085	20,806	17,593	1,251,114
และวันที่ 1 มกราคม 2567						
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	294,060	1,219,744	102,780	20,806	9,337	1,646,727
ค่าเสื่อมราคาสะสม						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	79,664	245,608	32,787	13,702	-	371,761
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	32,853	60,339	9,943	1,414	-	104,549
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(753)	(396)	(2,546)	(1,429)	-	(5,124)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	111,764	305,551	40,184	13,687	-	471,186
และวันที่ 1 มกราคม 2567						
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	126,641	340,071	50,918	15,040	-	532,670
ค่าเผื่อการด้อยค่า						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	-	3,614	64	-	164	3,842
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	(1)	-	-	(1)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	-	3,614	63	-	164	3,841
และวันที่ 1 มกราคม 2567						
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	-	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	-	3,614	63	-	164	3,841
มูลค่าสุทธิตามบัญชี						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	128,969	581,732	40,838	7,119	17,429	776,087
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	167,419	876,059	51,799	5,766	9,173	1,110,216

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทและบริษัทได้นำเครื่องจักรมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวน 38.49 ล้านบาท (2566 : จำนวน 59.90 ล้านบาท) ไปจดจำนองกับสถาบันการเงินเพื่อเป็นหลักประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ คิดเป็นมูลค่าต้นทุน จำนวน 138.38 ล้านบาท และงบเฉพาะกิจการจำนวน 135.12 ล้านบาท (2566 : จำนวน 114.83 ล้านบาท)

13. สินทรัพย์สิทธิการใช้

สัญญาเช่า

บริษัทในฐานะผู้เช่า

กลุ่มบริษัททำสัญญาเช่าที่เกี่ยวข้องกับการเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท โดยสัญญามีอายุระหว่าง 1 - 3 ปี ซึ่งบางสัญญาระบุสิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าและยกเลิกสัญญาเช่า

ก) สินทรัพย์สิทธิการใช้

รายการเปลี่ยนแปลงของบัญชีสินทรัพย์สิทธิการใช้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
มูลค่าตามบัญชีต้นปี	439,561	439,561	282,526
เพิ่มขึ้นระหว่างปี	405,814	334,127	251,192
ลดลงจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	(80,908)	(80,908)	(5,143)
หัก ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(127,832)	(126,836)	(89,014)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	636,635	565,944	439,561

ข) หนี้สินตามสัญญาเช่า

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
จำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่า	726,977	647,146	508,943
หัก ดอกเบี้ยรอการตัดจำหน่าย	(68,932)	(59,928)	(47,483)
รวม	658,045	587,218	461,460
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(127,718)	(117,293)	(90,452)
หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	530,327	469,925	371,008

การวิเคราะห์การครบกำหนดของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่าเปิดเผยข้อมูลอยู่ในหมายเหตุ 25 ภายใต้หัวข้อความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ค) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าที่รับรู้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าที่รับรู้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์สิทธิการใช้	127,832	126,836	89,014
ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า	23,336	23,097	14,703
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าระยะสั้น	162	-	-
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ	552	552	399

ง) อื่น ๆ

กลุ่มบริษัทมีกระแสเงินสดจ่ายทั้งหมดของสัญญาเช่าสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 120.39 ล้านบาท และงบเฉพาะกิจการจำนวน 119.53 ล้านบาท (2566: 89.51 ล้านบาท) ซึ่งรวมถึงกระแสเงินสดจ่ายของสัญญาเช่าระยะสั้น และสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีรายการที่มีใช้เงินสดเพิ่มขึ้นสำหรับสินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 399.72 ล้านบาท และงบเฉพาะกิจการ จำนวน 328.03 ล้านบาท (2566: 250.98 ล้านบาท)

14. ภาษีเงินได้

สินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีภายหลังการนำมาหักลบกันตามความเหมาะสม ได้แสดงรวมไว้ในงบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี			
ค่าเผื่อจากการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ	573	572	155
เครื่องมือแพทย์	14,901	14,901	16,943
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	512	505	500
ประมาณการหนี้สินระยะสั้น	-	-	2,400
หนี้สินตามสัญญาเช่า	131,609	117,444	92,292
รวม	147,595	133,422	112,290
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี			
สินค้าคงเหลือ	(1,126)	(1,126)	(8,756)
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า	(8,227)	(8,000)	(9,015)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	(127,327)	(113,189)	(87,912)
รวม	(136,680)	(122,315)	(105,683)
สุทธิ	10,915	11,107	6,607

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่แสดงไว้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
ภาษีเงินได้ปัจจุบัน :			
ภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับปี	75,299	72,203	65,730
ภาษีปีก่อนที่บันทึกสูงไป	(2,260)	(2,260)	(800)
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี :			
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจากการเกิดผล			
แตกต่างชั่วคราวและการกลับรายการผลแตกต่างชั่วคราว	(4,308)	(4,500)	(3,328)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่แสดงอยู่ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	68,731	65,443	61,602

ค่าใช้จ่าย(รายได้)ภาษีที่เกี่ยวข้องกับส่วนประกอบแต่ละส่วนของกำไรเบ็ดเสร็จอื่นและส่วนของเจ้าของโดยตรง สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
ภาษีเงินได้ที่เกี่ยวข้องกับส่วนของกำไรเบ็ดเสร็จอื่น			
ขาดทุนจากการวัดมูลค่าใหม่จากประมาณการหลัก			
คณิตศาสตร์ประกันภัย	-	-	(140)
	-	-	(140)

รายการกระทบยอดจำนวนเงินระหว่างค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้กับผลคูณของกำไรทางบัญชีกับอัตราภาษีที่ใช้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สามารถแสดงได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
กำไรทางบัญชีก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	390,919	376,850	350,219
อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล (%)	20%	20%	20%
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	78,184	75,370	70,044
ผลกระทบทางภาษีสำหรับ :			
รายจ่ายอื่นที่เกณฑ์บัญชีต่างจากเกณฑ์ภาษี	(10,876)	(11,217)	(9,266)
รายจ่ายที่ไม่ถือเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษี	3,683	3,550	824
รวม	(7,193)	(7,667)	(8,442)
หัก ปรับปรุงภาษีเงินได้นิติบุคคลปีก่อน	(2,260)	(2,260)	(800)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่แสดงอยู่ใน			
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	68,731	65,443	61,602
อัตราภาษีเงินได้ที่แท้จริง (%)	18%	17%	18%

15. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
เจ้าหนี้การค้า			
เจ้าหนี้การค้า	99,565	89,992	80,971
ตั๋วเงินจ่าย	17,797	9,150	7,815
รวมเจ้าหนี้การค้า	117,362	99,142	88,786
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น			
เจ้าหนี้อื่น	24,415	23,827	21,762
เจ้าหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	2,358	46	-
เจ้าหนี้อื่น - บริษัทย่อย	-	55,294	-
เจ้าหนี้ค่าซื้อทรัพย์สิน	46,893	46,893	37,738
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	57,803	55,111	63,660
ค่าหักลดการค้างจ่าย	28,484	15,607	21,663
รวมเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	159,953	196,778	144,823
รวมเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	277,315	295,920	233,609

16. รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า

รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีรายการเปลี่ยนแปลงดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
ราคาตามบัญชีต้นปี	400,820	400,820	403,312
บวก รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าในระหว่างปี	451,731	329,508	326,593
หัก รายได้ที่รับรู้จากการให้บริการและการสละสิทธิในระหว่างปี	(446,788)	(357,860)	(329,085)
ราคาตามบัญชีปลายปี	405,763	372,468	400,820

17. ดำรงตามกฎหมาย

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

18. เงินปันผลจ่าย

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

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

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

19. ค่าใช้จ่ายตามลักษณะของธุรกิจ

ค่าใช้จ่ายตามลักษณะของธุรกิจที่สำคัญสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท		
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2567	2567	2566
เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน	812,504	794,087	664,010
ค่าธรรมเนียมแพทย์	409,557	374,463	293,630
ต้นทุนยาและเวชภัณฑ์	551,102	526,408	416,738
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	274,373	270,525	194,605
ค่าบริการสำนักงาน	146,701	145,572	108,486
ค่าใช้จ่ายการตลาด	221,470	206,569	145,682

20. ข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

ข้อมูลส่วนงานดำเนินงานที่น่าเสนอนี้สอดคล้องกับรายงานภายในของกลุ่มบริษัทที่มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงาน ได้รับและสอบทานอย่างสม่ำเสมอเพื่อใช้ในการตัดสินใจในการจัดสรรทรัพยากรให้กับส่วนงานและประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงาน ทั้งนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทคือ คณะกรรมการบริหาร

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักในส่วนงานดำเนินงานที่รายงานเพียงส่วนงานเดียว คือ การให้บริการรักษาพยาบาลเกี่ยวกับผิวหนัง และการจำหน่ายเครื่องสำอางและเวชสำอาง และดำเนินธุรกิจหลักในเขตภูมิศาสตร์เดียว คือประเทศไทย กิจกรรมประเมินผลการปฏิบัติงานของส่วนงานโดยพิจารณาจากกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานซึ่งวัดมูลค่าโดยใช้เกณฑ์เดียวกับที่ใช้ในการวัดกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานในงบการเงิน ดังนั้นรายได้ กำไรจากการดำเนินงาน และสินทรัพย์ที่แสดงอยู่ในงบการเงิน จึงถือเป็นการรายงานตามส่วนงานดำเนินงานและเขตภูมิศาสตร์แล้ว

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2567 และ 2566 กลุ่มบริษัทและบริษัทไม่มีรายได้จากลูกค้ารายใดที่มีมูลค่าเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้ของกิจการ

21. ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

21.1 ภาระผูกพันเกี่ยวกับรายจ่ายฝ่ายทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีภาระผูกพันเกี่ยวกับรายจ่ายฝ่ายทุน จำนวน 9.60 ล้านบาท และจำนวน 2.64 ล้านบาท ตามลำดับ ที่เกี่ยวข้องกับค่าตกแต่งและซื้ออุปกรณ์

21.2 ภาระผูกพันเกี่ยวกับสัญญาเช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีภาระผูกพันเกี่ยวกับค่าบริการอาคารและค่าเช่าเครื่องถ่ายเอกสาร จำนวน 235.87 ล้านบาท และจำนวน 144.62 ล้านบาท ตามลำดับ

21.3 ภาระผูกพันจากการให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีภาระผูกพันจากการให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกัน การทำสัญญาเช่าและสัญญาบริการจำนวน 0.37 ล้านบาท และ 0.66 ล้านบาท ตามลำดับ ค้ำประกันประกันโดยบัญชีเงินฝากธนาคารของกิจการ

22. เครื่องมือทางการเงิน

วัตถุประสงค์ในการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน

ฝ่ายบริหารของกลุ่มบริษัทได้ติดตามและจัดการความเสี่ยงทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทผ่านรายงานความเสี่ยงภายในซึ่งจะวิเคราะห์ความเสี่ยงตามระดับและขนาดของความเสี่ยง ความเสี่ยงเหล่านี้รวมถึงความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านเครดิต และความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

22.1 ความเสี่ยงด้านเครดิต

กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงด้านเครดิตที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้าและเงินฝากธนาคารกับสถาบันการเงิน โดยจำนวนเงินสูงสุดที่กลุ่มบริษัทอาจสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงิน

ลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทบริหารความเสี่ยงโดยใช้นโยบายและขั้นตอนในการควบคุมการให้สินเชื่ออย่างเหมาะสม จึงไม่คาดว่าจะเกิดผลขาดทุนทางการเงินที่มีสาระสำคัญ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีการติดตามยอดคงค้างของลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ

เงินฝากธนาคารและสถาบันการเงิน

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มบริษัทที่เกิดจากเงินฝากธนาคารและสถาบันการเงินถูกจำกัด เนื่องจากคู่สัญญาเป็นธนาคาร และสถาบันการเงินที่มีความน่าเชื่อถือซึ่งกิจการพิจารณาว่ามีความเสี่ยงต่ำ

22.2 ความเสี่ยงด้านการตลาด

ความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย

กลุ่มบริษัทไม่มีความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยอันเนื่องมาจากเงินฝากธนาคาร และหนี้สินตามสัญญาเช่า โดยสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่สำคัญสามารถจัดตามประเภทอัตราดอกเบี้ย โดยสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่สามารถแยกตามวันที่ครบกำหนด หรือวันที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยใหม่ (หากวันที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยใหม่ถึงก่อน) ได้ดังนี้

รายการ	หน่วย: พันบาท				
	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567				
	อัตราดอกเบี้ยคงที่ ภายใน 1 ปี	อัตราดอกเบี้ย 1 ถึง 5 ปี	ไม่มี อัตราดอกเบี้ย ลอยตัว	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	
สินทรัพย์ทางการเงิน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	-	243,394	4,512	0.15 ถึง 0.55
เงินลงทุนระยะสั้น	530,634	-	-	-	1.80 ถึง 2.23
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	-	-	15,100	-	0.50 ถึง 0.60
หนี้สินทางการเงิน					
หนี้สินตามสัญญาเช่า	154,027	576,254	-	-	4.00 ถึง 9.09

หน่วย:พันบาท					
รายการ	งบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567				
	อัตราดอกเบี้ยคงที่	อัตราดอกเบี้ย	ไม่มี	อัตราดอกเบี้ย	
	ภายใน 1 ปี	1 ถึง 5 ปี	ลอยตัว	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)
<u>สินทรัพย์ทางการเงิน</u>					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	-	135,829	4,117	0.15 ถึง 0.55
เงินลงทุนระยะสั้น	530,634	-	-	-	1.80 ถึง 2.23
เงินฝากธนาคารที่คิดภาระค่าประกัน	-	-	15,100	-	0.40
<u>หนี้สินทางการเงิน</u>					
หนี้สินตามสัญญาเช่า	138,632	508,512	-	-	4.00 ถึง 9.09

หน่วย:พันบาท					
รายการ	งบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566				
	อัตราดอกเบี้ยคงที่	อัตราดอกเบี้ย	ไม่มี	อัตราดอกเบี้ย	
	ภายใน 1 ปี	1 ถึง 5 ปี	ลอยตัว	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)
<u>สินทรัพย์ทางการเงิน</u>					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	-	107,187	1,294	0.15 ถึง 0.60
เงินลงทุนระยะสั้น	1,060,000	-	-	-	1.15 ถึง 1.90
เงินฝากธนาคารที่คิดภาระค่าประกัน	-	-	15,100	-	0.50 ถึง 0.60
<u>หนี้สินทางการเงิน</u>					
หนี้สินตามสัญญาเช่า	107,323	401,620	-	-	4.0 ถึง 9.09

22.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทจัดการความเสี่ยงด้านสภาพคล่องอย่างรอบคอบคือการมีจำนวนเงินสดอย่างเพียงพอ และการมีแหล่งเงินทุนที่สามารถเบิกใช้ได้จากวงเงินด้านสินเชื่อ ที่เพียงพอต่อการชำระภาระผูกพันเมื่อถึงกำหนด ผู้บริหารได้พิจารณาประมาณการกระแสเงินสดของกิจการอย่างสม่ำเสมอโดยพิจารณาจาก เงินสำรองหมุนเวียน (จากวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้) และเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

รายละเอียดการครบกำหนดชำระของหนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์ของกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ซึ่งพิจารณาจากกระแสเงินสดตามสัญญาที่ยังไม่คิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน สามารถแสดงได้ดังนี้

หน่วย: พันบาท

งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567					
	ไม่เกิน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม	มูลค่าตาม บัญชี
รายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	277,315	-	-	277,315	277,315
หนี้สินตามสัญญาเช่า	154,027	531,079	45,175	730,281	658,045
รวมรายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์	431,342	531,079	45,175	1,007,596	935,360

หน่วย: พันบาท

งบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567					
	ไม่เกิน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม	มูลค่าตาม บัญชี
รายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	295,920	-	-	295,920	295,920
หนี้สินตามสัญญาเช่า	138,632	474,898	33,614	647,144	587,218
รวมรายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์	443,552	474,898	33,614	943,064	883,138

หน่วย: พันบาท

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

22.4 มูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน

เนื่องจากเครื่องมือทางการเงินส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทจัดอยู่ในประเภทระยะสั้นหรือมีอัตราดอกเบี้ยใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด กลุ่มบริษัทจึงประมาณมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงินใกล้เคียงกับมูลค่าตามบัญชีในงบฐานะการเงิน

23. เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2568 มีมติอนุมัติดังนี้

23.1 คณะกรรมการบริษัทมีมติให้เสนอจ่ายเงินปันผลต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี สำหรับผลการดำเนินงานปี 2567 ในอัตราหุ้นละ 1.40 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 308.00 ล้านบาท โดยบริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นไปแล้ว เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.65 บาท จำนวน 143.00 ล้านบาท คงเหลือเงินปันผลที่ต้องจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 165.00 ล้านบาท โดยบริษัทจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสด

23.2 คณะกรรมการบริษัทมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนใน บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จำนวน 57,800 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงิน 5.78 ล้านบาท ภายในเดือนมีนาคม 2568 โดยบริษัทจะสละสิทธิการซื้อหุ้นสามัญและให้นายวิระศักดิ์ สันทรัพย์ไพบูลย์ เป็นผู้ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารของบริษัท ดำเนินการชำระหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 57,800 หุ้น ในราคาหุ้นละ 346 บาท รวมเป็นมูลค่า 20.00 ล้านบาท

24. การอนุมัติงบการเงิน

งบการเงินนี้ได้รับการอนุมัติให้ออกโดยคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2568

เอกสารแนบ

นโยบายกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance Policy)

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

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