แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2568
แบบ 56-1 One Report
ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-One Report)

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ 1

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ 18

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท 67

1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 83

1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น 84

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล 85

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง 86

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท 88

3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน 113

3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ 120

3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม 126

3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม 139

4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

4.1 วิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงินการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ 165

4.2 ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ 167

4.3 ข้อมูลจากงบการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ 168

5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

5.1 ข้อมูลทั่วไป 189

5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น 190

5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย 191

5.4 ตลาดรอง 192

5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ (กรณีออกตราสารหนี้) 193

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ

6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ 194

6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ (ถ้ามี) 212

6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบายและระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา 219

7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการคณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่น ๆ

7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ 222

7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ 224

7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย 243

7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร 249

7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน 253

7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ 257

8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา 261

8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา 289

8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ 290

9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

9.1 การควบคุมภายใน 295

9.2 รายการระหว่างกัน 299

ส่วนที่ 3 งบการเงิน

รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน 538

รายงานของผู้สอบบัญชีอนุญาต 540

งบการเงิน 548

หมายเหตุประกอบงบการเงิน 561

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 651

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

สารจากประธานกรรมการ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น นักลงทุน พันธมิตรทางธุรกิจ และผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน

ปี 2568 เป็นอีกหนึ่งปีสำคัญที่สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพของ MGC-ASIA ในการก้าวผ่านช่วงเปลี่ยนผ่าน และเดินหน้าสู่รอบการเติบโตใหม่ได้อย่างมั่นคง ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมยานยนต์และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง ทั้งในด้านเทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภค และสภาพการแข่งขันที่ทวีความเข้มข้น บริษัทสามารถรักษาทิศทางการเติบโต ควบคู่กับการยกระดับคุณภาพการดำเนินงานได้อย่างน่าพอใจ

คณะกรรมการบริษัทตระหนักดีว่า การเติบโตอย่างยั่งยืนต้องตั้งอยู่บนรากฐานของการกำกับดูแลกิจการที่ดี การบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบ วินัยทางการเงิน และความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน เราจึงมุ่งกำกับดูแลองค์กรให้เติบโตอย่างสมดุล โปร่งใส และสามารถสร้างคุณค่าในระยะยาวได้อย่างต่อเนื่อง

ในมุมมองของคณะกรรมการบริษัท MGC-ASIA กำลังก้าวเข้าสู่ “Next Chapter” หรือบทถัดไปของการเติบโต ซึ่งมิได้หมายถึงเพียงการขยายธุรกิจ หากแต่เป็นการต่อยอดจุดแข็งขององค์กรสู่การเป็นบริษัทที่มีความพร้อมมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านโครงสร้างธุรกิจ กลยุทธ์ และขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อรองรับโอกาสใหม่และสร้างความยั่งยืนในระยะยาว

ในนามของคณะกรรมการบริษัท ข้าพเจ้าขอขอบคุณผู้ถือหุ้น นักลงทุน ลูกค้า คู่ค้า สถาบันการเงิน พันธมิตรทางธุรกิจ คณะผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ที่ร่วมกันสนับสนุนและขับเคลื่อน MGC-ASIA ตลอดปีที่ผ่านมา คณะกรรมการบริษัทจะยังคงปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบและวิสัยทัศน์ระยะยาว เพื่อสนับสนุนให้บริษัทเดินหน้าสู่บทถัดไปอย่างมั่นคง สมดุล และยั่งยืนต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

พชร ยุติธรรมดำรง

ประธานกรรมการบริษัท

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)

วิสัยทัศน์

เป็นหนึ่งในผู้นำด้านไลฟ์สไตล์โมบิลิตี้ ที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมโดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง

วัตถุประสงค์

1. สร้างผลกำไรอย่างยั่งยืน
    - บริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ
    - เพิ่มแหล่งรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง
2. มุ่งสู่ความเป็นเลิศในทุกมิติ
    - พัฒนาบุคลากรและคู่ค้าทางธุรกิจ
    - ปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
    - ยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
3. สร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันผ่าน Business Ecosystem
    - ใช้เทคโนโลยีและเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจให้เกิดประโยชน์สูงสุด
    - พัฒนาโครงสร้างธุรกิจให้มีความเชื่อมโยงและสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง
4. ขยายเครือข่ายการให้บริการในพื้นที่ยุทธศาสตร์
    - เพิ่มการเข้าถึงลูกค้าและขยายตลาด
    - พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

เป้าหมาย

1. สร้างผลกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน
2. มุ่งสู่ความเป็นเลิศ (บุคลากรและคู่ค้า / กระบวนการทำงาน / ผลิตภัณฑ์ และบริการ)

3. สร้างความได้เปรียบผ่านระบบนิเวศทางธุรกิจ
4. เครือข่ายครอบคลุมในทุกพื้นที่ยุทธศาสตร์

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

(1) มุ่งสู่การพัฒนา MGC-ASIA Ecosystem ให้มีความแข็งแกร่ง โดยการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ รุ่นของยานยนต์ และประเภทของบริการ รวมไปถึงการสร้าง Lifestyle Mobility Ecosystem ที่แตกต่างและโดดเด่น และเสริมสร้างความเชื่อมั่นที่ลูกค้ามีต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยการขยายไปยังธุรกิจต้นน้ำ เช่น บริการเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และสินเชื่อรีไฟแนนซ์ และขยายไปยังธุรกิจปลายน้ำ เช่น บริการหลังการขาย เพื่อให้ครอบคลุมทุกวงจรการใช้บริการของลูกค้า (Customer Life Cycle)

กลุ่มบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะขยายขอบเขตธุรกิจทั้งในด้านความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ รุ่นของยานยนต์ และประเภทของบริการที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความหลากหลายและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ ตัวอย่างของการดำเนินการตามกลยุทธ์ดังกล่าว ได้แก่

(ก) การที่กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ไปยังเรือแม่น้ำ ซึ่งถือเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง จากกระแสความนิยมของการท่องเที่ยวทางน้ำ กีฬาทางน้ำ และกิจกรรมทางน้ำที่เกี่ยวข้องอื่นๆ โดยบริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด (“MGC Marine”) ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายเรือยอชท์ อะซิมุท อย่างเป็นทางการในประเทศไทย รวมทั้งเป็นผู้นำเข้า ตัวแทนจำหน่ายและให้บริการซ่อมแซมเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft เพียงรายเดียวในประเทศไทยและประเทศสมาชิกอาเซียนตั้งแต่ปี 2564

(ข) การที่กลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มการให้บริการเช่าเหมาลำเรือ (Boat Charter Services) เนื่องจากต้องการใช้ประโยชน์จากธุรกิจเรือในปัจจุบัน และเล็งเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะในด้านของกิจกรรมทางน้ำ ภายหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ปรับตัวดีขึ้น ควบคู่ไปกับการผ่อนคลายมาตรการของรัฐบาลและมาตรการล็อกดาวน์ในประเทศไทย

(ค) การที่กลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายธุรกิจเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft ไปยังประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมุ่งเน้นที่จะทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าที่มีความมั่งคั่งสุทธิสูง (High Net Worth Customers) และ

(ง) การขยายสู่ธุรกิจบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว โดย บริษัทฯ ได้เข้าลงนามในสัญญา Referral Agreement เพื่อเป็นคู่ค้า (Partner) กับบริษัท วิสต้าเจ็ท จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2564 และได้จัดตั้งบริษัท MGC Aviation เพื่อดำเนินธุรกิจดังกล่าวในเดือนกันยายน ปี 2565 ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังศึกษาและทำวิจัยการตลาดจากฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อมุ่งเน้นที่จะนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่ตรงต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้ เพื่อสร้าง Lifestyle Mobility Ecosystem ที่แตกต่างและโดดเด่น และเสริมสร้างความเชื่อมั่นที่ลูกค้ามีต่อกลุ่มบริษัทฯ อย่างยั่งยืนและต่อเนื่องภายใต้ MGC-ASIA Ecosystem กลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายไปยังธุรกิจต้นน้ำและปลายน้ำ เพื่อให้ครอบคลุมทุกวงจรการใช้บริการของลูกค้า (Customer Life Cycle) ดังนี้

ธุรกิจต้นน้ำ กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายไปยังธุรกิจต้นน้ำในด้านบริการเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และสินเชื่อรีไฟแนนซ์ สำหรับยานยนต์ผ่านบริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด (“Alpha X”) เพื่อลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินการ

ธุรกิจปลายน้ำ กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะขยายและปรับปรุงการให้บริการหลังการขาย การจำหน่ายอุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์ การทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์ การซ่อมแซมสีและตัวถัง และบริการประกันภัย โดยเฉพาะการขายแบบแพ็กเกจและการให้ดีลพิเศษในบริการที่มีกำไรสูง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นที่ลูกค้ามีต่อกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการและซื้อสินค้าใหม่ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง (Customer Loyalty and Retention) และเพิ่มกำไรโดยรวมของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีแผนที่จะขยายและปรับปรุงระบบแนะนำการจำหน่ายรถยนต์มือสองเพื่อสร้างตลาดสำหรับการจำหน่ายรถยนต์ใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีเป้าหมายให้ครอบคลุมทุกกลุ่มตลาดรถยนต์ (ตั้งแต่กลุ่มตลาดรถยนต์ Mass จนถึงกลุ่มตลาดรถยนต์ Ultra-Luxury) ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะนำไปสู่การจำหน่ายสินค้าข้ามกลุ่มผลิตภัณฑ์และการจำหน่ายที่มีมูลค่าสูง (Cross-Selling and Upselling) เพื่อเพิ่มยอดขายและกำไรโดยรวมของกลุ่มบริษัทฯ บริษัทฯ เชื่อว่าการขยายขอบเขตทางธุรกิจและขนาดของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง จะช่วยเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการใช้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และการสร้างอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barriers to Entry) สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ เพื่อช่วยเพิ่มรายได้ และผลกำไรให้กับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว

(2) เตรียมความพร้อมเพื่อบรรลุเป้าหมายในการคว้าโอกาสทางธุรกิจจากการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญในอุตสาหกรรมยานยนต์สู่ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) เพื่อก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจจำหน่ายและให้บริการด้านยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ในประเทศไทย

ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในหลายประเทศ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากแนวโน้มการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและการลดมลพิษทางอากาศ มาตรการสนับสนุนของภาครัฐ รวมถึงความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ขณะที่

ประเทศไทยการเปลี่ยนผ่านจากยานยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปภายใน (ICE : Internal Combustion Engine) ไปสู่ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) อย่างค่อยเป็นค่อยไป ซึ่งต้องอาศัยการพัฒนาระบบนิเวศ (Ecosystem) ที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน อาทิ เทคโนโลยีแบตเตอรี่ โครงสร้างพื้นฐานสถานีชาร์จไฟฟ้า (EV Charging Stations) ตลอดจนกฎระเบียบและมาตรการภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มบริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจจากการเปลี่ยนแปลงทางเชิงโครงสร้างดังกล่าว (EV Disruption) และได้เตรียมความพร้อมเพื่อก้าวสู่การเป็นผู้นำด้านการจำหน่ายและการให้บริการยานยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทย โดยให้ความสำคัญกับการยกระดับ “ความสามารถด้านบริการหลังการขาย” ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจของลูกค้า และการสร้างความเชื่อมั่นในระยะยาว กลุ่มบริษัทฯ จึงมีแผนพัฒนาบุคลากรด้านงานบริการและซ่อมบำรุงให้มีความรู้เชิงลึกสำหรับยานยนต์ไฟฟ้าอย่างเป็นระบบ ควบคู่กับการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน เครื่องมือ และมาตรฐานความปลอดภัยที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการให้บริการหลังการขายและซ่อมบำรุงยานยนต์ไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าความพร้อมด้านบริการหลังการขายจะเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ช่วยเสริมศักยภาพการแข่งขัน และสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนในระยะยาว

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับประโยชน์จากพันธมิตรผู้ผลิตยานยนต์ที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและการพัฒนาเทคโนโลยียานยนต์ไฟฟ้า (EV) อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีกลยุทธ์ทำตลาดในประเทศไทยที่ชัดเจน โดยในปี 2568 BMW Thailand มียอดส่งมอบรถยนต์ไฟฟ้า (BEV) ของ BMW และ MINI ในประเทศไทยเพิ่มขึ้น ร้อยละ 43 จากปีก่อนหน้า โดย BMW มียอดส่งมอบรถยนต์ไฟฟ้าพรีเมียม 1,261 คัน (ส่วนแบ่งร้อยละ 24.2) ขณะที่ MINI มียอดส่งมอบรถยนต์ไฟฟ้า 1,104 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 372 และเมื่อรวม BMW และ MINI แล้ว มีส่วนแบ่งตลาดรถยนต์ไฟฟ้าพรีเมียมร้อยละ 45.4 ทั้งนี้ BMW Thailand ได้เผยโฉม BMW i5 eDrive40 M Sport ซึ่งเป็น รถยนต์ไฟฟ้า BEV รุ่นแรกที่ผลิตในประเทศ สะท้อนการเดินหน้าขยายทางเลือกผลิตภัณฑ์ยานยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง

เพื่อเสริมความพร้อมเชิงยุทธศาสตร์ให้ครอบคลุมตลอดห่วงโซ่คุณค่า (EV Value Chain) กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการลงทุนและพัฒนาโครงสร้างการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง ในเดือนสิงหาคม 2568 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการ บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด รวมถึงบริษัทย่อยของบริษัทดังกล่าวทั้งหมด เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของกลุ่มบริษัทฯ ในการขับเคลื่อนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ไฟฟ้าให้มีความครบวงจรยิ่งขึ้น และเพิ่มขีดความสามารถในการขยายธุรกิจเชิงพาณิชย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยภายหลังการเข้าซื้อกิจการดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายและการเป็นตัวแทนจำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้า ดังนี้

1. บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (“บริษัท XMT”) ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่าย (Distributor) รถยนต์ยี่ห้อ XPENG โดยกลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้น ร้อยละ 99.99
2. บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (“บริษัท XMP”) ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่าย (Dealer) รถยนต์ยี่ห้อ XPENG โดยกลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้น ร้อยละ 99.99
3. บริษัท ซี โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (“บริษัท ZMP”) ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่าย (Dealer) รถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR โดยกลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้น ร้อยละ 99.99

ทั้งนี้ การเข้าซื้อกิจการและการถือหุ้นดังกล่าวสนับสนุนการยกระดับขีดความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการพัฒนาธุรกิจ EV ให้ครอบคลุมตั้งแต่การจัดจำหน่าย การทำการตลาด การให้บริการลูกค้า ตลอดจนการต่อยอดบริการหลังการขายและการสร้างประสบการณ์ลูกค้าในระบบนิเวศ EV ของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางการเติบโตของอุตสาหกรรมและเป้าหมายการสร้างมูลค่าในระยะยาว

(3) เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มความสามารถในการทำกำไรโดยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจและบริหารจัดการต้นทุนให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ เล็งเห็นถึงประโยชน์ของการทำการตลาดร่วมกันสำหรับยานยนต์หลากหลายยี่ห้อของกลุ่มบริษัทฯ (เช่น การจัดงานแสดงสินค้า MGC-ASIA Auto Fest ซึ่งเป็นการจัดงานแสดงสินค้าตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และการจัดพื้นที่แสดงยานยนต์แต่ละยี่ห้อในบริเวณใกล้เคียงกัน) และการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลของลูกค้าเพื่อลดต้นทุนการได้มาซึ่งลูกค้า (Customer Acquisition Cost) เพื่อลดค่าใช้จ่ายทางการตลาดโดยรวมของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการวางแผนการใช้ทรัพยากรร่วมกันภายใน MGC-ASIA Ecosystem เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการต้นทุนในภาพรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพิ่มขีดความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการบริหาร กลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาซอฟต์แวร์และระบบอัตโนมัติเพื่อเชื่อมโยงกระบวนการจัดซื้อ การอนุมัติ และทรัพยากรบุคคลเข้าด้วยกันภายในปี 2568

(4) พัฒนาธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีและสารสนเทศ (IT) ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีพันธกิจในการยกระดับการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ โดยการนำเอาเทคโนโลยีมาใช้เพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจ (Digitalization) และการเปลี่ยนแปลงสู่ Digi-Tech Mobility Lifestyle บนแพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์

กลุ่มบริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาแพลตฟอร์ม Carlaxy โดยมีเป้าหมายให้เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อให้บริการที่ครอบคลุมทุกวงจรของการใช้บริการของลูกค้า ตั้งแต่การจำหน่ายรถยนต์ทั้งรถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสอง บริการหลังการขาย บริการซ่อมบำรุง บริการให้เช่ารถยนต์และคนขับ บริการประกันภัย บริการเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และสินเชื่อรีไฟแนนซ์ และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริการดังกล่าวจะครอบคลุมรถยนต์ทุกยี่ห้อและทุกกลุ่มตลาดรถยนต์ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้มุ่งเน้นเพียงการสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อรองรับสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัทฯ เท่านั้น กลุ่มบริษัทฯ ตั้งเป้าและวางกลยุทธ์ให้แพลตฟอร์ม Carlaxy เป็น Online Marketplace ที่รวบรวมการให้บริการด้านยานยนต์อย่างครบวงจรซึ่งครอบคลุมทุกประเภทบริการและผู้ให้บริการด้านยานยนต์รายอื่นๆ ที่หลากหลาย มีการให้ข้อมูลเชิงลึกของสินค้าและบริการด้านยานยนต์ และเข้าถึงผู้บริโภคในทุกกลุ่มตลาดอย่างทั่วถึง นอกจากนี้ ในขั้นตอนต่อไป กลุ่มบริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มบริการและส่วนประกอบอื่นๆ เช่น การผสานข้อมูลในระบบฐานข้อมูลลูกค้า (Database) เข้าไปในแพลตฟอร์ม Carlaxy เพื่อสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management) โดยกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะเปิดให้บริการแพลตฟอร์ม Carlaxy ระยะที่ 1 เพื่อให้บริการจำหน่ายรถยนต์ Demo และรถยนต์ผู้บริหาร ได้ภายในไตรมาสที่ 4 ปี 2566

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้นำเสนอ Loyalty Program ภายใต้ชื่อ MGC-MOBILIFE ผ่านระบบ Loyalty Marketing Cloud เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มธุรกิจ และสร้าง MGC-ASIA Ecosystem ให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังช่วยสร้างคุณค่าทางธุรกิจในมุมมองของลูกค้าผ่านการใช้เครื่องมือ Marketing Automation พร้อมกับการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเชิงลึกด้วย Data Analytics ให้ทุกกลุ่มธุรกิจในเครือบริษัท สามารถนำเสนอสิทธิประโยชน์แบบเฉพาะบุคคล (Personalized Offer) ให้ตรงใจลูกค้าทั้งสินค้า และ/บริการของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งร้านค้าพันธมิตรที่ตอบโจทย์ Lifestyle ของลูกค้า ผ่านการให้คะแนนสะสมในทุกๆ การใช้จ่าย ทั้งสินค้า และ/บริการของกลุ่มบริษัทฯในเครือ โดยในเดือนพฤศจิกายน 2566 บริษัทได้นำเสนอ MGC-MOBILIFE ให้ลูกค้าของ MAG เป็นอันดับแรก โดยลูกค้าสามารถนำคะแนนสะสม มาแลกรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ตามที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ ระบบ MGC-MOBILIFE ยังช่วยในการสร้างการซื้อซ้ำ (Repurchase) ให้เกิดขึ้นกับสินค้า และบริการของบริษัทในเครือผ่านการนำเสนอที่แตกต่าง และคุ้มค่าผ่านช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้การเป็นสมาชิกของ MGC-MOBILIFE สามารถเพิ่มมูลค่าการซื้อสินค้า และบริการทั้งแอพพลิเคชันบนมือถือ (Mobile Application) เว็บไซต์ (Website) และช่องทาง Online อื่นๆ อาทิ Line เป็นของบริษัทในเครือที่มีความเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการมอบสิทธิพิเศษเพิ่มเติมในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามระดับของลูกค้า โดยมีการกำหนดสิทธิพิเศษด้วยบริการที่เหนือกว่า มากกว่า และโดนใจยิ่งกว่า ตามมูลค่าการใช้จ่ายสะสมในกลุ่มธุรกิจในเครือและพันธมิตรของบริษัทฯ และในปี 2567 ได้ให้บริการครอบคลุมลูกค้าของกลุ่มบริษัทได้ทั้งหมด

ข้อได้เปรียบในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ

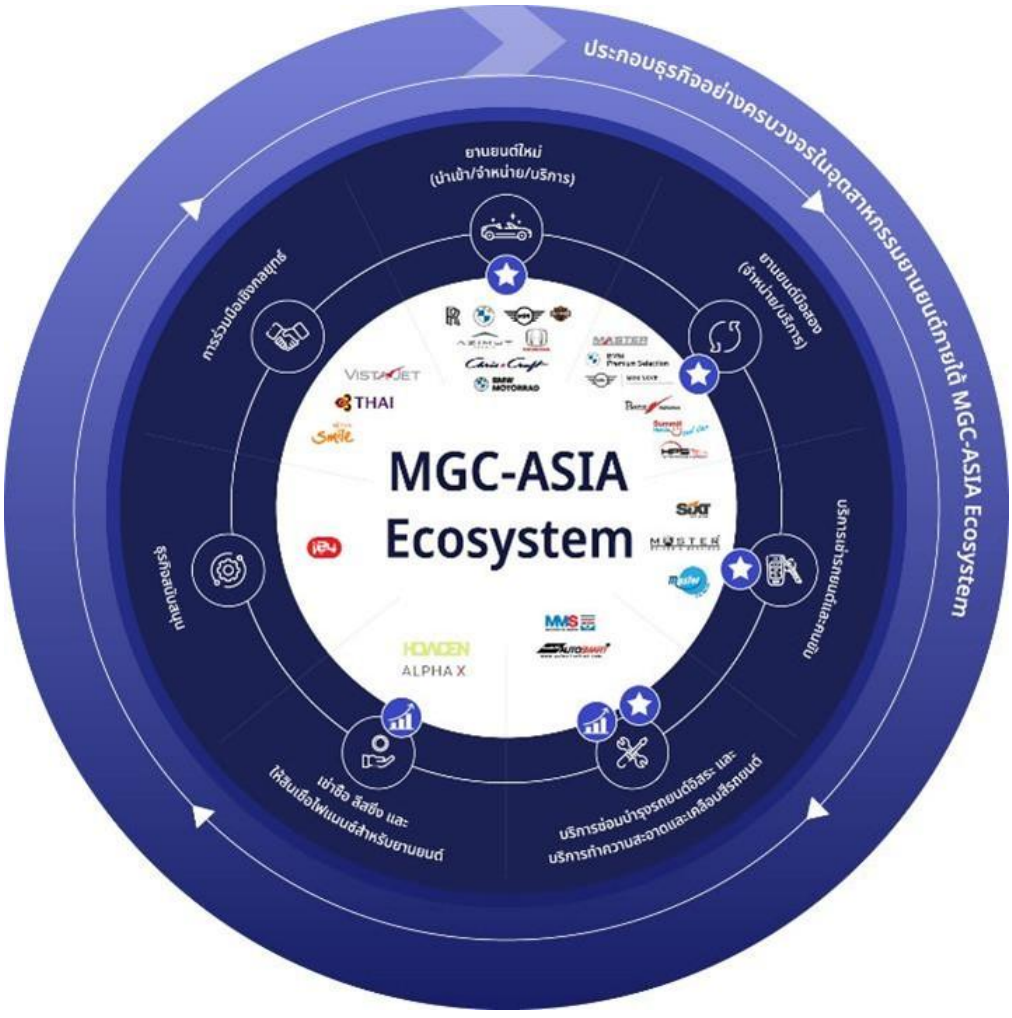
บริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในการแข่งขันหลายประการที่สำคัญ ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนการบรรลุวิสัยทัศน์และแผนกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

(1) กลุ่มบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการประกอบธุรกิจอย่างครบวงจรในอุตสาหกรรมยานยนต์ภายใต้ MGC-ASIA Ecosystem ที่แข็งแกร่งของกลุ่ม MGC

นับตั้งแต่ก่อตั้งกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2542 โดยครอบครัวธรรมชวนวิริยะ กลุ่มบริษัทฯ มีการขยายธุรกิจและสร้างรากฐานทางธุรกิจที่แข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงระยะเวลาการประกอบธุรกิจกว่า 20 ปี ผ่านการขยายฐานผลิตภัณฑ์ ประเภทการให้บริการ และฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทุกกลุ่มตลาด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้าง MGC-ASIA Ecosystem ที่มีความแข็งแกร่งและสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจเหนือคู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ โดยปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ถือเป็นผู้ประกอบการด้านยานยนต์ที่ครบวงจร มีผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า มีการให้บริการหลังการขายและซ่อมบำรุงยานยนต์ที่มีคุณภาพ และมีธุรกิจสนับสนุนอื่นๆ ที่ช่วยส่งเสริมธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากความสามารถในการให้บริการที่หลากหลายและส่งเสริมซึ่งกันและกัน เริ่มตั้งแต่ธุรกิจจัดจำหน่ายยานยนต์ใหม่และยานยนต์มือสองหลากหลายกลุ่มตลาด (Market Segment) ธุรกิจให้บริการหลังการขายที่มีคุณภาพ ซึ่งครอบคลุมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงยานยนต์ บริการอู่ซ่อมสี และขายส่งอะไหล่ ธุรกิจซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการกับกลุ่มรถยนต์ที่หมดประกัน ธุรกิจบริการทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์ ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว ธุรกิจให้บริการคนขับรถ ธุรกิจนายหน้าประกันภัย ธุรกิจให้บริการเทคโนโลยีและสารสนเทศ (IT) ธุรกิจให้บริการศูนย์ข้อมูลสารสนเทศ ธุรกิจให้บริการศูนย์ฝึกอบรมเฉพาะทางด้านยานยนต์และการ

บริหาร และธุรกิจเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และสินเชื่อรีไฟแนนซ์สำหรับยานยนต์ ทั้งนี้ MGC-ASIA Ecosystem ได้สร้างจุดแข็งและข้อได้เปรียบทางธุรกิจที่มีความโดดเด่นของกลุ่มบริษัทฯ และแตกต่างจากคู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมุ่งเน้นธุรกิจจำหน่ายยานยนต์เป็นหลัก โดยกลุ่มบริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจรและหลากหลาย ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถสร้างประสบการณ์การใช้บริการของลูกค้า (Customer Experience) ที่มีกลไกกระตุ้นให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใช้บริการของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง (Customer Loyalty) ซึ่งสามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้กับกลุ่มบริษัทฯ ได้ในระยะยาว นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) จากการใช้ทรัพยากรทางธุรกิจร่วมกัน ภายใต้ MGC-ASIA Ecosystem และสามารถใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการและมีศักยภาพในการซื้อสินค้าหรือบริการที่หลากหลายของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อต่อยอดทางธุรกิจและสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ทั้งในส่วนของการนำเสนอสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงขึ้น (Up-selling) และการนำเสนอสินค้าที่เกี่ยวเนื่องกัน (Cross-selling)

จากการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าดังกล่าว ควบคู่กับการเป็นพันธมิตรและความร่วมมือที่หลากหลายกับกลุ่มธุรกิจต่างๆ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเพิ่มโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ และต่อยอดธุรกิจกับลูกค้าปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง เช่น การขยายผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เกี่ยวข้องสำหรับลูกค้าที่ประสงค์จะเดินทางโดยรถและเรือ ไปสู่การเดินทางทางอากาศ ไม่ว่าจะเป็นเที่ยวบินส่วนตัวผ่านเครื่องบินเจ็ทหรือสายการบินพาณิชย์ โดยการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าที่มีความมั่งคั่งสุทธิสูง (High Net Worth Customers) ของกลุ่มบริษัทฯ ในการจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าลงนามในสัญญา Referral Agreement เพื่อเป็นคู่ค้า (Partner) กับบริษัท วิสต้าเจ็ท จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2564 และได้จัดตั้งบริษัท MGC Aviation[1] เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจดังกล่าวในเดือนกันยายน ปี 2565 ต่อมา MGC Aviation ได้ขยายธุรกิจสู่การเป็นตัวแทนจำหน่ายบัตรโดยสารอย่างเป็นทางการของสายการบินชั้นนำ ซึ่งจะช่วยเสริมให้บริษัทฯ มีบริการเพื่อนำเสนอให้แก่ลูกค้าใน MGC-ASIA Ecosystem ได้อย่างครบวงจรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ในปี 2566 บริษัทฯ ได้รับการรับรองเป็นสมาชิกสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) ซึ่งสามารถออกบัตรโดยสารสายการบินได้กว่า 250 สาย สร้างความเชื่อมั่นของลูกค้าทั่วโลก เนื่องจากตัวแทน IATA มีคุณสมบัติตามมาตรฐานอุตสาหกรรมการบิน



(2) กลุ่มบริษัทฯ เป็นกลุ่มผู้จัดจำหน่ายและผู้ให้บริการด้านยานยนต์ชั้นนำและครบวงจรในประเทศไทยที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ และมีตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) ที่มีความโดดเด่น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างโอกาสสำหรับการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจและความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับผู้ผลิตยานยนต์และผู้ให้บริการด้านยานยนต์ชั้นนำระดับโลก

ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ถือเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่สุดรายหนึ่งในอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยที่มีตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) ที่โดดเด่น มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในวงกว้าง มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและครอบคลุมยานยนต์หลากหลายกลุ่มตลาด (Market Segment) ภายใต้ยี่ห้อ BMW MINI Honda และ Rolls-Royce สำหรับรถยนต์ BMW Motorrad และ Harley-Davidson สำหรับรถจักรยานยนต์ Azimut สำหรับเรือยอชท์ และ Chris Craft สำหรับเรือแม่น้ำ ทั้งนี้ ความหลากหลายของแบรนด์และความสามารถในการให้บริการแบบครบวงจรช่วยเสริมความแข็งแกร่งของกลุ่มบริษัทฯ ในการเข้าถึงลูกค้าในหลายระดับราคาและหลายรูปแบบการใช้งาน ตลอดจนสนับสนุนการต่อยอดความร่วมมือกับพันธมิตรในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2568 แม้จำนวนยานยนต์ใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทย ปรับลดลงจาก 98,650 คันในปี 2567 เป็น 91,395 คันในปี 2568 แต่กลุ่มบริษัทฯ สามารถยกระดับส่วนแบ่งทางการตลาดในภาพรวมได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 11.49 ในปี 2568 จาก ร้อยละ 9.15 ในปี 2567 และสูงกว่าระดับ ร้อยละ 7.62 ในปี 2566 สะท้อนความสามารถในการรักษาความแข็งแกร่งและเพิ่มบทบาทในตลาดได้ แม้อยู่ภายใต้สภาวะการแข่งขันที่เข้มข้นและภาพรวมตลาดที่ชะลอตัว

การเติบโตของส่วนแบ่งทางการตลาดดังกล่าวสอดคล้องกับปริมาณการจำหน่ายยานยนต์ใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ โดยได้รับแรงหนุนเด่นจากการขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์สู่ยานยนต์พลังงานทางเลือกและยานยนต์ไฟฟ้า (EV) มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ในปี 2568 กลุ่มบริษัทฯ มียอดจำหน่าย XPENG 3,731 คัน เพิ่มขึ้นจาก 642 คันในปี 2567 ขณะที่ ZEEKR 791 คัน (จาก 1,761 คันในปี 2567) และในมิติตลาดจดทะเบียน รถยนต์แบรนด์ EV ดังกล่าวเติบโตอย่างก้าวกระโดด โดย XPENG เพิ่มเป็น 2,786 คัน (จาก 178 คัน) และ ZEEKR เพิ่มเป็น 2,688 คัน (จาก 197 คัน) สะท้อนการตอบรับของตลาดและศักยภาพการขยายฐานลูกค้าในกลุ่ม EV อย่างมีนัยสำคัญ

โดยรวมแล้ว ความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและปรับพอร์ตผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับแนวโน้มผู้บริโภค ควบคู่กับความเชี่ยวชาญด้านการจำหน่ายและการให้บริการหลังการขาย เป็นปัจจัยสำคัญที่ตอกย้ำความแข็งแกร่งของกลุ่มบริษัทฯ ในตลาดยานยนต์พรีเมียมและตลาดยานยนต์พลังงานทางเลือก และเป็นฐานสำคัญในการต่อยอดการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	2565	2566	2567	2568
จำนวนยานยนต์ใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทย[1] (คัน)				
BMW	13,572	14,128	12,208	10,582
MINI	1,438	1,349	554	1,665
Honda	88,516	90,348	82,650	70,997
Rolls-Royce	24	16	19	27
BMW Motorrad	1,297	1,079	935	1,033
Harley-Davidson	1,759	2,193	1,909	1,617
Xpeng	-	-	178	2,786
Zeekr	-	-	197	2,688
รวมทั้งสิ้น	**106,606**	**109,113**	**98,650**	**91,395**
ปริมาณการจำหน่ายยานยนต์ใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ (คัน)				
BMW	3,866	4,054	2,981	2,548
MINI	667	595	724	580
Honda	2,749	2,960	2,324	2,295
Rolls-Royce[2]	21	16	22	21
BMW Motorrad	395	322	323	305
Harley-Davidson	310	369	253	231
Xpeng	-	-	642	3,731
Zeekr	-	-	1,761	791
รวมทั้งสิ้น	**8,008**	**8,316**	**9,030**	**10,502**
ส่วนแบ่งทางการตลาดในภาพรวม[3]	**7.51**	**7.62**	**9.15**	**11.49**

หมายเหตุ:

[1] ข้อมูลจากกรมการขนส่งทางบก (DLT) (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 2566 2567 และ 2568) โดยจำนวนยานยนต์ใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทย ตามข้อมูลของ DLT รวมถึงรถยนต์ที่ไม่ได้นำเข้าผ่านตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการแต่เสียภาษีอย่างถูกต้อง และได้รับใบรับรองการนำเข้า ("แบบ 32") เพื่อนำไปใช้จดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกได้ นอกจากนี้ จำนวนยานยนต์ใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทย ตามข้อมูลของ DLT และจำนวนยานยนต์ใหม่ที่จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายตามข้อมูลของบริษัทผู้ผลิตและ/หรือนำเข้ายานยนต์ในแต่ละปีอาจมีความแตกต่างกัน ซึ่งเป็นผลมาจากการที่อาจมีผู้ซื้อรถยนต์จำนวนหนึ่งซื้อรถยนต์ในช่วงปลายปีและนำรถยนต์ไปจดทะเบียนกับ DLT ในปีถัดไป

[2] ไม่รวมรถยนต์ที่ไม่ได้นำเข้าผ่านตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ

[3] คำนวณโดยเปรียบเทียบปริมาณการจำหน่ายยานยนต์ใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ กับจำนวนยานยนต์ใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทย ทั้งนี้ ส่วนแบ่งการตลาดในภาพรวมของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2568 หากคำนวณด้วยข้อมูลของ DLT จะพบว่าลดลงเพิ่มจากปี 2567 ซึ่งเป็นผลมาจากจำนวนยานยนต์ไฟฟ้าใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทยที่เพิ่มสูงขึ้นในปี 2568 ตามรายละเอียดที่ระบุในหมายเหตุ (1)

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์อันดับ 1 ในส่วนของบริการหลังการขายในประเทศไทยสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI เมื่อพิจารณาจากจำนวนรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI ที่เข้ามาใช้บริการหลังการขายในเครือข่ายศูนย์บริการ

ของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI ทั้งหมดในประเทศไทย ในปี 2568 ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีความพร้อมที่จะให้บริการแก่ลูกค้าทุกรายด้วยเครือข่ายศูนย์จัดจำหน่ายและสาขาบริการรวม 53 ที่ตั้ง ซึ่งประกอบด้วย ศูนย์จัดจำหน่ายและศูนย์บริการภายใต้กลุ่มธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ 41 สาขา รถจักรยานยนต์ 9 สาขา เรือยอชท์และเรือแม่น้ำ 3 สาขา ครอบคลุมและตั้งอยู่ในทำเลยุทธศาสตร์สำคัญทั่วประเทศไทย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีศูนย์ให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระภายใต้ยี่ห้อ MMS Bosch Service อยู่ทั้งหมด 19 สาขา และจุดให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นภายใต้ยี่ห้อ Sixt Rent a Car ทั้งหมด 17 สาขา จากปัจจัยที่ได้กล่าวมาข้างต้นส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ และโอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจและความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับผู้ผลิตยานยนต์และผู้ให้บริการด้านยานยนต์ชั้นนำระดับโลกอย่างต่อเนื่อง โดยมีตัวอย่างที่เป็นเครื่องพิสูจน์ความสำเร็จในการร่วมมือกับผู้ผลิตยานยนต์และผู้ให้บริการด้านยานยนต์ชั้นนำระดับโลก เช่น การที่กลุ่มครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัท Stellantis ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตรถยนต์กลุ่มใหญ่ชั้นนำระดับโลกสัญชาติเนเธอร์แลนด์ที่ผลิตรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ เช่น Peugeot Jeep Maserati Alfa Romeo และ Citroen เป็นต้น โดยในอนาคต หากมีโอกาสในการนำเข้าหรือจัดจำหน่ายยี่ห้อรถยนต์ที่อยู่ภายใต้กลุ่มบริษัท Stellantis กลุ่มครอบครัวธรรมชวนวิริยะตกลงที่จะให้บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบธุรกิจดังกล่าวตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement) (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement) ในข้อ 1.3.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่) และการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่ม Sixt SE ซึ่งเป็นบริษัทผู้ให้บริการเช่ารถอันดับหนึ่งของประเทศเยอรมนีและทวีปยุโรป

(3) กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้นำในธุรกิจการให้บริการหลังการขายและซ่อมบำรุงยานยนต์ที่มีคุณภาพ (Best-in-class) มีเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย (Cutting-edge Technology) และได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในทุกกลุ่มตลาด (Market Segment)

กลุ่มบริษัทฯ มีทีมช่างที่มีประสบการณ์และมีความรู้ความสามารถในการให้บริการเชิงลึก ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการพัฒนาบุคลากรทีมช่างของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ผ่านการฝึกอบรมโดยศูนย์ฝึกอบรมภายในของกลุ่มบริษัทฯ (In-house Training) ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาหลักสูตรที่มีคุณภาพ ให้ความรู้ในการให้บริการด้วยเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย (Cutting-edge Technology) ตรงตามความต้องการพัฒนาบุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อรองรับการเติบโตของยอดขายยานยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ และยอดขายยานยนต์ในภาพรวมของประเทศ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) จากเครือข่ายการให้บริการหลังการขายและซ่อมบำรุงยานยนต์ขนาดใหญ่ที่ครอบคลุมพื้นที่บริการสำคัญทั่วประเทศ ซึ่งได้สร้างผลกำไรที่มีนัยสำคัญให้กับกลุ่มบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการให้บริการหลังการขายโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric) และมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดีในการใช้บริการของลูกค้า (Customer Experience) ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีการพัฒนาระบบติดตามและสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าเพิ่มเติมจากที่บริษัทผู้ผลิตยานยนต์กำหนด ซึ่งเป็นการเก็บรวมรวมข้อมูลเชิงลึกโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อยกระดับคุณภาพและความพึงพอใจของลูกค้าจากการใช้บริการตอบโจทย์ความต้องการสินค้าและบริการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุค Digital Transformation และเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งจะส่งผลให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว (Customer Loyalty)

(4) คณะผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ ประสบการณ์ในอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยมาอย่างยาวนาน บนพื้นฐานคุณค่าและความซื่อสัตย์ และความสามารถที่พร้อมจะนำพากลุ่มบริษัทฯ ไปสู่ตลาดและโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ

ด้วยประวัติการดำเนินงานในอุตสาหกรรมยานยนต์มาอย่างต่อเนื่องกว่า 24 ปี ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีคณะผู้บริหารที่ถือเป็นกลุ่มบุคลากรชั้นแนวหน้าของวงการยานยนต์ในประเทศไทย ที่มีประสบการณ์สูง มีความรู้ความเข้าใจเชิงลึกในอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย และมีผลงานการบริหารธุรกิจด้านยานยนต์ที่โดดเด่นและประสบความสำเร็จเป็นที่ประจักษ์ ทั้งนี้ ด้วยผลงานและความสำเร็จตั้งแต่อดีตของกลุ่มบริษัทฯ ได้แสดงถึงความสามารถของคณะผู้บริหาร ซึ่งบางท่านเป็นสมาชิกของครอบครัวผู้ก่อตั้ง ในการสร้างและขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ การรักษาฐานลูกค้าเดิมและการสร้างฐานลูกค้าใหม่ โดยสามารถนำพากลุ่มบริษัทฯ ก้าวผ่านวัฏจักรของตลาดและวิกฤตการณ์ต่างๆ ทั้งทางเศรษฐกิจ การเมือง และภาวะอุตสาหกรรมได้อย่างมั่นคง รวมถึงเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนากลุ่มบริษัทฯ ให้ก้าวสู่การเป็นกลุ่มธุรกิจยานยนต์ครบวงจรชั้นนำในประเทศไทย อย่างไรก็ดี บริษัทฯ เชื่อว่าประสบการณ์และความรู้ของคณะผู้บริหารและความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่คณะผู้บริหารได้สร้างขึ้นกับพันธมิตรสำคัญและลูกค้าหลักจะยังคงเอื้อประโยชน์ต่อการเติบโตและการพัฒนาของกลุ่มบริษัทฯ ต่อไปในอนาคตอย่างยั่งยืน

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ [1]

รายละเอียดการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2568	● ในเดือนมกราคม 2568 บริษัท MDS จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นจำนวนเงิน 20 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ● เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2568 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติ โครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อการบริหารทางการเงิน (Treasury Stock) โดยกำหนดระยะเวลาดำเนินการซื้อหุ้นคืนตั้งแต่วันที่ 18 มีนาคม 2568 ถึงวันที่ 17 กันยายน 2568 ด้วยวงเงินสูงสุดไม่เกิน 100ล้านบาท และจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืนไม่เกิน 30,000,000หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.7ของหุ้นที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อหุ้นคืนแล้วจำนวน 6,200,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.6 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้ว รวมมูลค่าการซื้อหุ้นคืนทั้งสิ้น 19.0 ล้านบาท ● ในเดือนสิงหาคม 2568 บริษัท MGT ได้เข้าซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด (“NEO”) ซึ่งเดิมเป็นบริษัทร่วมทางอ้อมของกลุ่มบริษัท จำนวน 1,500,001 หุ้น คิดเป็นมูลค่ารวม 83 ล้านบาท ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทใน NEO เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.99 และทำให้กลุ่มบริษัทมีอำนาจควบคุม ใน NEO ดังนั้น NEO จึงเปลี่ยนสถานะเป็น บริษัทย่อยทางอ้อมของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ NEO มีบริษัทย่อย ดังนี้ ● บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (“X Mobility”) ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่าย (รถยนต์ยี่ห้อ XPENG โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99 ● บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (“X Mobility Plus”) ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่าย (รถยนต์ยี่ห้อ XPENG โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99 ● บริษัท ซี โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (“Ze Mobility Plus”) ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่าย (รถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99
2567	● ในเดือนมีนาคม 2567 บริษัท MGT ร่วมลงทุนกับ บริษัท อรุณ พลัส โมบิลิตี้ จำกัด (บริษัทในเครือ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)) จัดตั้ง บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด (“NEO”) (บริษัทร่วมแห่งใหม่) โดยถือหุ้นร้อยละ 49.99 ● ในเดือนสิงหาคม 2567 บริษัทฯ ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนส่วนที่เหลือของบริษัท NEO จนครบถ้วน โดยส่วนได้เสียยังคงเป็นร้อยละ 49.99 ● ในช่วงเดือนสิงหาคม–ธันวาคม 2567 บริษัท MMS จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 25 บาท (รวม 75.0 ล้านบาท) และบริษัทฯ ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งหมด ส่งผลให้ส่วนได้เสียใน MMS เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 96.44 เป็นร้อยละ 96.73 ● ในเดือนธันวาคม 2567 บริษัท SHA จดทะเบียนเพิ่มทุน และบริษัทฯ ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งหมดเป็นเงิน 45 ล้านบาท ส่งผลให้ส่วนได้เสียใน SHA ยังคงเป็นร้อยละ 99.99

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2566	● บริษัท MMS ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ให้บริการซ่อมสีและตัวถังสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Tesla (Tesla Approved Body Shop) โดย Tesla Thailand ● ในเดือนเมษายน 2566 บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนและเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “MGC” และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 280,000,000 หุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 7.95 บาท รวมมูลค่าระดมทุนประมาณ 2,227 ล้านบาทในเดือนเมษายน 2566 บริษัทเข้าจดทะเบียนและเริ่มซื้อขายใน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจแบบครบวงจรในอุตสาหกรรมยานยนต์ ใช้ชื่อย่อในการซื้อขาย หลักทรัพย์ว่า “MGC” โดยประกอบด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายเป็นจำนวน 280 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 7.95 บาท คิดเป็นมูลค่าระดม ทุนรวมกว่า 2,227 ล้านบาท ● ในเดือนเมษายน 2566 MGC Marine เปิดศูนย์จัดจำหน่ายและบริการหลังการขายครบวงจรสำหรับ เรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft แห่งแรกที่ Riverdale Marina จังหวัดปทุมธานี ● บริษัท USM ย้ายโชว์รูม Harley-Davidson สาขาอุบลราชธานี ไปรวมกับ MGC-ASIA AUTOPLEX อุบลราชธานี เพื่อเพิ่มศักยภาพการรองรับลูกค้าและยกระดับการให้บริการ ● บริษัท MMS ขยายสาขาศูนย์บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ MMS Bosch Car Service โดยเปิดสาขาใหม่จำนวน 4 สาขา และบริษัท MAG เปิดสาขา Millennium Auto สาขาสุราษฎร์ธานีในเดือนกันยายน 2566 บริษัท AlphaX (กิจการร่วมค้า) เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 1,750 ล้านบาท และบริษัทฯ ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนครบถ้วน โดยส่วนได้เสียของบริษัทฯ ยังคงเป็นร้อยละ 49.99 ● ในเดือนพฤศจิกายน 2566 บริษัทฯ เปิดตัว “MGC-MOBILIFE” แพลตฟอร์ม Loyalty Program ภายใต้ MGC-ASIA Ecosystem ● ในเดือนธันวาคม 2566 คณะกรรมการบริษัทมีมติจัดตั้ง บริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด (“MGT”) ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อรองรับการขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ● ในเดือนธันวาคม 2566 บริษัท SHA จดทะเบียนเพิ่มทุน และบริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนครบถ้วนเป็นเงิน 45 ล้านบาท ส่งผลให้ส่วนได้เสียใน SHA ยังคงเป็นร้อยละ 99.99
2565	● บริษัท SHA เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda ใหม่ที่บางนา ก.ม. 4.5 (สาขาบางนา) ซึ่งเป็นการย้ายสถานประกอบการมาจากสาขาสุขุมวิท และมีการบริหารสัญญาเช่าตามที่ได้รับอนุมัติจาก Honda Thailand (รวมศูนย์จำหน่าย Honda ภายใต้บริษัท SHA จำนวน 5 สาขา) ● บริษัท USM เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Harley-Davidson เพิ่มอีก 1 สาขา ที่ธนบุรี ในเดือนกรกฎาคม 2565 (รวมจำนวน 3 สาขา) ● บริษัท MAG เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW เพิ่มอีก 1 สาขา ที่พัฒนาการ-ศรีนครินทร์ ในเดือนกันยายน 2565 และอยู่ระหว่างการเปิดสาขาสุราษฎร์ธานีภายในไตรมาสที่ 2/2566 รวมทั้งเปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองเพิ่มอีก 1 สาขา ที่พัฒนาการ-ศรีนครินทร์ (ภายใต้รถยนต์ยี่ห้อ BMW) ในเดือนกันยายน 2565 และอยู่ระหว่างเปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองสาขาสุราษฎร์ธานี ภายในไตรมาสที่ 2/2566 (ภายใต้รถยนต์ยี่ห้อหลากหลาย (Multi Brand)) ● บริษัท MGC Marine อยู่ระหว่างเปิดศูนย์จัดจำหน่ายและบริการหลังการขายครบวงจรสำหรับเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft แห่งแรกที่ Riverdale Marina จังหวัดปทุมธานี (คาดว่าจะเปิดภายในไตรมาสที่ 2/2566) ● บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลจำนวน 150.0 ล้านบาท และผู้ถือหุ้นได้นำเงินกลับมาเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ อีกจำนวน 100.0 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 320.0 ล้านบาท เป็น 420.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น ● บริษัท MGC Marine เพิ่มทุนจดทะเบียน 175.0 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50.0 ล้านบาท เป็น 225.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และบริษัทฯ จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวน

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	● บริษัท MAG เพิ่มทุนจดทะเบียน 100.0 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50.0 ล้านบาท เป็น 150.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และบริษัทฯ จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวน ● บริษัท SHA เพิ่มทุนจดทะเบียน 28.0 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 90.0 ล้านบาท เป็น 118.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 123,200 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 156,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และบริษัทฯ จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งจำนวน ● บริษัทฯ เข้าลงทุนเพิ่มเติมโดยการซื้อหุ้นในบริษัท MMS จากบริษัท MMI ร้อยละ 45.4 ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท MMS (ทั้งทางตรงและทางอ้อมผ่านบริษัท MAG) รวมเป็นร้อยละ 95.7 ● เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทฯ ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน แก้ไขมูลค่าที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น และจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 560.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 280,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป ● บริษัทฯ จัดตั้ง บริษัท เอ็มจีซี เอวิเอชั่น แอนด์ ชาร์เตอร์ เซอร์วิสเซส (เอเชีย) จำกัด (“MGC Aviation”) เพื่อประกอบธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว VistaJet ● ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (ภายหลังแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) ครั้งที่ 4/2565 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2565 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนของบริษัทย่อย และการจ่ายปันผลระหว่างกาล 60.0 ล้านบาท รวมถึงการเพิ่มทุนในบริษัท SHA และบริษัท MCR ดังนี้ ○ เพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัท SHA 7.0 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 118.0 ล้านบาท เป็น 125.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 35,700 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิจำนวน 34,300 หุ้น ○ เพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัท MCR 10.0 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 340.0 ล้านบาท เป็น 350.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น ○ อนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลของบริษัทฯ ให้แก่ผู้ถือหุ้น จำนวน 60.0 ล้านบาท ● บริษัท MGC Aviation ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายบัตรโดยสารอย่างเป็นทางการ และขยายคู่ค้าสายการบินเพื่อรองรับลูกค้าภาคองค์กร (B2B) และการให้บริการภายในกลุ่ม

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2564	● บริษัทฯ เปลี่ยนชื่อครั้งที่ 2 เป็นชื่อปัจจุบัน บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย)จำกัด ● บริษัท เอ็มเอ็มไอ โคอินเวสเมนท์ จำกัด (“MMI”) ซื้อหุ้นเพิ่มทุนในบริษัท MMS ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท MMS(ทั้งทางตรงและทางอ้อมผ่านบริษัท รวมเป็นร้อยละ 50.3และบริษัท MMI ถือหุ้นร้อยละ 45.4) ● บริษัทฯ ดำเนินการปรับโครงสร้างภายในกลุ่ม (Group Reorganization)โดยการซื้อขาย/โอนหุ้น ระหว่างบริษัทฯ กับกลุ่มครอบครัวธรรมชวนวิริยะ (รายละเอียดตามหัวข้อ *1.3.1.1 การปรับโครงสร้างภายในกลุ่ม (Group Reorganization) เพื่อเตรียมการสำหรับการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้*)ดังนี้ ● นำบริษัท GW และบริษัท MGC Marine เข้ามาอยู่ในกลุ่มบริษัทฯ และโอนบริษัท MDN, BA และ LNA ออกจากกลุ่มบริษัทฯ โดยขายหุ้นทั้งหมดให้แก่บริษัท MA ● บริษัท MGC Marine ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้า ตัวแทนจำหน่าย และให้บริการซ่อมแซมเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craftในประเทศไทยและประเทศสมาชิกอาเซียน ● บริษัทฯ ร่วมกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นบริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน)) จัดตั้ง บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด (“AlphaX”) เพื่อให้บริการเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และสินเชื่อรีไฟแนนซ์สำหรับยานยนต์ ● บริษัท Howden Maxi ร่วมกับบริษัท สบาย เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) จัดตั้ง บริษัท สบาย แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (“Sabuy Maxi”) เพื่อดำเนินธุรกิจประกันภัยรายย่อยผ่านเครือข่ายร้านค้าและแพลตฟอร์มออนไลน์ ● บริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญา Referral Agreement เพื่อเป็นคู่ค้า (Partner) กับบริษัท วิสต้าเจ็ท จำกัด (“VJL”) เพื่อดำเนินธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวให้แก่บริษัท VJL เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2564 และต่อมาได้จัดตั้งบริษัท MGC Aviation ในเดือนกันยายน 2565 เพื่อดำเนินธุรกิจดังกล่าว
2563	● บริษัทฯ ซื้อหุ้นบริษัท MMS ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 77.2 จากครอบครัวธรรมชวนวิริยะ (ส่งผลให้ MMS กลายเป็นบริษัทย่อยของ MGC) จากนั้น บริษัทฯ ได้ดำเนินการให้บริษัท MAG ซื้อหุ้นเพิ่มทุนในบริษัท MMS (ส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัท MAG ถือหุ้นในบริษัท MMS ในสัดส่วนร้อยละ 75.4 และร้อยละ 16.6 ตามลำดับ)
2562	● จากการปรับนโยบายการนำเข้า Rolls-Royce (ให้ BMW Thailand เป็นผู้นำเข้าในประเทศไทยแทนบริษัท Millionaire) บริษัทฯ จัดตั้ง บริษัท กู๊ดวูด ออโต้เวอร์ค จำกัด (“GW”) เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายและบริการหลังการขาย โดยโอนธุรกิจจากบริษัท Millionaire มายังบริษัท GW และต่อมาได้จำหน่ายหุ้นบริษัท GW ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 ให้แก่บริษัท MA ในปีเดียวกัน ● บริษัท MCR ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 ● บริษัทฯ จัดตั้ง บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”) เพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้ารถยนต์ยี่ห้อ Peugeot ● บริษัทฯ จัดตั้ง บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”) เพื่อดำเนินธุรกิจ Aston Martin และจำหน่ายหุ้นบริษัท GD ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 ให้แก่บริษัท MA ในปีเดียวกัน ● บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”) เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายและบริการหลังการขายสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot ● บริษัท MGC Marine เปิดศูนย์จัดจำหน่ายเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut เพิ่มอีก 1 สาขา ที่ Boat Lagoon จังหวัดภูเก็ต

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2561	● บริษัท MAG เปิดศูนย์จัดจำหน่าย BMW, MINI และ BMW Motorrad เพิ่มอีก 2 สาขา ที่ไอคอนสยามและหาดใหญ่ (รวมเป็นศูนย์จำหน่าย BMW, MINI และ BMW Motorrad ภายใต้บริษัท MAG จำนวน 8, 7 และ 6 สาขา ตามลำดับ) ● มีการควบรวมกิจการระหว่าง Maxi และ Howden Insurance Brokers (Thailand) ส่งผลให้ Howden Maxi เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยเป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ ● จัดตั้ง บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”) เพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้า ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ และให้บริการหลังการขาย สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Maseratiและได้จำหน่ายหุ้นบริษัท MDN ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 ให้แก่บริษัทฯ ในปีเดียวกัน ● บริษัทฯ จำหน่ายหุ้นทั้งหมดของบริษัท MGC Marine ให้แก่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ● บริษัทฯ ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมและหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท MCR ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท MCR ประมาณร้อยละ 100
2560	● บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 2 ครั้ง รวม 160.0 ล้านบาท จากเดิม 160.0 ล้านบาท เป็น 320.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน และครอบครัวธรรมชวนวิริยะซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวทั้งหมด ● ครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ดำเนินการโอนธุรกิจตัวแทนจำหน่าย BMW และ MINI จากบริษัท MA ไปยังบริษัท MAG (โดยการเปลี่ยนคู่สัญญาตามสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย และการให้เช่าหรือให้เช่าช่วงทรัพย์สินที่เกี่ยวข้อง) ● บริษัท MAG ได้เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI เพิ่มอีก 1สาขา ที่ภูเก็ต (รวมเป็นศูนย์จำหน่าย BMW และ MINI ภายใต้บริษัท MAG จำนวน 6 และ 5 สาขา ตามลำดับ) ● บริษัท MAG เริ่มดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ BMW Motorrad และเปิดศูนย์จัดจำหน่ายจำนวน 4 สาขา (ลาดพร้าว สยามพารากอน ภูเก็ต และอุบลราชธานี) ● ครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ดำเนินการโอนธุรกิจตัวแทนจำหน่าย Honda จากบริษัท PHA ไปยังบริษัท SHA (โดยการเปลี่ยนคู่สัญญาและการให้เช่าหรือให้เช่าช่วงทรัพย์สินที่เกี่ยวข้อง) ● บริษัท SHA เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda เพิ่มอีก 1 สาขาที่หาดใหญ่ (รวมภายใต้บริษัท SHA จำนวน 5 สาขา ประกอบด้วย อุดมสุข บางนา หัวหมาก พัฒนาการ และหาดใหญ่) ● บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท ยูเอส มอเตอร์ไบค์ จำกัด (“USM”) (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่าย Harley-Davidson และเปิดศูนย์จัดจำหน่ายจำนวน 2 สาขา (อุบลราชธานี และหาดใหญ่) ● บริษัทฯ ซื้อหุ้นบริษัท ASEในสัดส่วนประมาณร้อยละ 30.0 จากครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ส่งผลให้บริษัทASE เป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ ● บริษัทฯ ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมและหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท MCR ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท MCR ร้อยละ 62.7
2559	● บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 3 ครั้ง รวม 110.0 ล้านบาท จากเดิม 50.0 ล้านบาท เป็น 160.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนและครอบครัวธรรมชวนวิริยะซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ จองซื้อทั้งหมด
2558	● บริษัท MA เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI เพิ่มอีก 1 สาขา ที่อุบลราชธานี (รวมภายใต้บริษัท MA เป็นยี่ห้อละ 4 สาขา) ● บริษัท MGC Marine เปิดศูนย์จัดจำหน่ายเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut สาขาแรกที่ Ocean Marina Yacht Club พัทยา จังหวัดชลบุรี ● บริษัทฯ ซื้อหุ้น บริษัท ชัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด (“SHA”) ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 จากผู้ถือหุ้นเดิม ส่งผลให้ SHA เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2557	● บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด (“MGC Marine”) เพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้า ตัวแทนจำหน่าย และให้บริการซ่อมแซมเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut ● บริษัทฯ ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมและหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท MCR ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท MCR ร้อยละ 40.3
2556	● บริษัท Millionaire เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce เพิ่มอีก 1 สาขา ที่ห้างสรรพสินค้าสยามพารากอน (รวมเป็น 2 สาขา) ● บริษัท PHA ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda จาก Honda Thailand และเปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda สาขาแรกที่พัฒนาการ ● บริษัทฯ ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมและหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท MCR ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท MCR ร้อยละ 38.1
2555	● จัดตั้งบริษัท มิลเลียนแนร์ ออโต้ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด (“Millionaire”) เพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้าจัดจำหน่าย และให้บริการหลังการขาย สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce โดยบริษัท Millionaire ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Rolls-Royce อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวในประเทศไทย และเปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce สาขาแรกที่พระราม 3 (ภายใต้ชื่อ ศูนย์บริการ Rolls Royce Motor Cars Bangkok) ● บริษัท MA เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW เพิ่มอีก 1 สาขา ที่พระราม 3 (รวมภายใต้บริษัท MA เป็นศูนย์จำหน่าย BMW จำนวน 3 สาขา)
2554	● บริษัทฯ เปลี่ยนชื่อครั้งที่ 1 เป็น บริษัท มาสเตอร์ กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย)จำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียน 48.0 ล้านบาท จากเดิม 2.0 ล้านบาท เป็น 50.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนและครอบครัวธรรมชวนวิริยะซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม จองซื้อทั้งหมด ● จัดตั้งบริษัท พัฒนาการ ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด (“PHA”) เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใหม่ รถยนต์มือสอง และให้บริการหลังการขาย สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Honda ● บริษัท MCR ได้เข้าทำสัญญาแฟรนไชส์ กับSixt SE ซึ่งเป็นบริษัทผู้ให้บริการเช่ารถอันดับหนึ่งของประเทศเยอรมนีและทวีปยุโรป เพื่อขยายธุรกิจเช่ารถยนต์ระยะสั้นในประเทศไทยภายใต้แบรนด์ Sixt Rent a Car ● บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท ไอ ทเวนตี้โฟร์ จำกัด (“I24”) (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) เพื่อให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การด้านฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร และบริการบริหารงานด้านการตลาด ● บริษัท MCR ซื้อหุ้น บริษัท MDS ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100.0 จากครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ส่งผลให้บริษัท MDS เป็นบริษัทย่อยของ MCR
2553	● บริษัทฯ ซื้อหุ้นในบริษัท MCR เพิ่มเติม ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท MCR ร้อยละ 36.6
2552	● บริษัทฯ ร่วมจัดตั้ง บริษัท แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (“Maxi”) (บริษัทย่อยของบริษัทฯ ในขณะนั้น) เพื่อให้บริการนายหน้าประกันภัย
2551	● บริษัทฯ เริ่มเข้าลงทุนในบริษัท MCR โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 31.6 ณ สิ้นปี 2551
2550	● จัดตั้งบริษัท มาสเตอร์ ไดรฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด (“MDS”) (บริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัทฯ ผ่านการถือหุ้นโดยบริษัท MCR) เพื่อให้บริการและจัดหาคนขับรถ ● บริษัท MA เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ MINI เพิ่มอีก 1 สาขา ที่เอกมัย (รวมภายใต้บริษัท MA เป็นศูนย์จำหน่าย MINI จำนวน 3 สาขา)

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2549	● ร่วมจัดตั้งบริษัท บริษัท ออโต้ สมาร์ท - เอ็กซ์ จำกัด (“ASE”) (บริษัทร่วมของบริษัทฯ) เพื่อให้บริการทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์ ● บริษัท MA เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI เพิ่มอีก 1 สาขา ที่ห้างสรรพสินค้าสยามพารากอน (รวมภายใต้บริษัท MA เป็นยี่ห้อละ 2 สาขา)
2548	● บริษัท MCR ขยายธุรกิจสู่การให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (รายวัน/ รายเดือน) และธุรกิจให้บริการ Limousine
2547	● บริษัท MAG เริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายรถยนต์มือสองยี่ห้ออื่นนอกเหนือจาก BMW และ MINI ภายใต้ยี่ห้อ Master Certified Used Car
2545	● บริษัท MAG เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW สาขาแรกที่ลาดพร้าว ● จัดตั้งบริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด (“MCR”) (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว
2544	● บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด (“MAG”) (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) โดยเริ่มแรกใช้ชื่อว่า บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ ลาดพร้าว จำกัด และเปลี่ยนชื่อในปี 2559 เป็นชื่อปัจจุบัน เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใหม่ รถยนต์มือสอง และให้บริการหลังการขาย สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI ● จัดตั้งบริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด (“MMS”) (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) โดยเริ่มแรกใช้ชื่อว่า บริษัท วี.อาร์.มอเตอร์สปอร์ต จำกัด และเปลี่ยนชื่อในปี 2551 เป็นชื่อปัจจุบัน เพื่อเป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระแบบครบวงจร รวมทั้งจำหน่ายชิ้นส่วนยานยนต์
2543	● บริษัท MA เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI สาขาแรกที่พระราม 4
2542	● ครอบครัวธรรมชวนวิริยะก่อตั้งบริษัทฯ[1] เพื่อประกอบธุรกิจอย่างครบวงจรในอุตสาหกรรมยานยนต์ ด้วยทุนจดทะเบียน 2.0 ล้านบาท (เริ่มแรกใช้ชื่อว่า บริษัท วีอาร์ทีเอ็นเทอร์ไพรส์ จำกัด) ต่อมาเปลี่ยนชื่อครั้งที่ 1 ในปี 2554 เป็น บริษัท มาสเตอร์ กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด และเปลี่ยนชื่อครั้งที่ 2 ในปี 2564 เป็นชื่อปัจจุบันคือ บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด ● จัดตั้งบริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ จำกัด (“MA”) เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใหม่ รถยนต์มือสอง และให้บริการหลังการขาย สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI

หมายเหตุ : *[1] ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่จัดตั้ง ประกอบด้วย ครอบครัวธรรมชวนวิริยะ จำนวน 5 ราย ได้แก่ 1.นายวิวัฒน์ ธรรมชวนวิริยะ 2.นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ 3. นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ 4. นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ 5. นายสัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ รวมผู้ถือหุ้นทั้ง 5 ราย ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 99.00 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว และ 6. นางสาวอัญชลี ธรรมชวนวิริยะ และ 7. นายจรัส นิ่มเกิดผล ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทฯ รวมถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 1.00 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ทั้งนี้ ในปี 2551 นางสาวอัญชลี ธรรมชวนวิริยะ และนายจรัส นิ่มเกิดผล ได้จำหน่ายหุ้นทั้งหมดให้แก่ผู้ถือหุ้นในครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ส่งผลทำให้ครอบครัวธรรมชวนวิริยะ (ผู้ถือหุ้นลำดับที่ 1 - 5) มีสัดส่วนการถือหุ้นที่เท่ากัน เท่ากับร้อยละ 20.00 ต่อราย จากนั้นในปี 2560 นายวิวัฒน์ ธรรมชวนวิริยะ ได้โอนหุ้นทั้งหมดให้แก่ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ ในครอบครัวธรรมชวนวิริยะ โดยนางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 31.34 และนางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และนายสัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 22.89 ต่อราย และในปีเดียวกันนี้ บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 194.9 ล้านบาท เป็น 320.0 ล้านบาท ส่งผลให้นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 28.86 และครอบครัวธรรมชวนวิริยะรายอื่นๆ อีก 3 รายถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 23.71 ต่อราย*

1.1.3 การใช้เงินระดมทุนตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์

มีการเสนอขายตราสารทุน หรือตราสารหนี้หรือไม่ : ไม่มี

1.1.4 ข้อผูกพันที่บริษัทให้คำมั่นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูล รวมทั้งการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อผูกพันหรือเงื่อนไขดังกล่าวในปีต่อ ๆ มา

มีการออกตราสารที่มีข้อผูกพันหรือเงื่อนไขหรือไม่ : ไม่มี

1.1.5 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท :	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์ :	MGC
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ :	เลขที่ 2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง
จังหวัด :	กรุงเทพ
รหัสไปรษณีย์ :	10310
ประเภทธุรกิจ :	บริษัทประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจอย่างครบวงจรในอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งประกอบด้วย 1.) กลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ 2.) กลุ่มธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ 3.) กลุ่มธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับ และ 4.) กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) บริการบริหารจัดการ (Shared Service) บริการทางการเงินสำหรับยานยนต์ นายหน้าประกันภัย และบริการทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์
เลขทะเบียนบริษัท :	0105542017150
โทรศัพท์ :	0-2935-2000
เว็บไซต์บริษัท :	https://www.mgc-asia.com
อีเมล :	ir@mgc-asia.com
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด (หุ้น)	
หุ้นสามัญ :	1,120,000,000
หุ้นบุริมสิทธิ :	0

รูปภาพโลโก้ขององค์กร



1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding company) ที่ประกอบธุรกิจอย่างครบวงจรในอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยธุรกิจหลักของบริษัทฯ แบ่งเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่

1) กลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ภายใต้ยี่ห้อชั้นนำที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็น BMW MINI Honda Rolls-Royce XPENG และ ZEEKR สำหรับรถยนต์ BMW Motorrad และ Harley-Davidson สำหรับรถจักรยานยนต์ Azimut สำหรับเรือยอชท์ และ Chris Craft สำหรับเรือแม่น้ำ

2) กลุ่มธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ

3) กลุ่มธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกลุ่มธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) บริการบริหารจัดการ (Shared Service) บริการทางการเงินสำหรับยานยนต์ นายหน้าประกันภัย และบริการทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์ ซึ่งเป็นธุรกิจสนับสนุนและธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยกลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ ถือเป็นกลุ่มธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ ดังแสดงโดยรายได้และสัดส่วนของรายได้จากการขายและบริการของกลุ่มธุรกิจดังกล่าว ซึ่งสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 2566 2567 และ 2568 มีรายได้จากการขายและบริการจากกลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ เป็นจำนวน 18,152.9 ล้านบาท 19,735.0 ล้านบาท 14,640.0 ล้านบาท และ 16,769.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 78.7 ร้อยละ 78.5 ร้อยละ 72.0 และร้อยละ 74.6 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทฯ ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้ของสายผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มธุรกิจ

	2566	2567	2568
รายได้จากการดำเนินงานรวม (พันบาท)	25,033,286.00	20,192,511.00	22,350,380.02
ธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ (พันบาท)	19,735,043.00	14,640,022.00	16,769,450.08
ธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ (พันบาท)	3,747,348.00	3,863,491.00	3,826,271.38
ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับ (พันบาท)	1,516,539.00	1,644,099.00	1,697,241.25
อื่น ๆ (พันบาท)	34,356.00	44,899.00	57,417.31
รายได้จากการดำเนินงานรวม (%)	100.00%	100.00%	100.00%
ธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ (%)	78.84%	72.50%	75.03%
ธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ (%)	14.97%	19.13%	17.12%
ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับ (%)	6.06%	8.14%	7.59%
อื่น ๆ (%)	0.14%	0.22%	0.26%

โครงสร้างรายได้จากในประเทศและจากต่างประเทศ

	2566	2567	2568
รายได้รวม (พันบาท)	25,033,286.00	20,192,511.00	22,350,380.02
รายได้จากในประเทศ (พันบาท)	25,033,286.00	20,192,511.00	22,350,380.02
รายได้จากต่างประเทศ (พันบาท)	0.00	0.00	0.00
รายได้รวม (%)	100.00%	100.00%	100.00%
รายได้จากในประเทศ (%)	100.00%	100.00%	100.00%
รายได้จากต่างประเทศ (%)	0.00%	0.00%	0.00%

รายได้อื่น ตามที่ระบุในงบการเงิน

	2566	2567	2568
รายได้อื่นรวม (พันบาท)	99,399.00	141,213.00	126,780.96
รายได้อื่นจากการดำเนินงาน (พันบาท)	99,399.00	135,977.00	123,891.09
รายได้จากการลงทุน (พันบาท)	2,913.00	5,236.00	2,889.87
รายได้จากการขายเงินลงทุน (พันบาท)	0.00	0.00	0.00
รายได้อื่นนอกเหนือจากการดำเนินงาน (พันบาท)	96,486.00	5,236.00	2,889.87

ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) ของการร่วมค้าและบริษัทร่วมตามวิธีส่วนได้เสีย

	2566	2567	2568
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) (พันบาท)	3,307.00	89,717.00	206,911.04

1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

1.2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ และการพัฒนานวัตกรรมธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW MINI Honda XPENG ZEEKR และ Rolls-Royce รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad และ Harley-Davidson เรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut และเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยดังกล่าวได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายและ/หรือผู้นำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ที่เกี่ยวข้อง

ปี 2568 กลุ่มบริษัทฯ มีปริมาณการจำหน่ายยานยนต์รวม 11,814 คัน/ลำ โดยแบ่งเป็นยานยนต์ใหม่ซึ่งได้แก่ รถยนต์ รถจักรยานยนต์ และเรือแม่น้ำ จำนวน 10,010 คัน 523 คัน และ 1 ลำ ตามลำดับ และยานยนต์มือสองจำนวน 1,280 คัน โดยปริมาณการจำหน่ายยานยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากการจำหน่ายรถยนต์ใหม่เป็นหลัก ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 7,215 คัน ในปี 2567 เป็น 10,010 คัน ในปี 2568 ซึ่งโดยหลักมาจากรถยนต์ยี่ห้อ BMW Honda และ XPENG ซึ่งมีปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ใหม่รวมทั้งสิ้น 2,549 คัน 2,297 คัน และ 3,742 คัน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 25.5 ร้อยละ 22.9และร้อยละ 37.4 ของปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ใหม่รวมของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2568 ตามลำดับ ในขณะที่รถยนต์ยี่ห้อ MINI Rolls-Royce และ ZEEKR มีปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ใหม่รวม 614 คัน 19 คัน และ 789 คัน ในปีเดียวกัน ตามลำดับ ทั้งนี้ สำหรับธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad มีปริมาณการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่รวมทั้งสิ้น 292 คัน ในปี 2568 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 55.8 ของปริมาณการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่รวมของกลุ่มบริษัทฯ ในขณะที่รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Harley-Davidson มีปริมาณการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่รวม 231 คัน หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 44.2 ของปริมาณการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่รวมของกลุ่มบริษัทฯ ในปีเดียวกัน

ตารางต่อไปนี้แสดงรายละเอียดปริมาณการจำหน่ายยานยนต์ แยกตามยี่ห้อรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เรือยอชท์ และเรือแม่น้ำ ในแต่ละช่วงเวลาที่ระบุไว้

ปริมาณการจำหน่ายยานยนต์	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม					
	2566		2567		2568	
	คัน / ลำ	*ร้อยละ*	*คัน / ลำ*	*ร้อยละ*	*คัน / ลำ*	*ร้อยละ*
1) รถยนต์						
BMW	4,054	53.2	2,977	35.22	2,548	23.74
MINI	594	7.8	726	8.59	580	5.40
Honda	2,960	38.8	2,324	27.50	2,295	21.38
Rolls-Royce	16	0.2	22	0.26	21	0.20
XPENG - XTH	-	-	642	7.60	3,742	34.87
XPENG – XMP	-	-	201	2.38	756	7.04
ZEEKR	-	-	1,761	20.84	791	7.37
รวม	**7,624**	**100**	**8,452**	**100**	**10,733**	**100**
2) รถจักรยานยนต์						
BMW Motorrad	322	46.6	322	55.8	305	56.90
Harley-Davidson	369	53.4	255	44.2	231	43.10
รวม	**691**	**100**	**577**	**100**	**536**	**100**
3) เรือยอชท์ /เรือแม่น้ำ						
Azimut	3	50.0	1	33.3	5	45.45
Chris Craft	3	50.0	2	66.7	6	54.55
รวม	**6**	**100.0**	**3**	**100**	**11**	**100**
รวมยานยนต์ใหม่	**8,321**	-	**9,032**	-	**11,280**	-
ยานยนต์มือสอง	**1,229**	-	**1,016**	-	**1,280**	-
รวมยานยนต์ทั้งหมด	**9,550**	-	**10,048**	-	**12,560**	-

รายละเอียดจำนวนศูนย์จัดจำหน่ายยานยนต์ แยกตามยี่ห้อรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เรือยอชท์ และเรือแม่น้ำ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

จำนวนศูนย์จัดจำหน่ายยานยนต์	
1) รถยนต์	
BMW	10
MINI	8
Honda	5
Rolls-Royce	2
XPENG	14
ZEEKR	2
รวม	**41**
2) รถจักรยานยนต์	
BMW Motorrad	6
Harley-Davidson	3
รวม	**9**
3) เรือยอชท์ /เรือแม่น้ำ	
Azimut	1
Chris Craft	2
รวม	**3**
รวมศูนย์จัดจำหน่ายยานยนต์ใหม่	**53**
ศูนย์จัดจำหน่ายยานยนต์มือสอง	**13**
รวมศูนย์จัดจำหน่ายยานยนต์ทั้งหมด	**66**

(1) ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์

รถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI ตั้งแต่ปี 2543 โดยมี BMW เป็นแบรนด์หลัก ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท MAG ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทฯ มีศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI (รวมถึงบริการซ่อมสีและตัวถัง) รวมทั้งสิ้น BMW 10 สาขา และ MINI 9 สาขา โดยแบ่งเป็น

- กรุงเทพมหานคร: BMW 6 สาขา และ MINI 5 สาขา
- ต่างจังหวัด: BMW 4 สาขา และ MINI 4 สาขา

ข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ (รวมถึงบริการซ่อมสีและตัวถัง) รถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ	จังหวัด	ที่ตั้ง	ยี่ห้อรถยนต์	ปีที่เริ่มดำเนินการ
พระราม 4	กรุงเทพฯ	2929/9 ถนนพระรามที่ 4 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110	BMW และ MINI	2543
ลาดพร้าว	กรุงเทพฯ	2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310	BMW	2545
สยามพารากอน[1]	กรุงเทพฯ	ศูนย์การค้าสยามพารากอน ห้องเลขที่ 2-53 และ 2-54 เลขที่ 991 ถนนพระรามที่ 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330	BMW และ MINI	2549
เอกมัย[2]	กรุงเทพฯ	99/99 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	MINI	2550
พระราม 3[2]	กรุงเทพฯ	999 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120	BMW และ MINI (เฉพาะศูนย์ให้บริการ)	2555
ไอคอนสยาม[1]	กรุงเทพฯ	ศูนย์การค้าไอคอนสยาม ห้องเลขที่ 319 เลขที่ 299 ถนนเจริญนคร แขวงคลองต้นไทร เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร 10600	BMW และ MINI	2561
พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	กรุงเทพฯ	2089 ถนนพัฒนาการ แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250	BMW	2565
อุบลราชธานี	อุบลราชธานี	9 หมู่ที่ 8 ตำบลแจระแม เขตอำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34000	BMW และ MINI	2558
ภูเก็ต	ภูเก็ต	9/99 หมู่ที่ 5 ตำบลรัษฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000	BMW และ MINI	2560
หาดใหญ่	สงขลา	888 ถนนศุภสารรังสรรค์ ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110	BMW และ MINI	2561
สุราษฎร์ธานี	สุราษฎร์ธานี	159 หมู่ที่ 1 ตำบลวัดประดู่ อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000	BMW และ MINI	2566

หมายเหตุ:
(1) ไม่มีศูนย์ให้บริการ
(2) ศูนย์บริการไม่มีบริการซ่อมสีและตัวถัง

รถยนต์ยี่ห้อ BMW เป็นรถยนต์ยุโรปพรีเมียมซึ่งมีความหลากหลายทั้งในเชิงของประเภทรถยนต์และขนาดตัวถัง มีจุดขายที่ภาพลักษณ์สปอร์ตและสมรรถนะการขับขี่ที่โดดเด่น และสามารถตอบโจทย์ลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายที่มีความสามารถในการซื้อปานกลางถึงสูง โดยมีรถยนต์ราคาตั้งแต่ 1.999 ล้านบาท จนถึง 17.519 ล้านบาท ซึ่งแบ่งกลุ่มประเภทรถยนต์ได้เป็น 4 กลุ่มใหญ่ ดังต่อไปนี้

1. กลุ่ม Sedan และ Coupe
   - รุ่นรถยนต์: ประกอบด้วยรถยนต์ทั้งหมด 7 รุ่น ได้แก่ Series 2 3 4 5 6 7 และ Z4

- คุณสมบัติ: รถยนต์ที่เหมาะกับการใช้งานทั่วไป มีความสะดวกสบายในการขับขี่ทั้งในเมืองและขับขี่ออกต่างจังหวัด โดยมีเครื่องยนต์ที่หลากหลายทั้งที่เป็นเครื่องยนต์สันดาปภายใน (ICE: Internal Combustion Engine) และไฮบริดจ์ (HEV: Hybrid Electric Vehicle)
- ช่วงราคา: 1.999 - 7.059 ล้านบาท



2 Series
(1.999 ลบ.)



5 Series
(3.799 – 3.969 ลบ.)



7 Series
(6.739 – 7.059 ลบ.)

2. กลุ่ม Sport Activity Vehicle (SAV) และ Sport Activity Coupe (SAC)
   - รุ่นรถยนต์: ประกอบด้วยรถยนต์ทั้งหมด 6 รุ่น ได้แก่ X1 X3 X4 X5 X6 และ X7
   - คุณสมบัติ: รถยนต์ที่มีพื้นที่ในการบรรจุของค่อนข้างมาก เหมาะแก่การเดินทางไกลออกต่างจังหวัด
   - ช่วงราคา: 2.519 - 6.659 ล้านบาท



X1
(2.519 – 2.819 ลบ.)



X3
(3.799 – 3.889 ลบ.)



X7
(6.939 ลบ.)

3. กลุ่ม M Power (High Performance)
   - รุ่นรถยนต์: ประกอบด้วยรถยนต์ทั้งหมด 6 รุ่น ได้แก่ M2 M3 Touring M3 CS M4 M5 และ XM LABEL RED
   - คุณสมบัติ: รถยนต์ที่เน้นสมรรถนะของเครื่องยนต์ High Performance เป็นพิเศษซึ่งเป็นจุดเด่นของ BMW อีกทั้งยังมีช่วงล่างที่ยึดเกาะถนน เหมาะกับผู้ใช้งานที่ต้องการรถยนต์สมรรถนะสูง
   - ช่วงราคา: 6.649 - 17.519 ล้านบาท



M2
(6.529 ลบ.)



M4
(10.299 ลบ.)



XM LABEL RED
(17.499 ลบ.)

4. กลุ่ม BMW i
   - รุ่นรถยนต์: ประกอบด้วยรถยนต์ทั้งหมด 5 รุ่น ได้แก่ iX2 iX3 i4 iX และ i7
   - คุณสมบัติ: รถยนต์ที่ใช้พลังงานไฟฟ้าล้วน (BEV: Battery Electric Vehicle) ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย และยังคงไว้ซึ่งสมรรถนะในการขับขี่ที่โดดเด่น และความสามารถในการขับขี่ทางไกล
   - ช่วงราคา: 2.299 – 10.749 ล้านบาท



iX2
(3.399 ลบ.)



i4
(3.929 – 5.289 ลบ.)



i7
(8.149 ลบ.)

รายละเอียดปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW ของบริษัท MAG แยกตามประเภทเครื่องยนต์ ในแต่ละช่วงเวลาที่ระบุไว้

ปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW	**สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม**							
	2565		**2566**		**2567**		**2568**	
	คัน	***ร้อยละ***	***คัน***	***ร้อยละ***	***คัน***	***ร้อยละ***	***คัน***	***ร้อยละ***
เครื่องยนต์สันดาปภายใน (ICE: Internal Combustion Engine)	2,567	66.40	2,490	61.40	1,964	65.88	1,672	65.62
ไฮบริดจ์ (HEV: Hybrid Electric Vehicle) และ ปลั๊กอินไฮบริดจ์ (PHEV: Plug-in Hybrid Vehicle)	1,083	28.00	889	21.90	688	23.07	468	18.37
พลังงานไฟฟ้าล้วน (BEV: Battery Electric Vehicle)	216	5.60	675	16.70	329	11.03	408	16.01
รวม	**3,866**	**100.00**	**4,054**	**100.00**	**2,981**	**100.00**	**2,548**	**100.00**

ยอดขายรวมของ BMW ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 อยู่ที่ 2,548 คัน ลดลงจาก 2,981 คันในปี 2567 คิดเป็นการลดลง 433 คัน หรือประมาณ ร้อยละ 14.5 โดยการปรับลดดังกล่าวเกิดขึ้นในกลุ่ม รถยนต์เครื่องยนต์สันดาปภายใน (ICE) และ รถยนต์ไฮบริดจ์/ปลั๊กอินไฮบริดจ์ (HEV/PHEV) ขณะที่ รถยนต์พลังงานไฟฟ้าล้วน (BEV) มีการเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน ทั้งนี้ กลุ่ม ICE ยังคงเป็นฐานยอดขายหลักของ BMW ด้วยจำนวน 1,672 คัน คิดเป็น ร้อยละ 65.62 (ใกล้เคียงปีก่อนที่ร้อยละ 65.88) สะท้อนว่าตลาดยังคงพึ่งพารถยนต์กลุ่มดังกล่าวเป็นหลัก ขณะที่กลุ่ม HEV/PHEV ลดลงจาก 688 คัน (ร้อยละ 23.07) เป็น 468 คัน (ร้อยละ 18.37)

ในทางกลับกัน กลุ่ม BEV เพิ่มขึ้นจาก 329 คัน (ร้อยละ 11.03) เป็น 408 คัน (ร้อยละ 16.01) สะท้อนสัญญาณการเปลี่ยนผ่านของความต้องการผู้บริโภคไปสู่รถยนต์พลังงานสะอาดที่เริ่มมีความเด่นชัดมากขึ้นในปี 2568 แม้ยอดขายรวมจะชะลอตัว ทั้งนี้ แนวโน้มดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงโครงสร้างอุปสงค์ที่มีความหลากหลาย โดยยังคงมีความต้องการในกลุ่ม ICE เป็นหลักควบคู่กับการเพิ่มขึ้นของ BEV อย่างค่อยเป็นค่อยไป ดังนั้น BMW อาจต้องปรับกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และการตลาดเพื่อรองรับทิศทางตลาดรถยนต์พลังงานสะอาด รวมถึงการสนับสนุนปัจจัยเอื้ออำนวยต่อการใช้งานรถยนต์ไฟฟ้า เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในบริบทตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง

ในขณะเดียวกัน รถยนต์ยี่ห้อ MINI เป็นรถยนต์ยุโรปพรีเมียมที่มีฐานลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยมีจุดเด่นด้านดีไซน์ตัวถังขนาดย่อมที่เป็นเอกลักษณ์และสมรรถนะการขับขี่ที่โดดเด่น ทั้งนี้ MINI มีช่วงราคาจำหน่ายเริ่มต้นที่ 1.555 ล้านบาท ถึง 3.399 ล้านบาท

ตัวอย่างรถยนต์ยี่ห้อ MINI



Electric
(2.469 ลบ.)



Countryman
(2.130 – 2.579 ลบ.)



Convertible
(3.090 – 3.120 ลบ.)

รถยนต์ยี่ห้อ Honda

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มจัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda มาตั้งแต่ปี 2555 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท SHA กลุ่มบริษัทฯ มีศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda รวมทั้งสิ้น 5 สาขา แบ่งเป็น กรุงเทพมหานคร 4 สาขา และต่างจังหวัด 1 สาขา

ข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ (รวมถึงบริการซ่อมสีและตัวถัง) รถยนต์ยี่ห้อ Honda ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
พัฒนาการ	กรุงเทพฯ	88 ซอยพัฒนาการ 30 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250	2555
อุดมสุข	กรุงเทพฯ	530 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250	2558
หัวหมาก *(สำนักงานใหญ่)*	กรุงเทพฯ	825 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240	2558
บางนา กม. 4.5 *(ย้ายสถานประกอบการมาจากสาขาสุขุมวิท (สาขาบางนาเดิม))*	กรุงเทพฯ	929 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาเหนือ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260	2565[2]
หาดใหญ่[1]	สงขลา	886 ถนนศุภสารรังสรรค์ ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110	2560

หมายเหตุ:
(1) ศูนย์บริการไม่มีบริการซ่อมสีและตัวถัง
(2) บริษัท SHA เปิดศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda ใหม่ที่บางนา ก.ม. 4.5 โดยใช้ชื่อสาขาบางนา เนื่องจากเป็นการย้ายสถานประกอบการมาจากสาขาสุขุมวิท (สาขาบางนาเดิม) ปิดทำการ

ทั้งนี้ รถยนต์ยี่ห้อ Honda เป็นรถยนต์สัญชาติญี่ปุ่นในตลาด Mass Market ซึ่งมีความหลากหลายทั้งในเชิงของประเภทรถยนต์และขนาดตัวถัง ซึ่งเข้าถึงลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่รถยนต์รุ่นขนาดเล็ก เช่น City, City Hatchback รถยนต์รุ่นขนาดกลาง เช่น Civic รถยนต์รุ่นขนาดใหญ่ เช่น Accord จนถึงรถยนต์รุ่นอเนกประสงค์ SUV และ MPV เช่น BR-V HR-V CR-V และ Mobilio โดยมีราคารถยนต์ตั้งแต่ 599,000 บาท จนถึง 1,743,000 บาท รถยนต์ยี่ห้อ Honda มีจุดขายที่เน้นความคุ้มค่าเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย และยังเป็นรถตลาดซึ่งมีราคาขายในตลาดรถยนต์มือสองที่ดี

ตัวอย่างรถยนต์ยี่ห้อ Honda



City

(599,000 – 829,000 บาท)

จุดเด่น : 2 เครื่อง คือ

(1) 1.0 Turbo ประหยัดน้ำมัน 23.8 กม./ลิตร 122 แรงม้า

(2) 1.5 Hybrid ประหยัดน้ำมัน 27.8 กม./ลิตร แรงบิด 127 Nm.



Civic e:HEV

(1,099,000 – 1,239,000 บาท)

จุดเด่น : เครื่องยนต์ 2.0 Hybrid ประหยัดน้ำมัน 25.0 กม./ลิตร แรงบิด 315 Nm.



Accord e:HEV

(1,*479*,000 – 1,729,000 บาท)

จุดเด่น : เครื่องยนต์ 2.0 Hybrid ประหยัดน้ำมัน 23.3 กม./ลิตร แรงบิด 335 Nm.



CR-V e:HEV

(1,399,000 – 1,743,000 บาท)

จุดเด่น : เครื่องยนต์ 2.0 Hybrid ประหยัดน้ำมัน 18.5 กม./ลิตร แรงบิด 335 Nm.

ตารางปริมาณจำหน่ายรถ Honda แยกตามประเภทเครื่องยนต์

ปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda	**สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม**							
	2565		**2566**		**2567**		**2568**	
	คัน	***ร้อยละ***	***คัน***	***ร้อยละ***	***คัน***	***ร้อยละ***	***คัน***	***ร้อยละ***
B Segment (City Series)	1,194	44.12	918	30.98	556	23.92	613	26.71
C Segment (Civic)	419	15.48	490	16.53	342	14.71	398	17.34
D Segment (Accord)	151	5.58	92	3.10	95	4.08	86	3.74
SUV (HR-V & CR-V)	942	34.81	1,463	49.37	1,331	57.27	1,198	52.20
รวม	**2,706**	**100**	**2,963**	**100**	**2,324**	**100**	**2,295**	**100**

รถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มจัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce มาตั้งแต่ปี 2555 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท GW กลุ่มบริษัทฯ มีศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce จำนวน 2 สาขา ได้แก่ สาขาพระราม 3 ซึ่งเป็นสาขาแรก และสาขาสยามพารากอน โดยบริษัท GW ถือเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Rolls-Royce อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวในประเทศไทย

ข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
พระราม 3	กรุงเทพฯ	999 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120	2555
สยามพารากอน[1]	กรุงเทพฯ	ศูนย์การค้าสยามพารากอน ห้องเลขที่ 2-55 เลขที่ 991 ถนนพระรามที่ 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330	2556

หมายเหตุ: (1) ไม่มีศูนย์ให้บริการ

รถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce มีต้นกำเนิดจากประเทศอังกฤษและมีประวัติศาสตร์ที่ยาวนานถึง 120 ปี ถือเป็นที่ยอมรับในวงการรถยนต์ว่าเป็น “สุดยอดแห่งยนตรกรรม” (The Best Car in the World) และเป็นหนึ่งในยี่ห้อรถยนต์ที่หรูหรามากที่สุดในโลก ด้วยเอกลักษณ์ที่มีความเฉพาะตัวและคุณภาพของรถยนต์ รวมไปถึงการออกแบบรถยนต์ที่มีความโดดเด่น โดยรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce เน้นเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังในการซื้อสูง (High Net Worth Individuals) ซึ่งให้ความสำคัญกับความหรูหรา ความเป็นส่วนตัว และรสนิยมเฉพาะบุคคล โดยมีราคาเริ่มต้นประมาณ 31.0 ล้านบาท ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่จะเลือกปรับแต่งรถยนต์ในรูปแบบ Bespoke โดยสามารถเลือกวัสดุ สีสัน และอุปกรณ์เสริม (Options) ให้เหมาะสมกับความต้องการเฉพาะราย ซึ่งส่งผลให้ราคาจำหน่ายจริงสูงกว่าราคาเริ่มต้น และช่วยเพิ่มอัตรากำไรของกลุ่มบริษัทฯ

ตัวอย่างรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce



Ghost

(ราคาเริ่มต้น 31.0 ลบ.)



Cullinan

(ราคาเริ่มต้น 35.0 ลบ.)



Spectre

(ราคาเริ่มต้น 32.9 ลบ.)



Phantom

(ราคาเริ่มต้น 44.0 ลบ.)

รถยนต์ยี่ห้อ XPENG

รถยนต์ยี่ห้อ XPENG ได้ขยายตลาดเข้าสู่ประเทศไทยอย่างเป็นทางการในปี 2567 โดยร่วมมือกับกลุ่มบริษัทฯ ผ่านบริษัทในเครือ บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด ซึ่งทำหน้าที่เป็น ผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ XPENG เพียงผู้เดียวในประเทศไทย การเปิดตัวแบรนด์ XPENG ในประเทศไทยเกิดขึ้นภายในงาน บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล มอเตอร์โชว์ ครั้งที่ 45 เมื่อเดือนมีนาคม 2567

ต่อมาในเดือนสิงหาคม 2567 บริษัทฯ ได้เปิดตัวและเริ่มส่งมอบ XPENG G6 ซึ่งเป็นรถยนต์ไฟฟ้าอัจฉริยะที่ได้รับความนิยมในหลายประเทศ เพื่อรองรับความต้องการของตลาดรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทย และในปี 2568 กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์ด้วยการนำเข้าและจัดจำหน่าย XPENG X9 ซึ่งเป็นรถยนต์ไฟฟ้าแบบ MPV ระดับพรีเมียม พร้อมเทคโนโลยีขั้นสูง เพื่อตอบโจทย์การใช้งานทั้งกลุ่มครอบครัวและลูกค้าองค์กร และขยายฐานลูกค้าในประเทศอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายเครือข่ายการให้บริการสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า XPENG ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง โดย ณ ปี 2568 มี โชว์รูมและศูนย์บริการครบวงจร รวม 14 แห่ง เพื่อยกระดับการเข้าถึงบริการและประสบการณ์ของลูกค้าอย่างครอบคลุม ตารางต่อไปนี้แสดงข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถยนต์ยี่ห้อ XPENG ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
รามคำแหง (รวมศูนย์ซ่อมสีและตัวถัง)	กรุงเทพฯ	156 ถนน รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240	2567
ราชพฤกษ์	นนทบุรี	104 ตำบลบางขนุน อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130	2567
ขอนแก่น	ขอนแก่น	257, 6 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น ขอนแก่น 40000	2567
ประดิษฐ์มนูธรรม	กรุงเทพฯ	325 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230	2567
สุขุมวิท	กรุงเทพฯ	1924, 1926-1928 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260	2567
แจ้งวัฒนะ	กรุงเทพฯ	5 ถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120	2567
ภูเก็ต	ภูเก็ต	9/99 หมู่ที่ 5 ตำบลรัษฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000	2567
พัทยา	ชลบุรี	64/3 ถนนสุขุมวิท เมืองพัทยา อำเภอบางละมุง ชลบุรี 20150	2567
เชียงใหม่	เชียงใหม่	เลขที่ 284 ตำบลสันทรายน้อย อำเภอสันทราย เชียงใหม่ 50210	2567
อุบลราชธานี	อุบลราชธานี	9 ตำบลแจระแม อำเภอเมือง อุบลราชธานี 34000	2567
ตลิ่งชัน	กรุงเทพฯ	220 ซอยบรมราชชนนี 56 แขวงฉิมพลี เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร 10170	2568
วิภาวดี-หลักสี่	กรุงเทพฯ	201/14 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210	2568
เกษตร-นวมินทร์	กรุงเทพฯ	29, 29/9 ซอยประเสริฐมนูกิจ 27 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงจรเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230	2568
สุราษฎร์ธานี	สุราษฎร์ธานี	161 หมู่ 1 ตำบลวัดประดู่ อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000	2568

XPENG Motors เป็นบริษัทรถยนต์ไฟฟ้าสัญชาติจีน ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2557 โดย เฮอ เสี่ยวเผิง (He Xiaopeng) อดีตผู้ร่วมก่อตั้ง UCWeb และผู้บริหารจากบริษัทเทคโนโลยีชั้นนำ เช่น Alibaba และ Huawei โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่เมืองกวางโจว ประเทศจีน บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนารถยนต์ไฟฟ้าอัจฉริยะที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง อาทิ ระบบขับขี่อัตโนมัติ XPilot และการบูรณาการเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI Integration) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับผู้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้าระดับโลก

ด้านโครงสร้างเงินทุน XPENG ได้รับการสนับสนุนจากนักลงทุนหลายราย อาทิ Alibaba และ IDG Capital รวมถึงนักลงทุนรายใหญ่อื่น ๆ และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (New York Stock Exchange: NYSE) ภายใต้สัญลักษณ์ XPEV ในปี พ.ศ. 2563 และมีการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฮ่องกง (Hong Kong Stock Exchange: HKEX) ภายใต้สัญลักษณ์ 9868 ต่อมาในปี พ.ศ. 2564 บริษัทได้ขยายการดำเนินธุรกิจไปสู่ตลาดยุโรป อีกทั้งปัจจุบันมีแผนพัฒนารถยนต์พลังงานไฟฟ้าร่วมกับ Volkswagen เพื่อขยายตลาดและเทคโนโลยีของบริษัทไปสู่ระดับโลก

XPENG Motors มีรถยนต์ไฟฟ้าหลายรุ่นที่ได้รับความนิยม โดยมีพัฒนาการของผลิตภัณฑ์สำคัญดังนี้

- XPENG G3: รถยนต์ไฟฟ้าแบบ SUV รุ่นแรก เปิดตัวในปี พ.ศ. 2561 และได้รับการอัปเกรดด้วยเทคโนโลยี AI และระบบช่วยขับขี่อัจฉริยะ
- XPENG P7: รถซีดานไฟฟ้า เปิดตัวในปี พ.ศ. 2563 โดยมีระยะทางวิ่งสูงสุดมากกว่า 700 กิโลเมตรต่อการชาร์จหนึ่งครั้ง
- XPENG P5: รถซีดานไฟฟ้าที่มาพร้อม Lidar Sensor เปิดตัวในปี พ.ศ. 2564 เพื่อรองรับการขับขี่อัตโนมัติที่แม่นยำยิ่งขึ้น
- XPENG G9: รถ SUV ไฟฟ้าระดับพรีเมียม เปิดตัวในปี พ.ศ. 2565 รองรับระบบชาร์จเร็ว 800V และเหมาะกับการใช้งานระยะไกล
- XPENG X9: รถ MPV ไฟฟ้าหรู เปิดตัวในปี พ.ศ. 2566 มาพร้อมเทคโนโลยีขั้นสูง รองรับการใช้งานทั้งครอบครัวและธุรกิจ

ตัวอย่างรถยนต์ยี่ห้อ XPENG



XPENG G6

(ราคาเริ่มต้น 1,189,000 บาท)



XPENG X9

(ราคาเริ่มต้น 2,499,000 บาท)

รถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มจัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR มาตั้งแต่ปี 2567 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท ZMP (บริษัทย่อยของบริษัทร่วม) บริษัทฯ มีศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR รวมทั้งสิ้น 2 สาขา ได้แก่ สาขาวิภาวดีรังสิต และสาขาศรีนครินทร์

ข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
สาขาวิภาวดีรังสิต	กรุงเทพฯ	1/8 หมู่ 2 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210	2567
สาขาศรีนครินทร์	กรุงเทพฯ	47 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250	2567

รถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR เป็นแบรนด์รถยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียมจากประเทศจีน ก่อตั้งขึ้นในปี 2564 โดยเป็นส่วนหนึ่งของ Geely Holding Group ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่เป็นเจ้าของแบรนด์รถยนต์ชั้นนำอย่าง Volvo และ Lotus แม้ว่า ZEEKR จะเป็นแบรนด์ใหม่ แต่ได้รับการยอมรับอย่างรวดเร็วในตลาดยานยนต์ไฟฟ้า เนื่องจากมุ่งเน้นการออกแบบที่หรูหรา ผสานกับเทคโนโลยีล้ำสมัยและสมรรถนะที่โดดเด่น รุ่นที่สำคัญของ ZEEKR ได้แก่ ZEEKR X ซึ่งเป็น B-SUV ไฟฟ้าที่ใช้พื้นฐานเดียวกับ Volvo EX30 มาพร้อมเทคโนโลยีระดับสูงและดีไซน์พรีเมียม นอกจากนี้ยังมี ZEEKR 009 ซึ่งเป็น MPV ไฟฟ้าหรูอย่างมีสไตล์ ด้วยห้องโดยสารที่กว้างขวางและระบบความปลอดภัยขั้นสูง สำหรับสายสปอร์ต ZEEKR 001 FR เป็นรถซีดานที่มีกำลังสูงถึง 1,300 แรงม้า สามารถทำความเร็วจาก 0-100 กม./ชม. ได้ภายใน 2.02 วินาที ทำให้เป็นหนึ่งในรถยนต์ไฟฟ้าที่เร็วที่สุดในตลาด ปิดท้ายด้วย ZEEKR 7X ซึ่งเป็น SUV ไฟฟ้า 5 ที่นั่งที่ออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์ครอบครัวยุคใหม่ที่ต้องการสมรรถนะและความสะดวกสบาย

ZEEKR ได้ขยายตลาดไปยังหลายประเทศ รวมถึงออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ พร้อมตั้งเป้าขยายโชว์รูมมากกว่า 200 แห่งทั่วโลกภายในปี 2568 และมุ่งเน้นการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น ระบบขับขี่อัจฉริยะและแบตเตอรี่ที่รองรับการชาร์จเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการของ

ตลาด EV ที่เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองผู้บริโภคที่มองหายานยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียม ด้วยการผสานเทคโนโลยีล้ำสมัย ดีไซน์ที่หรูหรา และสมรรถนะที่ยอดเยี่ยม ZEEKR กำลังก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำในตลาดยานยนต์ไฟฟ้าระดับโลกและเป็นตัวเลือกสำคัญสำหรับผู้ที่มองหารถยนต์ไฟฟ้าสมรรถนะสูงที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ยุคใหม่

ตัวอย่างรถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR



ZEEKR X

(ราคาเริ่มต้น 1,199,000 บาท)



ZEEKR 009

(ราคาเริ่มต้น 2,399,000 บาท)



ZEEKR 7X

(ราคาเริ่มต้น 1,399,000 บาท)

(2) ธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์

รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad ตั้งแต่ปี 2560 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท MAG กลุ่มบริษัทฯ มีศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถจักรยานยนต์ ซึ่งดำเนินงานร่วมกับศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW รวมทั้งสิ้น 6 สาขา แบ่งเป็น กรุงเทพมหานคร 3 สาขา และต่างจังหวัด 3 สาขา
ข้อมูลศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
ลาดพร้าว	กรุงเทพฯ	2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310	2560
สยามพารากอน[1]	กรุงเทพฯ	ศูนย์การค้าสยามพารากอน ห้องเลขที่ 2-53 และ 2-54 เลขที่ 991 ถนนพระรามที่ 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330	2560
ไอคอนสยาม [1]	กรุงเทพฯ	ศูนย์การค้าไอคอนสยาม ห้องเลขที่ 319 เลขที่ 299 ถนนเจริญนคร แขวงคลองต้นไทร เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร 10600	2561
อุบลราชธานี	อุบลราชธานี	9 หมู่ที่ 8 ตำบลแจระแม เขตอำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34000	2560
ภูเก็ต	ภูเก็ต	9/99 หมู่ที่ 5 ตำบลรัษฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000	2560
หาดใหญ่	สงขลา	888 ถนนศุภสารรังสรรค์ ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110	2561

หมายเหตุ: (1) ไม่มีศูนย์ให้บริการ

รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad เป็นรถจักรยานยนต์ขนาดใหญ่ (Big Bike) ที่มีความหลากหลายของรุ่นเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในหลายกลุ่มเป้าหมาย โดยโดดเด่นด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมการขับขี่ตามมาตรฐานของแบรนด์ BMW ในฐานะผู้ผลิตยานยนต์ชั้นนำระดับโลก ทั้งนี้ กลุ่มผลิตภัณฑ์ของ BMW Motorrad ครอบคลุมตั้งแต่รุ่นเริ่มต้นที่เหมาะสำหรับการใช้งานในชีวิตประจำวัน เช่น Urban และ Roadster ไปจนถึงรุ่นที่ตอบโจทย์การใช้งานเฉพาะด้าน ได้แก่ Sport (เน้นสมรรถนะและความเร็ว), Heritage (สะท้อนเอกลักษณ์ความคลาสสิก), Adventure (ตอบโจทย์การขับขี่อเนกประสงค์และการเดินทางเชิงผจญภัย) และ Touring (เหมาะสำหรับการเดินทางระยะไกลและความสะดวกสบายในการขับขี่)

ตัวอย่างรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad



Urban

(445,000-859,000 บาท)



Roadster

(565,000 บาท)



Sport

(1,029,000-1,059,000 บาท)









Heritage

(739,000 - 1,615,000 บาท)



Adventure

(594,000-1,205,000 บาท)



Touring

(1,390,000-1,569,000 บาท)

รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Harley-Davidson

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Harley-Davidson ตั้งแต่ปี 2560 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท USM กลุ่มบริษัทฯ มีศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถจักรยานยนต์ทั่วประเทศ รวมทั้งสิ้น 3 สาขา แบ่งเป็น 1 กรุงเทพฯ และปริมณฑล (จังหวัดนนทบุรี) 1 สาขา จังหวัดอุบลราชธานี 1 สาขา และอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 1 สาขา

ข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Harley-Davidson ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่ายและให้บริการ	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
อุบลราชธานี	อุบลราชธานี	129 หมู่ที่ 8 ตำบลแจระแม เขตอำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34000	2560
หาดใหญ่	สงขลา	882 ถนนศุภสารรังสรรค์ ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110	2560
ธนบุรี	นนทบุรี	292 หมู่ที่ 3 ตำบลบางขุนกอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130	2565

รถจักรยานยนต์ Harley-Davidson เป็นแบรนด์รถจักรยานยนต์ขนาดใหญ่ (Big Bike) สัญชาติอเมริกันที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และมีประวัติศาสตร์ยาวนานกว่า 120 ปี โดยมีกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบอัตลักษณ์ของแบรนด์ในด้าน “American Heritage” และประสบการณ์แห่งอิสรภาพในการขับขี่ (Freedom of Riding)

สำหรับตลาดประเทศไทย Harley-Davidson แบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 5 ตระกูลหลัก เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ที่หลากหลาย ได้แก่ Sport, Cruiser, Adventure Touring, Grand American Touring และตระกูลระดับสูงสุด CVO (Custom Vehicle Operation) ซึ่งสะท้อนความโดดเด่นด้านการออกแบบและการตกแต่งเฉพาะรุ่นอย่างพรีเมียม

ตัวอย่างรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Harley-Davidson



Sport

(527,000 – 671,000 บาท)



Cruiser

(889,000 – 1,298,000 บาท)



Adventure Touring

(874,000 – 904,000 บาท)



Grand American Touring

(1,628,000 – 1,817,000 บาท)



CVO

(3,191,000 – 3,439,000 บาท)

(3) ธุรกิจจำหน่ายเรือยอชท์ และเรือแม่น้ำ

เรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut

ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท MGC Marine กลุ่มบริษัทฯ เริ่มนำเข้าและจัดจำหน่ายเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut มาตั้งแต่ปี 2557 โดยมีศูนย์จัดจำหน่ายเรือยอชท์อยู่ทั้งหมดสองแห่ง ได้แก่ Ocean Marina Yacht Club ที่พัทยา จังหวัดชลบุรี และ Boat Lagoon ที่จังหวัดภูเก็ต

ตารางต่อไปนี้แสดงข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่าย	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
Ocean Marina Yacht Club	ชลบุรี	167/3 หมู่ที่ 4 ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี 20250	2558
Boat Lagoon	ภูเก็ต	22/1 หมู่ 2 ถนนเทพกษัตรี ตำบลเกาะแก้ว อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000	2562

เรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut เป็นหนึ่งในเรือยอชท์ที่หรูหรามากที่สุดในโลกด้วยความเป็นเรือยอชท์สัญชาติอิตาเลี่ยนภายใต้การบริหารของกลุ่ม Azimut Benetti ซึ่งมีประวัติศาสตร์อันยาวนานเริ่มตั้งแต่ปี 2512 โดยมีชื่อเสียงในเรื่องของคุณภาพอันยอดเยี่ยมและความเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์ ทั้งนี้ เรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut เน้นเจาะกลุ่มลูกค้า Ultra High Net Worth ในประเทศรวมถึงชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย เรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut มีหลากหลายรุ่นตั้งแต่รุ่น (เช่น Atlantis) รุ่นยอดนิยม (เช่น Flybridge และ Magellano) จนถึงรุ่นพิเศษ (เช่น S-Collection และ Grande) ราคาเริ่มต้นของเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut อยู่ที่ประมาณ 45 ล้านบาท โดยจะมีความแตกต่างกันไปโดยขึ้นอยู่กับรุ่น ขนาด และอุปกรณ์ตกแต่ง ทั้งนี้ เรือยอชท์แต่ละลำจะมีการตกแต่ง (Customize) ตามความต้องการของลูกค้า ทำให้ราคาขายในรุ่นพิเศษบางรุ่นอาจสูงขึ้นไปจนถึงช่วงราคาประมาณ 400.0 – 600.0 ล้านบาท

ตัวอย่างเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut



Atlantis

(ราคาเริ่มต้น 45.0 ลบ.)



Flybridge

(ราคาเริ่มต้น 55.0 ลบ.)



Magellano

(ราคาเริ่มต้น 55.0 ลบ.)



S-Collection

(ราคาเริ่มต้น 90.0 ลบ.)

หมายเหตุ: ราคาเริ่มต้นไม่รวมอุปกรณ์ตกแต่ง ภาษีมูลค่าเพิ่ม และค่าขนส่ง

เรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft

กลุ่มบริษัทฯ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท MGC Marine เริ่มนำเข้าและจัดจำหน่ายเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris- Craft ในปี 2565 โดยบริษัท MGC Marine ได้รับสิทธิในการนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้ายี่ห้อ Chris-Craft รวมถึงให้บริการต่างๆ แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยและประเทศสมาชิกอาเซียน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทฯ กลุ่มบริษัทฯ มีได้เปิดศูนย์จัดจำหน่ายและบริการหลังการขายครบวงจรสำหรับเรือแม่น้ำแห่งแรกที่ Riverdale Marina ที่จังหวัดปทุมธานี

เรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft เป็นเรือแม่น้ำซึ่งมีประวัติศาสตร์อันยาวนานเริ่มตั้งแต่ปี 2417 โดยมีชื่อเสียงในเรื่องของคุณภาพอันยอดเยี่ยมและยังเป็นสัญลักษณ์ของความเป็นอิสระด้วยความเป็นเรือแม่น้ำสัญชาติอเมริกันที่สามารถล่องไปได้ตามสถานที่ต่างๆ อีกทั้ง เรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft ยังถือครองส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับหนึ่งในปี 2566 เมื่อพิจารณาจากรายได้[1] ทั้งนี้ เรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft เน้นเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังในการซื้อสูง (High Net Worth) รวมถึงลูกค้าที่ชื่นชอบกีฬาทางน้ำ และลูกค้าที่เป็นเจ้าของเรือยอชท์มาก่อนและต้องการเรือแม่น้ำเพื่อใช้งานในแม่น้ำ เรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft มีหลากหลายรุ่นทั้งที่เป็นเครื่องยนต์แบบ Sterndrive ซึ่งจะถูกวางอยู่ในตัวเรือได้แก่ รุ่น Launch และเครื่องยนต์แบบเกาะท้าย (Outboard) ซึ่งช่วยให้ประหยัดพื้นที่ในตัวเรือมากขึ้น ได้แก่ รุ่น Launch GT, Calypso และ Catalina ช่วงราคาของเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft อยู่ที่ประมาณ 7.5 – 15.5 ล้านบาท โดยจะมีความแตกต่างกันไปโดยขึ้นอยู่กับรุ่นและขนาดของตัวเรือ

ตารางต่อไปนี้แสดงข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่าย	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
Riverdale Marina	ปทุมธานี	88 หมู่ที่ 2 ถนนติวานนท์ ตำบลบางกะดี อำเภอเมืองปทุมธานี ปทุมธานี 12000	2566

ตัวอย่างเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft



Launch

(ราคาเริ่มต้น 7.5 ลบ.)



Launch GT

(ราคาเริ่มต้น 9.0 ลบ.)



Calypso

(ราคาเริ่มต้น 9.5 ลบ.)



Catalina

(ราคาเริ่มต้น 9.9 ลบ.)

(4) ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์มือสอง

Master Certified Used Car

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจรับซื้อและจัดจำหน่ายรถยนต์มือสองมาตั้งแต่ปี 2547 ด้วยยี่ห้อ Master Certified Used Car โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท MAG กลุ่มบริษัทฯ มีศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์มือสอง รวมทั้งสิ้น 12 สาขา แบ่งเป็น กรุงเทพมหานคร 9 สาขา และต่างจังหวัด 3 สาขา ทั้งนี้ สามารถแบ่งศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองได้เป็น 5 ประเภท ได้แก่

1. *BMW Premium Selection* จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองยี่ห้อ BMW
2. *Benz Certified Used Car* จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองยี่ห้อ Mercedes Benz
3. *Summit Honda Used Car* จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองยี่ห้อ Honda
4. *High Performance and Supercar (HPS)* จัดจำหน่ายรถยนต์หรูมือสองยี่ห้อ Rolls-Royce Aston Martin Maserati และอื่นๆ
5. *Multi-Brand* จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองยี่ห้ออื่นๆ

ซึ่งศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองดังกล่าวสามารถรองรับการแสดงรถยนต์รวมทั้งหมดได้ถึง 262 คันทั่วประเทศ ครอบคลุมรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ ทุกกลุ่มตลาด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีทีมงานซึ่งมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการซ่อมแซมและปรับสภาพรถยนต์ (Recondition) และการวิเคราะห์ข้อมูล ในการบริหารจัดการสต๊อกและตั้งราคาขายรถยนต์มือสองให้เหมาะสมตามความต้องการของตลาด

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาขายรถยนต์มือสองที่สูงกว่าราคาตลาดในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 10.0 เนื่องจาก 1) กลุ่มบริษัทฯ มีการคัดสรร ตรวจสอบ และปรับสภาพรถยนต์ตามมาตรฐานของบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ ซึ่งได้แก่บริษัท BMW Thailand และบริษัท Honda Thailand ส่งผลให้ลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ มีความมั่นใจในคุณภาพรถยนต์มือสองของกลุ่มบริษัทฯ 2) กลุ่มบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ Honda อย่างเป็นทางการรายใหญ่ ซึ่งมีความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับอย่างดีในตลาด สามารถให้บริการหลังการขายที่มีคุณภาพผ่านศูนย์บริการหลังการขายของกลุ่มบริษัทฯ ที่มีเครือข่ายอยู่ทั่วประเทศ และ 3) กลุ่มบริษัทฯ มีการให้การรับประกันรถยนต์มือสอง (Extended Warranty) ที่กลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายเป็นระยะเวลาประมาณ 12 เดือนหลังการขายรถยนต์

ตารางต่อไปนี้แสดงข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์มือสอง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์จัดจำหน่าย	จังหวัด	ที่ตั้ง	ยี่ห้อรถยนต์
พระราม 4	กรุงเทพฯ	2929/9 ถนนพระรามที่ 4 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110	BMW
ลาดพร้าว	กรุงเทพฯ	2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310	BMW
พระราม 3	กรุงเทพฯ	999 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120	BMW
พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	กรุงเทพฯ	2089 ถนนพัฒนาการ แขวงพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250	BMW
ลาดพร้าว	กรุงเทพฯ	2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310	Mercedes-Benz
พัฒนาการ	กรุงเทพฯ	88 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250	Honda
บางนา กม.4.5	กรุงเทพฯ	929 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาเหนือ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260	Honda
พระราม 3	กรุงเทพฯ	999 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120	Rolls-Royce Aston Martin Maserati และอื่นๆ
ประดิษฐ์มนูธรรม	กรุงเทพฯ	291/2, 291/6 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310	Multi-Brand
ราชพฤกษ์ - พระราม5	กรุงเทพฯ	เลขที่ 292 หมู่ที่ 3 ตำบลบางขุนกอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130	Multi-Brand
อุบลราชธานี	อุบลราชธานี	9 หมู่ที่ 8 ตำบลแจระแม เขตอำเภอเมือง อุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34000	Multi-Brand
ภูเก็ต	ภูเก็ต	9/99 หมู่ที่ 5 ตำบลรัษฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000	Multi-Brand
หาดใหญ่	หาดใหญ่	888 ถนนศุภสารรังสรรค์ ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110	Multi-Brand

(5) ธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว และตัวแทนจำหน่ายบัตรโดยสารสายการบิน ที่รับรองโดยสมาคมขนส่งทางอากาศ (IATA)

บริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญา Referral Agreement เพื่อเป็นคู่ค้า (Partner) กับบริษัท VJL ซึ่งให้บริการเช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวแบบเหมาลำ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2564 เพื่อดำเนินธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการเช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว ทั้งนี้ บริษัทฯ ทำหน้าที่หลักในการแนะนำและจัดหาลูกค้าให้แก่บริษัท VJL โดย ไม่มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการการให้บริการหรือการจัดหาเครื่องบินเจ็ท เพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นหน้าที่ของบริษัท VJL

ปัจจุบัน บริษัท VJL มีเครื่องบินเจ็ทให้บริการมากกว่า 80 ลำ ทั่วโลก ภายใต้แบรนด์ VistaJet ครอบคลุมเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวหลายขนาด ตั้งแต่เครื่องบินเจ็ทขนาด 8 ที่นั่ง (Challenger 350) ไปจนถึง 14 ที่นั่ง (Global 7500)

สำหรับรูปแบบรายได้ บริษัทฯ จะได้รับค่าตอบแทนตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญา เมื่อ (1) ลูกค้าที่บริษัทฯ จัดหาและได้ลงทะเบียนเป็นผู้ที่คาดว่าจะได้เป็นลูกค้า (Prospect) ทำการซื้อ โปรแกรมเดินทางรายชั่วโมง ของบริษัท VJL หรือ (2) ทำการ จองเที่ยวบินส่วนตัว กับบริษัท VJL ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท MGC Aviation ในเดือน กันยายน 2565 เพื่อดำเนินธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการเช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวดังกล่าวโดยเฉพาะ

บริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญา Referral Agreement เพื่อเป็นคู่ค้า (Partner) กับบริษัท VJL ซึ่งให้บริการเช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวเหมาลำ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2564 เพื่อดำเนินธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว โดยบริษัทฯ ไม่มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการหรือจัดหาเครื่องบินเจ็ทเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า (การจัดการและจัดหาเครื่องบินเจ็ทเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าเป็นหน้าที่ของบริษัท VJL โดยปัจจุบัน บริษัท VJL มีเครื่องบินเจ็ทให้บริการมากกว่า 80 ลำทั่วโลกภายใต้ยี่ห้อ VistaJet ประกอบด้วยเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวหลากหลายขนาดตั้งแต่เครื่องบินเจ็ทขนาด 8 ที่นั่ง (รุ่น Challenger 350) ไปจนถึง 14 ที่นั่ง (รุ่น Global 7500) ทั้งนี้ บริษัทฯ จะได้รับค่าตอบแทนตามข้อตกลงเมื่อลูกค้าที่บริษัทฯ จัดหาและได้ลงทะเบียนรายชื่อเป็นผู้ที่คาดว่าจะได้เป็นลูกค้า (Prospect) ไว้ ทำการซื้อโปรแกรมเดินทางรายชั่วโมงของบริษัท VJL หรือทำการจองเที่ยวบินส่วนตัวกับบริษัท VJL ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท MGC Aviation เพื่อดำเนินธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวในเดือนกันยายน ปี 2565

ตัวอย่างเครื่องบินยี่ห้อ Vistajet





ในเดือนกุมภาพันธ์ 2566 บริษัท MGC Aviation ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น ตัวแทนจำหน่ายบัตรโดยสารอย่างเป็นทางการ ของบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) (Thai Airways) พร้อมทั้งขยายขอบเขตการให้บริการให้ครอบคลุม การประสานงานบริการเช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวแบบเหมาลำ สำหรับการเดินทางในต่างประเทศ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจรมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มจำนวน สายการบินคู่ค้าในเส้นทางภายในประเทศ เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในรูปแบบ B2B อาทิ สายการบินแอร์เอเชีย, สายการบินบางกอกแอร์เวย์ส, สายการบินไทยเวียดเจ็ท, และ สายการบินไทยไลออนแอร์ เป็นต้น ซึ่งช่วยเพิ่มความคล่องตัวและประสิทธิภาพในการนำเสนอทางเลือกการเดินทางในประเทศและภูมิภาคใกล้เคียงให้แก่ลูกค้าองค์กร

ต่อมาในเดือนธันวาคม 2566 บริษัทฯ ได้รับการรับรองและขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกของ สมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (International Air Transport Association: IATA) ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงเครือข่ายสายการบินสมาชิกมากกว่า 250 แห่งทั่วโลก และสนับสนุนการขยายศักยภาพในการให้บริการและการจัดจำหน่ายบัตรโดยสารในระดับสากล

ในปี 2568 บริษัท MGC Aviation ยังคงได้รับความไว้วางใจจากการเป็นสมาชิก IATA-BSP ซึ่งสนับสนุนศักยภาพในการให้บริการ จองและออกบัตรโดยสารสายการบินในเส้นทางต่างประเทศ เพื่อรองรับการให้บริการแก่ลูกค้าทั้งภายในและภายนอกองค์กรได้อย่างครอบคลุม ทั้งนี้ บริษัทฯ เห็นโอกาสการเติบโตจากฐานลูกค้ารายบุคคลและฐานลูกค้าภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อขยายสู่ลูกค้าองค์กรและลูกค้ารายบุคคลอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ต่อยอดความแข็งแกร่งของระบบนิเวศทางธุรกิจของกลุ่ม MGC-ASIA ผ่านการสนับสนุนการใช้งานโปรแกรมสมาชิก MOBILIFE ซึ่งเป็นช่องทางให้ลูกค้าสมาชิกสามารถนำคะแนนสะสมจากการใช้จ่ายภายใน Eco-System ของกลุ่มบริษัทฯ มาแลกเป็นบัตรโดยสารทั้งเส้นทางภายในประเทศและต่างประเทศได้ (ตามเงื่อนไขของโปรแกรม) โดยถือเป็นกลไกสำคัญในการเสริมสร้าง Loyalty และการรักษาฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ

ผลการดำเนินงานที่สำคัญในปี 2568

ในปี 2568 MGC Aviation มี รายได้รวม 29.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น ร้อยละ 60 เมื่อเทียบกับปี 2567 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจาก (1) การขยายฐานลูกค้าองค์กร (B2B) (2) การนำเสนอแพลตฟอร์มการเดินทางแบบครบวงจรที่ตอบโจทย์ลูกค้าระดับพรีเมียม

และ (3) การสร้างความร่วมมือภายในกลุ่ม MGC-ASIA (Synergy) ที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งของแบรนด์และรักษาฐานลูกค้าเดิมภายในเครือ ควบคู่กับการขยายโอกาสทางการตลาดไปยังลูกค้าภายนอกในวงกว้าง

การปรับโครงสร้างฐานลูกค้าเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

ความสำเร็จสำคัญในปี 2568 คือการบริหารโครงสร้างฐานลูกค้า (Customer Mix Optimization) โดยสามารถเพิ่มสัดส่วนรายได้จาก ลูกค้าภายนอกองค์กร (B2B) เป็น ร้อยละ 60 และปรับลดสัดส่วนรายได้จาก ลูกค้าในเครือ เหลือ ร้อยละ 40 สัดส่วนรายได้ 60:40 ดังกล่าวสะท้อนถึงความเชื่อมั่นของลูกค้าองค์กรต่อมาตรฐานการให้บริการของบริษัทฯ และความสามารถในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ ๆ ทั้งยังช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้ภายในกลุ่ม และเสริมสร้างฐานะทางการเงินให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวในระดับภูมิภาคในอนาคต

กลุ่มธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ

(1) ธุรกิจให้บริการหลังการขาย

ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และเรือยอชท์ กลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการหลังการขาย รวมถึงจำหน่ายอะไหล่ยานยนต์ อุปกรณ์ตกแต่ง เครื่องแต่งกาย และอื่นๆ โดยมีศูนย์บริการอยู่ตามศูนย์จัดจำหน่ายยานยนต์ของยานยนต์แต่ละยี่ห้อ รวมจำนวน 23 สาขา ประกอบด้วย 14 สาขา ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และ 9 สาขาในต่างจังหวัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยศูนย์บริการดังกล่าวมีให้บริการซ่อมสีและตัวถังรวม 10 สาขา ประกอบด้วย 7 สาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และ 3 สาขา ในต่างจังหวัด (โปรดพิจารณารายละเอียดและจำนวนศูนย์บริการของยานยนต์แต่ละยี่ห้อได้ ในส่วนที่ 1.2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจแยกรายกลุ่มธุรกิจ หัวข้อที่ 1.2.2.1 กลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์) ซึ่งมีคุณภาพตามมาตรฐานของบริษัทผู้ผลิตยานยนต์แต่ละราย ทั้งนี้ ส่วนงานบริการหลังการขายถือเป็นส่วนงานที่มีความสำคัญอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากเป็นส่วนงานที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งสามารถทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรักษาฐานลูกค้าให้ซื้อยานยนต์หรือเข้ารับบริการจากกลุ่มบริษัทฯ ได้ในระยะยาว และสร้างรายได้ประจำให้แก่กลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากโปรแกรมต่างๆ ของบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โปรแกรมสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ BMW ได้แก่ (1) BMW Service Inclusive (BSI) ซึ่งเป็นการบำรุงรักษาตามระยะ มีอายุตั้งแต่ 3 – 10 ปี ครอบคลุมการเปลี่ยนน้ำมันเครื่อง เปลี่ยนกรองอากาศ เปลี่ยนน้ำมันเบรก หรือกรองแอร์ และอื่นๆ และ (2) BMW Repair Inclusive (BRI) ซึ่งเป็นการขยายเวลาการรับประกันรถยนต์ (Warranty) ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ สามารถเบิกรายได้จากการให้บริการดังกล่าวจาก BMW Thailand ได้

นอกจากนี้ การให้บริการหลังการขายที่มีคุณภาพถือเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกตัวแทนจำหน่ายยานยนต์และการเข้ารับบริการหลังการขายของลูกค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ สามารถเข้าถึงอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐาน รวมถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีทีมช่างที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญ และได้รับการอบรมตามมาตรฐานของบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการให้บริการสนับสนุนภายใต้ส่วนงาน Master Automotive Training Center (MAT) ของบริษัท I24 ซึ่งถูกก่อตั้งมาเพื่อให้บริการฝึกอบรมและฝึกสอนทีมช่างของกลุ่มบริษัทฯ ในรายละเอียดเชิงลึกของรถยนต์แต่ละยี่ห้อโดยเฉพาะ ซึ่งสามารถสร้างความแตกต่างจากตัวแทนจำหน่ายยานยนต์รายอื่นๆ ทั้งนี้ ธุรกิจบริการหลังการขายสามารถจำแนกโดยสังเขปได้เป็นส่วนงานซ่อมทั่วไป (Aftersales) และส่วนงานซ่อมตัวถังและสี (Body & Paint) ดังต่อไปนี้

1) ส่วนงานซ่อมทั่วไป (Aftersales) – ประกอบด้วยงานซ่อมทั่วไป เช่น ระบบเครื่องยนต์ ระบบช่วงล่าง ระบบแอร์และระบบไฟฟ้าของยานยนต์ โดยมีการตรวจสอบปัญหาโดยช่างผู้เชี่ยวชาญของศูนย์บริการยานยนต์ของแต่ละยี่ห้อ รวมถึงจำหน่ายอะไหล่ยานยนต์ อุปกรณ์ตกแต่ง เครื่องแต่งกาย และอื่นๆ

2) ส่วนงานซ่อมตัวถังและสี (Body & Paint) – เป็นการให้บริการซ่อมตัวถังและสีสำหรับองค์ประกอบภายนอกและภายในของรถยนต์ซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของทีมช่าง รวมทั้งยังต้องพึ่งพาเครื่องมือทันสมัยต่างๆ เช่น เครื่องวิเคราะห์เฉดสี เครื่องดึงตัวถัง และเครื่องวัดมิติตัวถังรถยนต์ เป็นต้น

ตารางต่อไปนี้แสดงรายละเอียดปริมาณงานซ่อมทั่วไป (Aftersales) และปริมาณงานซ่อมตัวถังและสี (Body & Paint) ในแต่ละช่วงเวลาที่ระบุไว้

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	2565	2566	2567	2568
1) ปริมาณงานซ่อมทั่วไป (งาน)				
BMW MINI	66,868	72,868	74,154	71,938
Honda	62,024	68,021	69,105	70,213
Rolls-Royce	402	391	416	389
BMW Motorrad	2,527	2,743	2,713	2,584
Harley-Davidson	1,622	3,124	3,379	3,506
Azimut	172	68	149	131
Chris Craft	-	38	48	79
XPENG	-	-	-	3,736
ZEEKR	-	-	-	1,763
รวม	**122,976**	**147,253**	**147,251**	**154,339**
2) ปริมาณงานซ่อมตัวถังและสี (Body & Paint) (งาน)				
BMW MINI	8,284	8,410	7,938	9,554
Honda	10,494	11,148	10,570	9,930
รวม	**18,187**	**19,558**	**18,508**	**19,484**

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการเข้าถึงลูกค้าที่หลากหลายนอกเหนือไปจากศูนย์จัดจำหน่ายของยานยนต์แต่ละยี่ห้อ โดยแต่ละยี่ห้อมีการออกงานแสดงสินค้า (Event) และโร้ดโชว์ (Roadshow) ต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ศูนย์จัดจำหน่ายยานยนต์แต่ละยี่ห้อของกลุ่มบริษัทฯ และนำเสนอยานยนต์รุ่นใหม่ๆ ตามสถานที่ต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ศูนย์แสดงสินค้า และในอาคารสำนักงานของบริษัทเอกชน ซึ่งบริษัทฯ เล็งเห็นว่าสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น โดยงานแสดงสินค้าหลักที่กลุ่มบริษัทฯ เข้าร่วมได้แก่งาน Motor Show Motor Expo และงาน Big Motor Sales นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังใช้ประโยชน์จากการจัดจำหน่ายยานยนต์หลากหลายยี่ห้อโดยการจัดงานแสดงสินค้าของตัวเองและใช้ชื่อว่างาน MGC-ASIA Auto Fest ซึ่งเป็นการจัดงานแสดงสินค้าตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และมีการจัดพื้นที่แสดงยานยนต์แต่ละยี่ห้อในบริเวณใกล้เคียงกัน นอกจากงานแสดงสินค้าหลักเหล่านี้แล้ว กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการเข้าถึงลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ และช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ สำหรับยานยนต์แต่ละยี่ห้อ ซึ่งสามารถให้คำปรึกษาในเบื้องต้นแก่ลูกค้าที่มีความสนใจซื้อยานยนต์ยี่ห้อต่างๆ และดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาชมสินค้าที่ศูนย์จัดจำหน่ายหรือให้บริการทดลองขับที่บ้าน (Home Delivery Test Drive) ได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการจัดงานกิจกรรมต่างๆ เพื่อเป็นการสานสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และลูกค้า รวมทั้งยังสร้าง Brand Loyalty ให้แก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เช่น การจัดกิจกรรมแข่งขันกีฬาสำหรับลูกค้าที่ซื้อรถยนต์ยี่ห้อ BMW การจัดทริปท่องเที่ยว (Outing) สำหรับลูกค้าที่ซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce จากกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงการเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้ส่งต่อประสบการณ์ในการขับรถยนต์หรูทั้งในรูปแบบของการจัดกิจกรรมและการเดินทางเยี่ยมชมโรงงานผลิตรถยนต์ Rolls-Royce ที่เมืองกู๊ดวูด ประเทศอังกฤษ และการจัดกิจกรรมแข่งขันขับขี่รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์ Harley-Davidson Freedom Challenge นอกจากนี้ ยังมีการจัดกิจกรรมซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสในการเสนอขายบริการที่เกี่ยวเนื่องกัน (Cross-Sell) แก่ลูกค้า เช่น การจัดทริปท่องเที่ยวพร้อมทดลองขับรถยนต์และเรือยอชท์ (Test Drive & Sea Trial) ให้แก่ลูกค้า Rolls-Royce เดิม โดยทดลองขับรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce จากกรุงเทพฯ ไปยังพัทยา ทดลองขับเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut ในพัทยา และทดลองขับรถยนต์ยี่ห้ออื่นหรือรุ่นอื่นจากพัทยากลับสู่กรุงเทพฯ เพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้ทดลองขับรถยนต์รุ่นใหม่และเรือยอชท์เพื่อที่จะสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า

(2) ธุรกิจให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ



กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระครบวงจรผ่านบริษัท MMS ซึ่งให้บริการศูนย์ซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระควบคู่กับธุรกิจขายส่งอะไหล่รถยนต์ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้ารถยนต์ที่ หมดระยะเวลาการรับประกันจากผู้ผลิต ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MMS มีศูนย์บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระจำนวน 19 สาขา แบ่งเป็น กรุงเทพฯ และปริมณฑล 15 สาขา และ ต่างจังหวัด 4 สาขา โดยตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นแหล่งชุมชนและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม

แม้รูปแบบธุรกิจของ MMS จะมีลักษณะใกล้เคียงกับผู้ประกอบการประเภท Fast Fit Workshop อย่างไรก็ดี MMS มีช่างผู้ชำนาญการและความพร้อมด้านเครื่องมือวิเคราะห์ปัญหา (Diagnostic Tools) ที่สามารถรองรับงานซ่อมบำรุงได้มากกว่างานพื้นฐานทั่วไป เช่น งานระบบเครื่องยนต์ ระบบไฟฟ้า และงานซ่อมเชิงลึกอื่น ๆ ส่งผลให้สามารถให้บริการได้อย่างครบวงจรและยกระดับมาตรฐานการบริการให้เทียบเคียงได้กับงานบริการหลังการขายของตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้ ธุรกิจของ MMS สามารถจำแนกเป็น 3 ส่วนงานหลัก ดังนี้

1. *MMS – Fast Fit* ให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์ครบวงจร รองรับรถยนต์ทุกยี่ห้อทั้งสัญชาติเอเชีย ยุโรป และอเมริกา โดยเน้นรถยนต์ที่หมดระยะเวลาการรับประกัน มีการตรวจวิเคราะห์อาการโดยช่างผู้เชี่ยวชาญและดำเนินงานซ่อมบำรุงตามมาตรฐานการให้บริการที่เหมาะสม รวมถึงมาตรฐานระบบควบคุมคุณภาพ ISO9001:2008 เพื่อสร้างความเชื่อมั่นด้านคุณภาพและความสม่ำเสมอของการให้บริการ
2. *MMS - Parts Wholesale* ดำเนินธุรกิจขายส่งอะไหล่รถยนต์หลากหลายยี่ห้อ ครอบคลุมทั้ง อะไหล่แท้ (เช่น BMW MINI HONDA PEUGEOT เป็นต้น) และ อะไหล่ทดแทน (เช่น Bosch ATE Continental เป็นต้น) สำหรับรถยนต์สัญชาติเอเชีย ยุโรป และอเมริกา อีกทั้งเป็นผู้นำเข้าเพียงรายเดียวของผลิตภัณฑ์ดูแลเครื่องยนต์ยี่ห้อ TUNAP โดยลูกค้าหลักของธุรกิจขายส่ง ได้แก่ ศูนย์บริการซ่อมรถยนต์ทั่วไป ร้านค้าอะไหล่ ร้านแบตเตอรี่ และอู่ซ่อมรถยนต์ทั่วประเทศ ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วย แบตเตอรี่ ยางรถยนต์ น้ำมันเครื่อง ไส้กรอง ผ้าเบรก จานเบรก ช่วงล่าง และอื่น ๆ



3. *ตัวแทนศูนย์บริการ (Service Center)* ด้วยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ด้านการซ่อมบำรุงรถยนต์อย่างต่อเนื่องยาวนานกว่า 17 ปี บริษัท MMS ได้รับความไว้วางใจจาก TC SUBARU Thailand และได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการให้เป็นตัวแทนศูนย์บริการรถยนต์ SUBARU ในพื้นที่จังหวัด อุบลราชธานี และ ภูเก็ต โดยให้บริการครอบคลุมทั้งรถยนต์ที่อยู่ในระยะรับประกันและนอกระยะรับประกัน อาทิ งานตรวจสอบและเช็คระยะ เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง งานซ่อมบำรุง รวมถึงงานเคลมประกัน (และงานปรับสภาพ/เรียกคืน (ตามมาตรฐานที่กำหนด เพื่อสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นสูงสุดของลูกค้า

ตารางต่อไปนี้แสดงรายละเอียดปริมาณงานซ่อมและอะไหล่ขายส่งในแต่ละช่วงเวลาที่ระบุไว้

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	2565	2566	2567	2568
ปริมาณงานซ่อม (งาน)	32,683	34,764	35,656	29,584
ปริมาณอะไหล่ขายส่ง (ชิ้น)	16,639	48,996	40,099	154,527

ทั้งนี้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ปริมาณงานซ่อมในศูนย์บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระของบริษัท MMS มีจำนวนทั้งสิ้น 29,584 งาน ลดลงจากปริมาณงานซ่อมในปี 2566 และ 2567 ในอัตราร้อย 15% และร้อยละ 17% ตามลำดับ

ตารางต่อไปนี้แสดงข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระของบริษัท MMS ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

สาขาศูนย์บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ	จังหวัด	ที่ตั้ง	ปีที่เริ่มดำเนินการ
รามอินทรา	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	68 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220	2552
งามวงศ์วาน	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	71 ถนนงามวงศ์วาน แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210	2552
สุขาภิบาล 3	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	390/9 (ปากซอยรามคำแหง 150)ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240	2552
สำโรง	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	1688/4 (ตรงข้ามซอยสุขุมวิท 115) ถนนสุขุมวิท ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270	2553
เกษตร-นวมินทร์	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	29, 29/9 ซอยประเสริฐมนูกิจ 27 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงจรเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230	2554
พระราม 4 (A-Square)	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	120/9 ถนนสุขุมวิท 26 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110	2555
ลำลูกกา	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	54/5 หมู่ที่ 6 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150	2559
ราชพฤกษ์	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	32/15 หมู่ที่ 13 แขวงบางระมาด เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร 10170	2560
รังสิต-เมืองเอก	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	293/7 หมู่ที่ 13 ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12130	2560
รามคำแหง	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	158/2 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240	2565
คู้บอน	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	149/4 ถนนคู้บอน แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร 10230	2565
กาญจนาภิเษก	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	95/3 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร 10150	2566
พุทธบูชา	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	367 ถนนพุทธบูชา แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพมหานคร 10140	2566
ศรีนครินทร์	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	870 ถนนศรีนครินทร์ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250	2566
ธนบุรี	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	292 หมู่ที่ 3 ตำบลบางขุนกอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130	2566
ระยอง	ระยอง	9/27 หมู่ที่ 4 ตำบลมาบยางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง 21140	2553
พัทยา	ชลบุรี	141/191 หมู่ที่ 6 ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 10290	2557
อุบลราชธานี	อุบลราชธานี	9 หมู่ที่ 8 ตำบลแจระแม อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34000	2557
ภูเก็ต	ภูเก็ต	9/99 หมู่ที่ 5 ตำบลรัษฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000	2564

กลุ่มธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และพนักงานขับรถ

(1) ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์

การดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบ ESG และความยั่งยืน (ESG & Sustainability)

บริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด (“MCR”) ภายใต้กลุ่ม บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) หรือ MGC-ASIA มุ่งดำเนินธุรกิจให้เช่ารถยนต์และบริการที่เกี่ยวข้องภายใต้หลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับการสร้างสมดุลระหว่าง การเติบโตทางธุรกิจ ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Environmental, Social and Governance: ESG) เพื่อสร้างคุณค่าในระยะยาวให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

มิติด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental)

บริษัทมุ่งส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ผ่านการพัฒนารูปแบบการให้บริการเช่ารถยนต์ที่สนับสนุนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก โดยเฉพาะการให้บริการเช่ารถยนต์ไฟฟ้า (EV) และรถยนต์ที่มีอัตราการปล่อยมลพิษต่ำ เพื่อเป็นทางเลือกแก่ลูกค้าองค์กร หน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจ นอกจากนี้ บริษัทดำเนินการบริหารจัดการฟลีทรถยนต์ (Fleet Management) ด้วยระบบบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) ซึ่งช่วยยืดอายุการใช้งานของรถยนต์ ลดการใช้ทรัพยากรที่ไม่จำเป็น และเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานตลอดอายุสัญญาเช่า

มิติด้านสังคม (Social)

บริษัทให้ความสำคัญกับความปลอดภัย คุณภาพการให้บริการ และความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก โดยให้บริการเช่ารถยนต์แบบครบวงจร ซึ่งช่วยลดภาระด้านการบริหารจัดการรถยนต์ บุคลากร และงานธุรการของลูกค้า ส่งผลให้ลูกค้าสามารถมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจหลักได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในด้านบุคลากร บริษัทส่งเสริมการพัฒนาทักษะของพนักงานและพนักงานขับรถอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านความปลอดภัยในการขับขี่ การให้บริการ และจริยธรรมในการทำงาน เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการ และสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัยและเป็นธรรม

มิติด้านการกำกับดูแลกิจการ (Governance)

บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล ความโปร่งใส และการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบโดยมีการดำเนินงานตามมาตรฐาน ISO 9001:2015 เพื่อควบคุมคุณภาพการให้บริการตลอดกระบวนการดำเนินงาน การให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวในรูปแบบ Operating Lease ช่วยให้ลูกค้าสามารถบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลดความเสี่ยงจากการเป็นเจ้าของทรัพย์สิน โดยบริษัทมีการกำกับดูแลการดำเนินงานตลอดอายุสัญญาเช่าอย่างเป็นระบบและตรวจสอบได้

การสร้างคุณค่าทางธุรกิจควบคู่ความยั่งยืน

บริษัทเชื่อว่าการเติบโตทางธุรกิจควบคู่ไปกับความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียในระยะยาว ด้วยความแข็งแกร่งของการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม MGC-ASIA และเครือข่ายบริการภายใต้แบรนด์ SIXT ที่ครอบคลุมทั่วประเทศ บริษัทพร้อมเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมยานยนต์และการคมนาคมของประเทศไทยสู่อนาคตที่ยั่งยืน

บริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด (MCR) มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 25 ปี และก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2545 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 390 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจหลักด้านการให้บริการเช่ารถยนต์ ครอบคลุมทั้งการเช่ารถระยะยาวและระยะสั้น ให้บริการแก่ลูกค้ากลุ่มองค์กรภาคเอกชน หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ รวมถึงลูกค้าทั่วไป ภายใต้มาตรฐานการให้บริการระดับสากล

1) ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (Operating Lease)

1. บริษัทให้บริการ เช่ารถยนต์ระยะยาว (Operating Lease) ทั้งรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปภายใน และรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ภายใต้สัญญาเช่าระยะเวลา ตั้งแต่ 2–5 ปี โดยเป็นการเช่าแบบ ไม่จำกัดระยะทาง ค่าเช่ารวมบริการที่จำเป็นตลอดอายุสัญญา ได้แก่
   - ค่าซ่อมบำรุงและบำรุงรักษาตามระยะ

- ประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 และ พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถยนต์ พ.ศ. 2535
- ค่าจดทะเบียนและภาษีรถยนต์ประจำปี
- บริการรถยนต์ทดแทนในกรณีที่รถเข้ารับการซ่อมบำรุง และรถยนต์เช่าเกิดอุบัติเหตุ

รูปแบบการให้บริการดังกล่าวช่วยให้ลูกค้าสามารถใช้งานรถยนต์ได้อย่างต่อเนื่อง โดยไม่ต้องแบกรับภาระการบริหารจัดการทรัพย์สินและต้นทุนแฝงที่เกี่ยวข้องกับการเป็นเจ้าของรถยนต์

คุณค่าและสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ

1. เพิ่มความสะดวกสบายและประสิทธิภาพในการใช้งานรถยนต์ พร้อมช่วยลดภาระด้านงานธุรการ การจัดการบุคลากร และการบริหารทรัพย์สิน
2. ควบคุมและบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลูกค้าสามารถวางแผนงบประมาณได้อย่างแม่นยำตลอดอายุ การใช้งานรถยนต์
3. ความแข็งแกร่งจากการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม MGC-ASIA ซึ่งมีความพร้อมด้านเครือข่ายธุรกิจยานยนต์และบริการที่เกี่ยวข้องอย่างครบวงจร
4. เครือข่ายสาขา SIXT ครอบคลุมทั่วประเทศ ช่วยรองรับการให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง
5. การดำเนินงานภายใต้มาตรฐานสากล บริษัทมีการดำเนินงานตามระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2015 เพื่อยกระดับคุณภาพการให้บริการและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มจากความร่วมมือภายในกลุ่มบริษัท (Group Synergy) เพื่อยกระดับศักยภาพการให้บริการและการเติบโตของรายได้อย่างยั่งยืน โดยหนึ่งในกลไกสำคัญคือการทำงานร่วมกันกับบริษัทในเครือ บริษัท มาสเตอร์ไดรฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด (MDS) ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการให้บริการพนักงานขับรถยนต์ (Driver Service) ความร่วมมือดังกล่าวช่วยให้บริษัทสามารถขยายรูปแบบบริการจาก “การให้เช่ารถยนต์” ไปสู่ “โซลูชันการเดินทางแบบครบวงจร” (End-to-End Mobility Solution) ผ่านการนำเสนอแพ็กเกจตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในกลุ่มลูกค้าองค์กร ลูกค้า VIP รวมถึงกลุ่มลูกค้าท่องเที่ยวและงานอีเวนท์ ส่งผลให้บริษัทสามารถเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ต่อหนึ่งลูกค้า (Revenue per Customer) และเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์ของรถ (Utilization) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
ในเชิงคุณค่าต่อลูกค้า การผสานความสามารถระหว่างกลุ่มบริษัทช่วยยกระดับประสบการณ์การใช้งานบริการให้มีมาตรฐานเดียวกัน ทั้งด้านความปลอดภัย คุณภาพการบริการ ความสะดวกในการจัดการ และความต่อเนื่องของงานบริการ โดยลูกค้าจะได้รับความมั่นใจจากการมีผู้ให้บริการภายใต้กลุ่มบริษัทเดียวกัน ลดภาระการประสานงานกับหลายผู้ให้บริการ พร้อมเพิ่มความยืดหยุ่นในการออกแบบบริการให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้งานจริง

ทั้งนี้ บริษัท MCR และ บริษัท MDS ยังสามารถร่วมกันพัฒนาแนวทางการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การกำหนดมาตรฐานบริการร่วมกัน ตลอดจนการจัดการต้นทุนและคุณภาพอย่างเป็นระบบ ซึ่งช่วยเสริมความสามารถในการแข่งขัน เพิ่มความภักดีของลูกค้า และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว

2) การบริการรถเช่าระยะสั้น และ ลีมูซีนเซอร์วิส



ทางบริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด ยังได้การยอมรับจาก แบรนด์ ผู้นำรถเช่าระดับโลก โดยบริษัทต้นกำเนิด คือ ซิกท์ เยอรมนี และยังเป็นรถเช่าอันดับ 1 ในเยอรมนีและทวีปยุโรป มีเครือข่ายใน 115 ประเทศทั่วโลก ผ่านโครงข่ายการให้บริการกว่า 2,500 สาขา โดยทางซิกท์ เยอรมนี ให้ทางบริษัท มาสเตอร์คาร์ เร้นเทิล จำกัด เป็นแฟรนไชส์ขยายการทำธุรกิจไปยังประเทศไทย ลาว และ มาเลเซีย

รถเช่า ซิกท์ประเทศไทย เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการตั้งแต่ปี 2555 ภายใต้แนวคิด “เช่ารถทั่วไทย ไปทั่วโลก” มีจุดเด่นที่แตกต่างจากผู้ให้บริการรถเช่ารายอื่น ด้วยภาพลักษณ์ที่มีไลฟ์สไตล์และความสนุกสนาน รวมถึงการให้บริการรถเช่าที่หลากหลาย ตั้งแต่รถยนต์มาตรฐานไปจนถึงรถพรีเมียม และ รถยนต์หรู ยังมีระบบบริหารจัดการที่ทันสมัย พร้อมนำเทคโนโลยีใหม่มาเสริมให้ลูกค้าอยู่เสมอ เพื่อให้การเช่ารถเป็นเรื่องสะดวก รวดเร็ว และตอบโจทย์ทุกการเดินทาง โดยมีการให้บริการดังนี้

1. บริการเช่ารถระยะสั้น (Short-Term Rental)
   - เช่ารถขับเองรายวัน รายสัปดาห์ หรือรายเดือน
   - มีรถหลายประเภท ตั้งแต่รถขนาดเล็ก รถครอบครัว SUV ไปจนถึงรถยนต์หรู
   - รับ-คืนรถได้ตามสนามบิน โรงแรม หรือสถานที่ที่กำหนด
2. บริการรถเช่าพร้อมคนขับ (Chauffeur Service)
   - เหมาะสำหรับนักธุรกิจ นักท่องเที่ยว และผู้ที่ต้องการเดินทางสะดวกสบาย
   - มีคนขับมืออาชีพ สามารถเลือกใช้บริการเป็นรายชั่วโมง รายวัน หรือระยะยาว
3. บริการรับ-ส่งสนามบิน (Airport Transfer)
   - บริการรับ-ส่งระหว่างสนามบินและโรงแรม หรือจุดหมายปลายทางที่ต้องการ
   - สามารถจองล่วงหน้าเพื่อความสะดวก
4. บริการสำหรับองค์กร (Corporate Solutions)
   - บริการเช่ารถแบบ Fleet Management สำหรับบริษัท
   - มีตัวเลือกเช่ารถระยะสั้นและระยะยาว พร้อมเงื่อนไขพิเศษสำหรับองค์กร
5. บริการเสริมอื่นๆ
   - บริการ Premium Assist ผู้ช่วยส่วนตัวในการจองรถเช่า หรือ ลีมูซีนกว่า 110ประเทศทั่วโลก
   - ประกันภัยเสริม เพื่อเพิ่มความคุ้มครอง
   - GPS และอุปกรณ์เสริม เช่น ที่นั่งเด็ก ซิมการเดินทาง และประกันภัยครอบคลุมต่างๆ
   - บริการช่วยเหลือฉุกเฉิน 24ชั่วโมง
   - บริการ Call Center จองรถเช่าที่เบอร์ 1798

ทั้งนี้ บริษัท MCR มียี่ห้อรถยนต์เป็นตัวเลือกค่อนข้างหลากหลายโดยมีรถยนต์ยี่ห้อพรีเมียม เช่น BMW, MINI, Peugeot Maserati, JEEP ให้เช่าด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ บริษัท MCR ยังมีการจำหน่ายรถยนต์ที่ให้บริการเช่าซึ่งหมดอายุสัญญาให้บริการกับลูกค้าแล้วและถึงกำหนดเวลาในการจำหน่ายเป็นรถยนต์มือสอง

รายละเอียดจำนวนรถยนต์ Fleet สำหรับการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

รายการ	**ณ วันที่ 31 ธันวาคม**		
	2566	**2567**	**2568**
จำนวนรถยนต์ Fleet สำหรับการเช่า (คัน)			
บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว	2,652	2,692	2,901
บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น	1,157	1,274	1,439
รวม	**3,809**	**3,966**	**4,340**

(2) ธุรกิจให้บริการและจัดหาพนักงานขับรถ

บริษัท มาสเตอร์ ไดรฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด (“MDS”) ดำเนินธุรกิจให้บริการและจัดหาพนักงานขับรถสำหรับลูกค้าองค์กรภาคเอกชน หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ โดยก่อตั้งขึ้นในปี 2550 และมีทุนจดทะเบียนจำนวน 25 ล้านบาท ปัจจุบัน MDS ให้บริการจัดหาพนักงานขับรถภายใต้สัญญาระยะสั้นตั้งแต่ 6 เดือน และ 1 ปี โดยมุ่งเน้นมาตรฐานการให้บริการที่มีคุณภาพ ความต่อเนื่อง และความปลอดภัย เพื่อสนับสนุนการบริหารกำลังคนของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

รูปแบบและขอบเขตการให้บริการ

บริษัท MDS ให้บริการจัดหาพนักงานขับรถในหลากหลายรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้แก่

- พนักงานขับรถสำหรับผู้บริหารชาวต่างชาติ
- พนักงานขับรถสำหรับผู้บริหารชาวไทย
- พนักงานขับรถกองกลาง (Pool Driver)

ทั้งนี้ การให้บริการครอบคลุมถึงการจัดหาพนักงานขับรถทดแทน ในกรณีที่พนักงานประจำขาดงานหรือขอลา เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานบริการได้อย่างต่อเนื่องตลอดอายุสัญญา โดยไม่เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานของลูกค้า

มิติด้านสังคม (Social)

บริษัท MDS ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิต ความปลอดภัย และความมั่นคงในการทำงานของพนักงานขับรถ โดยรับพนักงานขับรถทุกคนเป็น พนักงานประจำ ซึ่งช่วยสร้างแรงจูงใจ ความผูกพันต่อองค์กร และส่งเสริมให้พนักงานปฏิบัติหน้าที่ด้วยความตั้งใจในการมอบบริการที่มีคุณภาพแก่ลูกค้า ก่อนเริ่มปฏิบัติงาน พนักงานขับรถทุกคนต้องผ่านกระบวนการคัดกรองอย่างเข้มงวด ได้แก่

- การตรวจสอบประวัติอาชญากรรม
- การตรวจสุขภาพ
- การอบรมด้านการขับขี่อย่างปลอดภัย การให้บริการ และจริยธรรมในการทำงาน

นอกจากนี้ MDS จัดให้มีการอบรมและการตรวจสุขภาพประจำปีอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งเสริมสุขภาวะและความพร้อมของพนักงานทั้งด้านร่างกายและจิตใจ ควบคู่กับการจัดกิจกรรมสันทนาการและกิจกรรมเสริมสร้างความสัมพันธ์ เพื่อสนับสนุนวัฒนธรรมองค์กรที่เหมาะสมและสภาพแวดล้อมการทำงานที่เอื้อต่อการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

มิติด้านการกำกับดูแลกิจการ (Governance)

MDS ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล ความโปร่งใส และความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย โดยมีกระบวนการบริหารจัดการบุคลากรอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่การคัดเลือก การฝึกอบรม การประเมินผล และการดูแลพนักงานตลอดอายุสัญญาการให้บริการ ทั้งนี้ การบริหารสัญญาและการจัดหาพนักงานทดแทนช่วยลดความเสี่ยงด้านการดำเนินงานของลูกค้า และสนับสนุนความเชื่อมั่นในคุณภาพและความต่อเนื่องของการให้บริการ

การสร้างคุณค่าทางธุรกิจอย่างยั่งยืน

MDS เชื่อว่าการพัฒนาศักยภาพบุคลากร การดูแลคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยของพนักงาน และการดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาล เป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความยั่งยืนในระยะยาว ทั้งต่อองค์กร ลูกค้า และสังคมโดยรวม โดยบริษัทฯ มุ่งมั่นยกระดับมาตรฐานการให้บริการจัดหาพนักงานขับรถให้เป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าองค์กรและภาครัฐ พร้อมเติบโตอย่างมั่นคงควบคู่กับความรับผิดชอบต่อสังคม

รายละเอียดจำนวนคนขับรถที่ให้บริการ (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568)

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2566	2567	2568
จำนวนพนักงานขับรถที่ให้บริการ (คน)	706	637	592
จำนวนรถยนต์ให้เช่า (คัน)	74	92	221

กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) บริการบริหารจัดการ (Shared Service) บริการทางการเงินสำหรับยานยนต์ นายหน้าประกันภัย และบริการทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์

(1) ธุรกิจบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT)

กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจสนับสนุนภายใต้บริษัท I24 โดยมุ่งเน้นการให้บริการด้านต่างๆ แก่บริษัทภายในกลุ่ม MGC เป็นหลัก ซึ่งประกอบด้วย 4 ส่วนงานย่อยได้แก่

1) ส่วนงาน Information Technology (IT) - ให้บริการด้านการสนับสนุน IT เช่น ให้บริการ จัดหา อุปกรณ์สนับสนุนด้านไอที ทั้ง Hardware และ Software สำหรับบริษัทในเครือ, รวมถึงสนับสนุนในการแก้ไขปัญหาตามการร้องขอ (Helpdesk service) โดยแบ่งออกเป็น 2 หน่วยงาน ดังนี้

- Infrastructure ให้บริการแยกเป็น 4 ส่วนดังนี้
  - Network ให้บริการติดตั้งและดูแลรักษาระบบ Network รวมถึงความปลอดภัยด้าน Cyber Security
  - Server & Security ให้บริการดูแลรักษา server และความมั่นคงปลอดภัยด้านเทคโนโลยี
  - Technical ให้บริการติดตั้ง PC/Notebook/Printer และ ให้คำปรึกษาด้านเทคนิคต่างๆ เพื่อสนับสนุนการทำงานของพนักงาน
  - Project Management บริหารโครงการในการติดตั้งระบบสารสนเทศให้กับบริษัท หรือ สาขาต่างๆ
- Application ให้บริการแยกเป็น 3 ส่วนดังนี้
  - Project Management ให้บริการบริหารโครงการต่างๆ ด้าน Application
  - Application Support ให้บริการสนับสนุน และ ช่วยเหลือการใช้งานระบบต่างๆ ขององค์กร
  - Consultation ให้บริการให้คำปรึกษา ด้านการบริการโครงการ และ การพัฒนาระบบต่างๆ

2) ส่วนงาน Customer Interaction Center (CIC) - ให้บริการ 3 ประเภทได้แก่

- บริการให้ข้อมูล: ให้บริการข้อมูลและตอบข้อซักถาม เช่น การรับสายลูกค้าเพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ
- บริการติดต่อลูกค้า: ให้บริการแนะนำสินค้าหรือโปรโมชั่นรวมถึงสอบถามความพึงพอใจผ่านช่องทางต่างๆ เช่น โทรศัพท์ และ SMS
- บริการ Data Center: ให้บริการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าและจัดทำรายงานผลการวิเคราะห์เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจเชิงธุรกิจให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ที่ใช้บริการ

3) ส่วนงาน Master Automotive Training Center (MAT) - ให้บริการจัดฝึกอบรมและกิจกรรมพัฒนาบุคลากร เพื่อเพิ่มทักษะที่สอดคล้องกับพนักงานแต่ละฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นความรู้เชิงลึกเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละยี่ห้อ หรือทักษะซึ่งส่งเสริมการขายรถยนต์ ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะให้บริการแก่บุคลากร เช่น พนักงานขายหรือช่างของกลุ่มบริษัทฯ

4) ส่วนงาน Innovative Mobility Experience (IMX) - ให้บริการด้าน Digital Marketing ครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนทางการตลาด การจัดทำแคมเปญทางการตลาด รวมถึงการติดต่อซื้อสื่อทางการตลาดกับบุคคลภายนอก นอกจากนี้ ส่วนงาน IMX ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาและมีแผนที่จะทยอยเปิดตัวแพลตฟอร์ม Carlaxy ภายในไตรมาสที่ 4 ปี 2566 โดยมีเป้าหมายให้เป็น Online Marketplace ที่รวบรวมการให้บริการด้านยานยนต์อย่างครบวงจรซึ่งครอบคลุมทุกประเภทบริการและผู้ให้บริการด้านยานยนต์รายอื่นๆ ที่หลากหลาย มีการให้ข้อมูลเชิงลึกของสินค้าและบริการด้านยานยนต์ และเข้าถึงผู้บริโภคในทุกกลุ่มตลาดอย่างทั่วถึง

(2) ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัยผ่านบริษัท ฮาวเด้น แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (“ฮาวเด้น แมกซี่”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ โดยฮาวเด้น แมกซี่ เกิดจากการควบรวมกิจการระหว่างบริษัท แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด และ

บริษัท ฮาวเด้น อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัทในกลุ่ม Howden) เมื่อปี 2561 อันเป็นความร่วมมือทางธุรกิจระหว่างบริษัทฯ และกลุ่ม Howden ซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มนายหน้าประกันภัยอิสระรายใหญ่ของยุโรป

ฮาวเด้น แมกซี่ มุ่งเน้นการให้บริการนายหน้าประกันภัยครอบคลุมหลายประเภท ได้แก่ ประกันภัยรถยนต์ ประกันภัยทรัพย์สิน ประกันภัยการขนส่ง ประกันภัยความรับผิดตามกฎหมาย ประกันภัยวิศวกรรม ประกันภัยพลังงาน ประกันภัยวิชาชีพและการเงิน ประกันสวัสดิการพนักงาน ประกันอุบัติเหตุและสุขภาพ ประกันภัยอัญมณี เครื่องประดับ และผลงานศิลปะ ประกันภัยพิเศษและประกันภัยต่อ รวมถึงผลิตภัณฑ์ประกันภัยอื่นๆ

ทั้งนี้ ฮาวเด้น แมกซี่ เป็นธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ โดยสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการประกันภัยที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจยานยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ (Cross-Selling) อาศัยฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีจำนวนมากและหลากหลาย นอกจากนี้ ฮาวเด้น แมกซี่ ยังร่วมกับบริษัท สบาย เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) จัดตั้งบริษัท สบาย แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการประกันภัยรายย่อยผ่านเครือข่ายร้านค้าและฐานข้อมูลบนระบบออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าทั่วประเทศ

(3) ธุรกิจบริการทางการเงินสำหรับยานยนต์

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจบริการทางการเงินสำหรับยานยนต์ ซึ่งรวมถึงบริการเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และสินเชื่อรีไฟแนนซ์ ภายใต้บริษัท อัลฟ่า เอ็กซ์ จำกัด (“Alpha X”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุน (Joint Venture) ของบริษัทฯ ที่จัดตั้งขึ้นจากความร่วมมือทางธุรกิจกับบริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน) (“SCB X”) ทั้งนี้ Alpha X ให้บริการทางการเงินหลากหลายรูปแบบ ได้แก่ เช่าซื้อ ลีสซิ่ง สินเชื่อรีไฟแนนซ์ และสินเชื่อทั่วไป โดยมุ่งนำศักยภาพด้านดิจิทัลมาสนับสนุนการดำเนินงาน อาทิ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence) และฐานข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเข้าถึงลูกค้าและการบริหารจัดการพอร์ตสินเชื่อ

Alpha X มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในตลาดรถยนต์หรูระดับ Premium-Luxury รวมถึงรถจักรยานยนต์ขนาดใหญ่ (Big Bike) และพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะและไลฟ์สไตล์ของลูกค้า โดยเป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกการให้บริการเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และสินเชื่อรีไฟแนนซ์สำหรับเรือยอชท์และเรือแม่น้ำ ตลอดจนการนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งสอดคล้องกับธุรกิจตัวแทนจำหน่ายของกลุ่มบริษัทฯ เช่น BMW, Rolls-Royce, BMW Motorrad, Harley-Davidson, Azimut และ Chris Craft เป็นต้น

Alpha X เปิดตัวแบรนด์ในปี 2564 และเริ่มให้บริการลูกค้าในปี 2565 โดยเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการสินเชื่อที่จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับตลาดรถยนต์หรูระดับ Premium-Luxury โดยเฉพาะ ทั้งนี้ เนื่องจากตลาดบริการทางการเงินสำหรับรถยนต์หรูในประเทศไทยมีผู้ประกอบการจำนวนจำกัด ส่งผลให้ Alpha X มีโอกาสในการขยายส่วนแบ่งทางการตลาดและเติบโตตามศักยภาพของตลาดดังกล่าวในอนาคต ในปี 2566 Alpha X มีพอร์ตสินเชื่อรวมจำนวน 7 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 84 และสามารถขยายฐานลูกค้ากลุ่มผู้มีความมั่งคั่งสูง (High Net Worth) เป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของพอร์ตสินเชื่อตามเป้าหมายของแผนธุรกิจ อีกทั้งได้เพิ่มขีดความสามารถในการทำกำไรด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ Yacht Financing และ Wealth Lending สำหรับกลุ่มลูกค้ามั่งคั่ง โดยเน้นการให้บริการและให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด เพื่อมุ่งนำเสนอ “โซลูชันทางการเงินแบบครบวงจร (end-to-end financial solution)” สร้างความสะดวกและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าเป็นสำคัญ

สำหรับปี 2568 Alpha X มุ่งต่อยอดการเติบโตผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อเฉพาะทางและการขยายความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการที่ตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะบุคคลของกลุ่มลูกค้ามั่งคั่ง (เช่น การศึกษาหรือพัฒนาทางเลือกด้านสินเชื่อสำหรับทรัพย์สินไลฟ์สไตล์เพิ่มเติม อาทิ Aircraft Financing ตามความเหมาะสม) โดยมีเป้าหมายระยะยาวในการเป็น “Trusted lifestyle financial partner for high net worth individuals”

(4) ธุรกิจบริการทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจบริการทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์ผ่านบริษัท เอเอสอี จำกัด (“ASE”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท ASE มีศูนย์บริการรวมจำนวน 21 สาขา ครอบคลุมทั่วประเทศ โดยส่วนใหญ่ตั้งอยู่บริเวณใกล้เคียงหรือภายในศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัท ASE มีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลและปกป้องสีรถยนต์ ให้บริการแบบครบวงจรครอบคลุม 4 ด้านหลัก สำหรับรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ ดังนี้

1. บริการดูแล ทำความสะอาด และฟื้นฟูรถยนต์ เช่น ล้างรถยนต์ ดูดฝุ่น เคลือบยางล้อ เคลือบเงาห้องเครื่องยนต์ เป็นต้น
2. บริการเคลือบเซรามิก (Ceramic Coating) โดยบริษัท ASE คัดสรรผลิตภัณฑ์เคลือบเซรามิกคุณภาพสูงแบรนด์ FEYNLABจากประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อใช้กับรถยนต์ของลูกค้า ซึ่งมีจุดเด่นด้านความแข็งของชั้นผิว ช่วยต้านทานรอยขีดข่วนจากการใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งผ่านการทดสอบความแข็งของชั้นผิวจากสถาบันวิจัย EXOCAจากประเทศอังกฤษ
3. บริการซ่อมแซม ปรับสภาพ และเคลือบวัสดุภายในห้องโดยสาร (Repair & Interior Coating) โดยบริษัท ASE คัดสรรผลิตภัณฑ์เคลือบวัสดุแบรนด์ FENICEเพื่อใช้กับรถยนต์ของลูกค้า ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ชั้นนำด้านนวัตกรรมการดูแลและปกป้องวัสดุหนังแท้จากประเทศอิตาลี และผ่านการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008
4. บริการติดตั้งฟิล์มกันรอยรถยนต์ (Ultimate Paint Protection Film) โดยบริษัท ASE คัดสรรผลิตภัณฑ์ฟิล์มกันรอยคุณภาพสูงแบรนด์ FEYNLAB จากประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อใช้กับรถยนต์ของลูกค้า ซึ่งมีจุดเด่นด้านเทคโนโลยีการซ่อมแซมรอยขีดข่วนได้ด้วยตัวเอง (Self-healing)

นโยบายการวิจัยและพัฒนาในด้านต่าง ๆ และรายละเอียดเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมในกระบวนการ สินค้าและ/หรือบริการ หรือโมเดลธุรกิจ

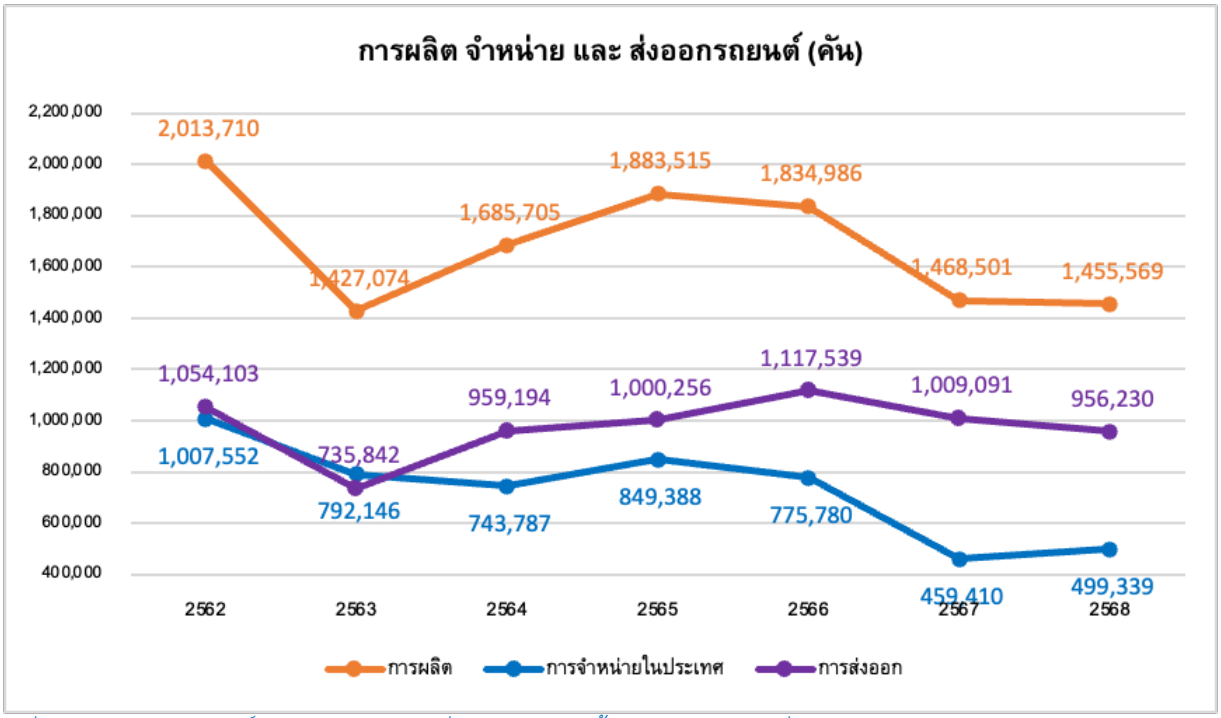
นโยบายการวิจัยและพัฒนา (R&D) : ไม่มี

1.2.2.2 นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

1) กลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์

ภาพรวมกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์

ปริมาณการผลิต จำหน่ายและส่งออกรถยนต์ (คัน) ในประเทศไทยในช่วงปี 2562 – 2568



ที่มา: กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ข้อมูลในอดีต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 - 2568)

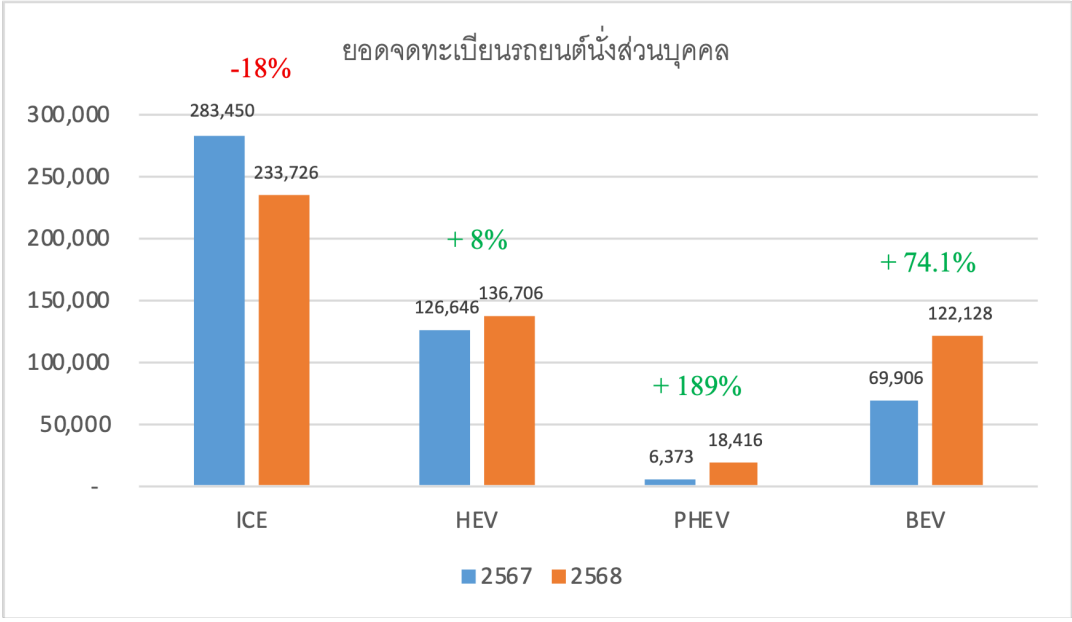
สำหรับปี 2568 ข้อมูลจากกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย แสดงให้เห็นว่าปริมาณการผลิตรถยนต์ในประเทศไทยในภาพรวมปี 2568 มีจำนวนประมาณ 1,455,569 คัน ลดลงร้อยละ 0.9 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า แต่มากกว่าเป้าที่ตั้งไว้ที่ 1,450,000 คัน แบ่งเป็นการผลิตเพื่อการส่งออก 956,230 คัน หรือคิดเป็น 65.69% ของยอดการผลิตทั้งหมด ซึ่งลดลง 5.2% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งมากกว่าเป้าผลิตเพื่อส่งออกปี 2568 เนื่องจากการเร่งผลิตรถยนต์ไฟฟ้าเพื่อส่งออก ซึ่งสามารถนำจำนวนการผลิตดังกล่าวไปนับเป็นการผลิตชดเชยในอัตรา 1.5 เท่าได้ ส่วนการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศมียอดผลิตรวมอยู่ที่ 499,339 คัน หรือคิดเป็น 34.31% ของยอดการผลิตทั้งหมด ซึ่งเพิ่มขึ้น 8.5% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

แนวโน้มอุตสาหกรรมรถยนต์ ปี 2569 กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ประเมินยอดผลิตรถยนต์ 1,500,000 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2568 ในอัตราร้อยละ 3 โดยผลิตเพื่อการส่งออก 950,000 คัน ทรงตัวเมื่อเทียบกับปี 2568 จากปัจจัยบวกธนาคารกลางสหรัฐลดอัตราดอกเบี้ยลงและบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทยส่งออกรถยนต์ไฟฟ้ามากขึ้น เพราะรอคำวินิจฉัยของศาลสูงของสหรัฐอเมริกาเรื่องภาษีศุลกากรของประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ ว่าผิดกฎหมายหรือไม่ ภาวะเศรษฐกิจการค้าโลกจึงยังไม่ชัดเจน ส่วนปัจจัยลบ ด้านมาตรการการเข้มงวดการปล่อยคาร์บอนของประเทศคู่ค้า และ รถยนต์ไฟฟ้าราคาถูกจากประเทศจีนเข้ามาแข่งขันในประเทศคู่ค้าความขัดแย้งระหว่างประเทศในภูมิภาคต่าง ๆ รวมทั้งชายแดนประเทศไทย รวมถึง สงครามการค้า การขาดแคลนชิ้นส่วนจากความเข้มงวดส่งออกแร่หายาก

ในส่วนการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศอยู่ที่ 550,000 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2568 จากปัจจัยบวก มีการเลือกตั้งได้รัฐบาลใหม่ตามระบอบประชาธิปไตย มีการลงทุนจากต่างประเทศโดยตรง (FDI) มากขึ้นจากผู้ได้รับการอนุมัติส่งเสริมการลงทุนกว่า 1 ล้านล้านบาท รัฐบาลใหม่เร่งกระตุ้นเศรษฐกิจในช่วงฮันนีมูน ลดภาระค่าครองชีพประชาชนลง เพิ่มอำนาจซื้อประชาชน ธนาคารแห่งประเทศไทยลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลง การขัดแย้งชายแดนกัมพูชาสงบลง เปิดชายแดนค้าขายได้ ส่วนปัจจัยลบคือ การตั้งรัฐบาลช้า การใช้จ่ายเงินงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2570 ไม่ทันใช้ในวันที่ 1 ตุลาคม 2569 อัตราการเกิดอยู่ในอัตราต่ำ จำนวนประชากรลดลง ส่งผลให้รายได้ที่เกี่ยวกับเด็กลดลง เช่น โรงเรียนอนุบาล และประถมศึกษา อาหาร ฯลฯ รวมถึงสถาบันการเงิน (ไฟแนนซ์) ยังคงระมัดระวังในการให้สินเชื่อจากหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงมากกว่าร้อยละ 80 ของ GDP ส่งผลกระทบต่อการขายรถยนต์

ทิศทางของรถยนต์ไฟฟ้า

ในปี 2569 นี้ ตลาดรถยนต์ไฟฟ้า 100% (EV) ในประเทศไทยยังคงเผชิญกับความท้าทายหลายประการ โดยเฉพาะการสิ้นสุดของมาตรการ EV 3.0 และการก้าวเข้าสู่การบังคับใช้มาตรการ EV 3.5 อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งบังคับให้ผู้ผลิตต้องเริ่มดำเนินการผลิตรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศเพื่อชดเชยปริมาณการนำเข้าที่เกิดขึ้นในช่วงปีก่อนหน้า ในอัตราส่วนที่เพิ่มสูงขึ้นเป็น 1 ต่อ 2 สำหรับปี 2569 ซึ่งอาจจะเกิดสภาวะสินค้าล้นตลาด และเกิดการลดราคาเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ สถานการณ์เศรษฐกิจที่ชะลอตัว การแข่งขันทางเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน และความไม่ชัดเจนด้านการเมือง ทำให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจและใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง แต่อย่างไรก็ตามแนวโน้มของผู้บริโภคเริ่มมีความมั่นใจในรถยนต์ไฟฟ้ามากขึ้นเห็นได้จากยอดจดทะเบียนในปี 2568 ที่มียอดจำทะเบียนสูงถึง 122,128 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 74.1 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า



ที่มา กรมขนส่งทางบก

ยอดขายรถยนต์นั่งส่วนบุคคลที่ขับเคลื่อนด้วยระบบ HEV, PHEV และ BEV มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งยอดจดทะเบียนรถยนต์ประเภท HEV เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 8 ประเภท PHEV เพิ่มขึ้นร้อยละ 189 ในขณะที่ยอดจดทะเบียน BEV ลงร้อยละ 74.1 ขณะที่ยอดจดทะเบียนรวมเติบโตขึ้นเพียงเล็กน้อย แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคเริ่มเปลี่ยนพฤติกรรมในการตัดสินซื้อรถยนต์คันใหม่เป็นรถยนต์พลังงานทางเลือกมากขึ้น และในปี 2569 ก็ยังมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้น จากทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคและรถยนต์ใหม่ที่จะเปิดตัวใหม่

ขณะที่แนวโน้มการดำเนินธุรกิจของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใหม่ หรือ ดีลเลอร์รถยนต์คาดว่าในช่วง 3 ปีข้างหน้ารายได้มีแนวโน้มกลับมาขยายตัว ตามยอดขายรถยนต์ในประเทศที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 4.0-5.0% ต่อปี ซึ่งปัจจัยสนับสนุนการเติบโตมาจาก

1. การฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจและภาคการท่องเที่ยว
2. ความคืบหน้าของการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่เหนี่ยวนำให้เกิดการลงทุนภาคเอกชน
3. การแข่งขันในตลาดก็อาจรุนแรงขึ้นจากการเข้าสู่ตลาดของค่ายรถยนต์รายใหม่ โดยเฉพาะรถยนต์ไฟฟ้าจากจีน
4. การปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตที่ให้ประโยชน์กับรถยนต์ที่ประกอบในประเทศ

อย่างไรก็ตามการแข่งขันในตลาดก็อาจรุนแรงขึ้นจากการเข้าสู่ตลาดของค่ายรถยนต์รายใหม่ โดยเฉพาะรถยนต์ไฟฟ้าจากจีน ซึ่งอาจกดดันให้ดีลเลอร์บางรายเริ่มเปลี่ยนมาจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้ามากขึ้น นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของตลาดยังส่งผลให้ผู้บริโภคมีตัวเลือกมากขึ้น ทั้งในแง่ของโครงสร้างราคาและเทคโนโลยีที่ได้รับการพัฒนาต่อเนื่อง ซึ่งทำให้รถยนต์ไฟฟ้ามีความน่าสนใจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมยานยนต์ยังต้องเผชิญกับความท้าทายใหม่ๆ ทั้งในเรื่องของการปรับตัวให้เข้ากับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตใหม่ในปี 2569 ซึ่งทำให้รถยนต์บางรุ่นมีอัตราภาษีที่สูงขึ้น และบางรุ่นมีอัตราภาษีที่ลดลง ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ มีการจำหน่ายยานยนต์หลากหลายชนิดและยี่ห้อในประเทศไทย ซึ่งมีลักษณะลูกค้าและจัดอยู่ในกลุ่มตลาดที่มีความแตกต่างกันออกไปดังต่อไปนี้

รถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI

บริษัท MAG เป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI ซึ่งอยู่ในกลุ่มตลาดรถยนต์ระดับพรีเมียม ทั้งนี้ จากข้อมูลการจดทะเบียนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนใหม่ป้ายแดง (ตามข้อมูลที่ได้รับ) ในกลุ่มแบรนด์พรีเมียมหลัก ได้แก่ BMW, Mercedes-Benz, VOLVO, AUDI, MINI และ LEXUS ในช่วงปี 2565–2568 สะท้อนให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างการแข่งขันและทิศทางตลาด ดังนี้

ภาพรวมตลาดรถยนต์พรีเมียม

ปี 2566 BMW ยังคงรักษาสัดส่วนที่ 41.22% (14,151 คัน) ขณะที่ Mercedes-Benz อยู่ที่ 38.26% (13,133 คัน) โดย VOLVO เพิ่มขึ้นเป็น 10.76% (3,693 คัน) ส่วน AUDI 3.63% (1,246 คัน), MINI 3.93% (1,349 คัน) และ LEXUS 2.21% (757 คัน)

ปี 2567 BMW ยังคงเป็นผู้นำด้วยสัดส่วน 41.42% (9,759 คัน) ขณะที่ Mercedes-Benz ลดลงเป็น 33.04% (7,784 คัน) ส่วน VOLVO เพิ่มเป็น 13.71% (3,231 คัน) โดย AUDI 3.17% (748 คัน), MINI 4.75% (1,118 คัน) และ LEXUS 3.90% (920 คัน)

ในปี 2568 จำนวนจดทะเบียนรถใหม่ป้ายแดงของกลุ่มแบรนด์พรีเมียมทั้ง 6 แบรนด์รวมอยู่ที่ 24,653 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2567 ซึ่งอยู่ที่ 23,560 คัน หรือเพิ่มขึ้น 1,093 คัน (+4.64%) สะท้อนการฟื้นตัวของปริมาณตลาดในภาพรวมอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

- BMW: 10,582 คัน เพิ่มขึ้น 823 คัน (+8.43%) และมีสัดส่วน 42.93% (ภายใน 6 แบรนด์)
- Mercedes-Benz: 8,103 คัน เพิ่มขึ้น 319 คัน (+4.10%) สัดส่วน 32.87%
- VOLVO: 2,648 คัน ลดลง 583 คัน (-18.04%) สัดส่วน 10.74%
- MINI: 1,665 คัน เพิ่มขึ้น 547 คัน (+48.93%) สัดส่วน 6.75%
- AUDI: 766 คัน เพิ่มขึ้น 18 คัน (+2.41%) สัดส่วน 3.11%
- LEXUS: 889 คัน ลดลง 31 คัน (-3.37%) สัดส่วน 3.61%

โดยรวมแล้ว BMW ยังคงรักษาตำแหน่งผู้นำ และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2567 ขณะที่ Mercedes-Benz มียอดจดทะเบียนเพิ่มขึ้น แต่สัดส่วนโดยรวมใกล้เคียงเดิมในบริบทที่ตลาดขยายตัว ส่วน MINI มีการเติบโตเด่นชัดทั้งด้านจำนวนและสัดส่วน ขณะที่ VOLVO ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

นอกจากนี้ ณ สิ้นปี 2568 (ตามข้อมูลที่บริษัทฯ มี) ประเทศไทยมีศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ MINI รวมทั้งสิ้น 30 สาขา โดยบริษัท MAG มีศูนย์จัดจำหน่ายรวม 11 สาขา คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 36.7% ของจำนวนศูนย์จัดจำหน่ายทั้งหมดในประเทศไทย ซึ่งสะท้อนความพร้อมของเครือข่ายและการเข้าถึงฐานลูกค้าในวงกว้าง

จากโครงสร้างดังกล่าว บริษัท MAG มีข้อได้เปรียบด้านขนาดการดำเนินงานและเครือข่าย (Economies of Scale) ซึ่งสนับสนุนประสิทธิภาพการบริหารจัดการ การยกระดับประสบการณ์ลูกค้า และการขยายฐานลูกค้าในระยะยาว

รถยนต์ยี่ห้อ Honda

บริษัท SHA เป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Honda ซึ่งอยู่ในกลุ่มตลาดรถยนต์ Mass โดยอ้างอิงข้อมูลสถิติ การจดทะเบียนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนใหม่ป้ายแดง ของกรมการขนส่งทางบก พบว่า Honda มีแนวโน้มขยายบทบาทในตลาดอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2565–2567 และมีสัญญาณฟื้นตัวของปริมาณจดทะเบียนในปี 2568

แนวโน้มตลาด Honda (ปี 2565–2567)

Honda มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจาก ร้อยละ 11.31 ในปี 2565 (ยอดจดทะเบียน 88,866 คัน) เป็น ร้อยละ 13.37 ในปี 2566 (ยอดจดทะเบียน 91,491 คัน) และเพิ่มขึ้นเป็น ร้อยละ 16.23 ในปี 2567 (ยอดจดทะเบียน 67,740 คัน) แม้ปริมาณจดทะเบียนในปี 2567 จะปรับลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน สะท้อนภาวะตลาดรวมที่ชะลอตัว แต่ Honda ยังสามารถ รักษาและเพิ่มส่วนแบ่งตลาด ได้เมื่อเทียบกับช่วงก่อนหน้า แนวโน้มดังกล่าวสะท้อนความสามารถในการแข่งขันของแบรนด์ในตลาด Mass โดยเฉพาะในกลุ่มรถยนต์นั่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความคุ้มค่า สมรรถนะ และประสิทธิภาพการใช้พลังงาน

จากข้อมูลที่ปรากฏ แบรนด์ที่มีศักยภาพในการเติบโต ได้แก่ Toyota และ Honda ซึ่งสามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดได้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะ Toyota ที่มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 36.62 ในปี 2565 เป็น ร้อยละ 46.57 ในปี 2567 ในขณะที่ ISUZU ซึ่งเคยมีส่วนแบ่งตลาด ร้อยละ 25.91 ในปี 2565 ลดลงเหลือ ร้อยละ 17.18 ในปี 2567 สะท้อนให้เห็นถึงการแข่งขันที่ทวีความเข้มข้นยิ่งขึ้นสำหรับแบรนด์ที่พึ่งพากลุ่มตลาดรถกระบะและรถยนต์เชิงพาณิชย์

ทั้งนี้ แบรนด์ที่สามารถปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมถึงพัฒนาเทคโนโลยีที่ตอบสนองต่อแนวโน้มตลาด เช่น รถยนต์พลังงานทางเลือก จะสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันและเติบโตได้ในระยะยาว

ที่มา: https://web.dlt.go.th/statistics/ กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมการขนส่งทางบก (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568)

จากข้อมูลการจำหน่ายรถยนต์ Honda ในช่วงปี 2565 - 2567 พบว่า Honda มีแนวโน้มการเติบโตในตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลอย่างต่อเนื่อง โดยส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 11.31 ในปี 2565 เป็น ร้อยละ 13.37 ในปี 2566 และเพิ่มขึ้นอีกเป็น ร้อยละ 16.23 ในปี 2567 แม้ว่ายอดจำหน่ายรถยนต์โดยรวมของตลาดจะลดลงในปี 2567 แต่ Honda ยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดและมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีตลอดช่วงสามปีที่ผ่านมา เมื่อพิจารณาในระดับผู้จัดจำหน่าย พบว่า บริษัท SHA ซึ่งเป็นหนึ่งในตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Honda มีปริมาณการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นจาก 2,749 คัน ในปี 2565 เป็น 2,963 คัน ในปี 2566 อย่างไรก็ตาม ส่วนแบ่งตลาดของบริษัท SHA กลับปรับลดลงจากร้อยละ 3.34 เป็นร้อยละ 3.05 ของจำนวนรถยนต์ Honda ที่จำหน่ายในประเทศไทย

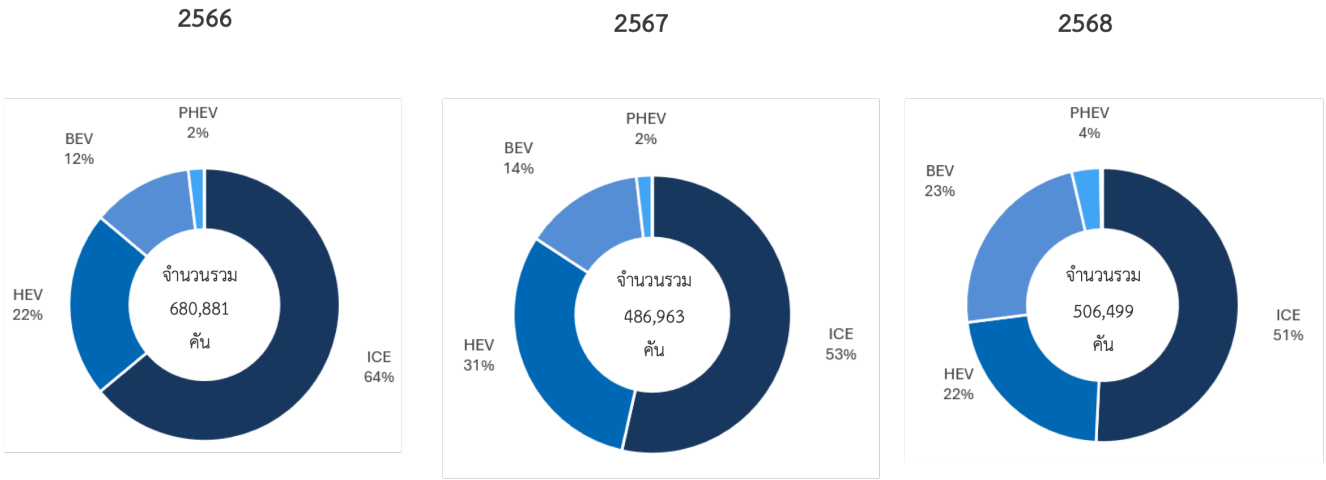
นอกจากนี้ บริษัท SHA ยังเป็น ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ Honda ที่มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับที่ 5 เมื่อเปรียบเทียบกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่น ๆ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของ Honda ทั้งในระดับประเทศและระดับผู้แทนจำหน่าย

รถยนต์ยี่ห้อ XPENG

บริษัท XTH ผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้า XPENG (Wholesales) จากสาธารณรัฐประชาชนจีน อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวในประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2567 ซึ่งรถยนต์ไฟฟ้ายี่ห้อ XPENG อยู่ในกลุ่มตลาดรถยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียม ที่มีความโดดเด่นด้านเทคโนโลยี โดยเฉพาะซอฟต์แวร์ที่ชาญฉลาด

จากข้อมูลของกรมการขนส่งทางบก สถิติการจดทะเบียนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนใหม่ (ป้ายแดง) ในกลุ่มรถยนต์ไฟฟ้า BEVs ระหว่างปี 2566–2568 สะท้อนให้เห็นถึงการเติบโตของตลาดรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ แสดงถึงโอกาสและศักยภาพของอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าในระยะยาว

จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทยและส่วนแบ่งทางการตลาด ในปี 2566 – 2568 แบ่งตามประเภทพลังงาน



ที่มา: กรมการขนส่งทางบก (DLT) (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568)

ตลาดรถยนต์ไฟฟ้า (BEV) ในประเทศไทยแสดงการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและต่อเนื่อง แม้ในช่วงที่ตลาดยานยนต์โดยรวมชะลอตัว

- ปี 2566: ส่วนแบ่งตลาด 12% | ยอดจดทะเบียนBEV 75,808 คัน
- ปี 2567: ส่วนแบ่งเพิ่มเป็น 14% แม้ตลาดรวมหดตัว| ยอดจดทะเบียนBEV67,956 คัน
- ปี 2568: เติบโตอย่างก้าวกระโดด ส่วนแบ่ง 23% | ยอดจดทะเบียนBEV 118,307 คัน

สะท้อนให้เห็นว่า BEV เป็นกลุ่มเดียวที่เติบโตเชิงโครงสร้าง (Structural Growth Segment) และกำลังก้าวสู่กระแสหลักของตลาดยานยนต์ไทย

จากแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดรถยนต์ไฟฟ้า (BEV) ในประเทศไทย XTH มุ่งเร่งขยายเครือข่ายโชว์รูมและศูนย์บริการแบบครบวงจรทั่วประเทศ โดยเพิ่มจำนวนสาขาจาก 11 แห่งในปี 2567 เป็น 16 แห่งในปี 2568 เพื่อยกระดับมาตรฐานประสบการณ์ลูกค้า เสริมความแข็งแกร่งด้านบริการหลังการขาย และรองรับการเติบโตของความต้องการในตลาด กลยุทธ์ดังกล่าวสะท้อนความมุ่งมั่นของบริษัทในการสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่ง พร้อมขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืนของรถยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ XPENG ในประเทศไทย

จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทยและส่วนแบ่งทางการตลาด ในปี 2568 แบ่งตามประเภทกลุ่มพลังงาน

ALL Powertrain

Rank	Brand	Regis. (Units)	Share (%)
1	TOYOTA	169,209	34.24%
2	HONDA	71,510	14.47%
3	BYD	41,180	8.33%
4	ISUZU	38,838	7.86%
5	MG	22,667	4.59%
6	MITSUBISHI	22,419	4.54%
7	FORD	18,764	3.80%
8	AION	11,969	2.42%
9	BMW	10,582	2.14%
10	JAECOO	8,985	1.82%
11	DEEPAL	8,401	1.70%
12	NISSAN	8,290	1.68%
13	BENZ	8,103	1.64%
14	MAZDA	7,718	1.56%
15	ORA	6,775	1.37%
16	TESLA	4,949	1.00%
17	GWM TANK	4,857	0.98%
18	SUZUKI	4,743	0.96%
19	NETA	3,256	0.66%
20	CHANGAN	3,252	0.66%
21	DENZA	3,094	0.63%
22	**XPENG**	**2,783**	**0.56%**
23	ZEEKR	2,668	0.54%
24	VOLVO	2,648	0.54%
25	OMODA	2,619	0.53%
26	HAVAL	2,039	0.41%
27	PORSCHE	1,825	0.37%

HEV/ PHEV/ BEV

Rank	Brand	Regis. (Units)	Share (%)
1	TOYOTA	63,426	25.95%
2	BYD	41,180	16.85%
3	HONDA	30,435	12.45%
4	MG	18,570	7.60%
5	AION	11,969	4.90%
6	MITSUBISHI	9,817	4.02%
7	JAECOO	8,973	3.67%
8	DEEPAL	8,401	3.44%
9	ORA	6,775	2.77%
10	TESLA	4,949	2.02%
11	BMW	4,304	1.76%
12	BENZ	3,905	1.60%
13	NETA	3,256	1.33%
14	CHANGAN	3,252	1.33%
15	NISSAN	3,189	1.30%
16	DENZA	3,094	1.27%
17	**XPENG**	**2,783**	**1.14%**
18	ZEEKR	2,668	1.09%
19	OMODA	2,619	1.07%
20	VOLVO	2,401	0.98%
21	HAVAL	2,039	0.83%
22	GEELY	1,608	0.66%
23	PORSCHE	1,421	0.58%
24	MINI	970	0.40%
25	LEXUS	881	0.36%
26	KIA	768	0.31%
27	CHERY	749	0.31%

BEV

Rank	Brand	Regis. (Units)	Share (%)
1	BYD	32,680	27.70%
2	MG	16,855	14.29%
3	AION	11,969	10.15%
4	JAECOO	8,621	7.31%
5	DEEPAL	7,787	6.60%
6	ORA	6,775	5.74%
7	TESLA	4,949	4.20%
8	NETA	3,256	2.76%
9	CHANGAN	3,252	2.76%
10	DENZA	3,094	2.62%
11	**XPENG**	**2,783**	**2.36%**
12	ZEEKR	2,668	2.26%
13	OMODA	2,619	2.22%
14	VOLVO	1,957	1.66%
15	GEELY	1,608	1.36%
16	BMW	1,268	1.07%
17	MINI	970	0.82%
18	CHERY	749	0.63%
19	WULING	727	0.62%
20	KIA	720	0.61%
21	AVATR	694	0.59%
22	RIDDARA	685	0.58%
23	BENZ	510	0.43%
24	PORSCHE	257	0.22%
25	HONDA	239	0.20%
26	HYUNDAI	152	0.13%
27	LEAPMOT.	124	0.11%

ที่มา: กรมการขนส่งทางบก (DLT) (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568)

เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มส่งมอบรถยนต์ไฟฟ้า XPENG คันแรกในช่วงปลายเดือนสิงหาคม 2567 ทำให้ในปีแรกของการดำเนินธุรกิจมียอดจดทะเบียนรวม 178 คัน ซึ่งเป็นช่วงแรกของการเปิดตัวแบรนด์ และมีระยะเวลาการจำหน่ายที่จำกัดเพียงไม่กี่เดือน อย่างไรก็ตาม ในปี 2568 XPENG สามารถสร้างการเติบโตของส่วนแบ่งตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยมีส่วนแบ่งตลาดดังนี้

- ตลาดรวมทุกกลุ่มพลังงาน: 0.56%
- กลุ่ม HEV/PHEV/BEV: 1.14%
- กลุ่ม BEV: 2.36%

ผลการดำเนินงานดังกล่าวสะท้อนถึงการยอมรับของตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และศักยภาพของแบรนด์ในการขยายส่วนแบ่งตลาดในกลุ่มรถยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียมในประเทศไทย

บริษัท XMP เป็นหนึ่งในผู้จำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้า XPENG ในช่องทาง Retail ที่มีผลการดำเนินงานโดดเด่น โดยครองส่วนแบ่งยอดขายเป็น อันดับ 1 ต่อเนื่อง 2 ปีซ้อน

- ปี 2567: ส่วนแบ่งการขาย 38% คิดเป็น 205 คัน
- ปี 2568: ส่วนแบ่งการขาย 21% คิดเป็น 769 คัน

ผลการดำเนินงานดังกล่าวสะท้อนถึงศักยภาพด้านการขาย ความแข็งแกร่งของทีมงาน และความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายผู้จำหน่าย ท่ามกลางการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลทั้งในระดับประเทศและระดับดีลเลอร์

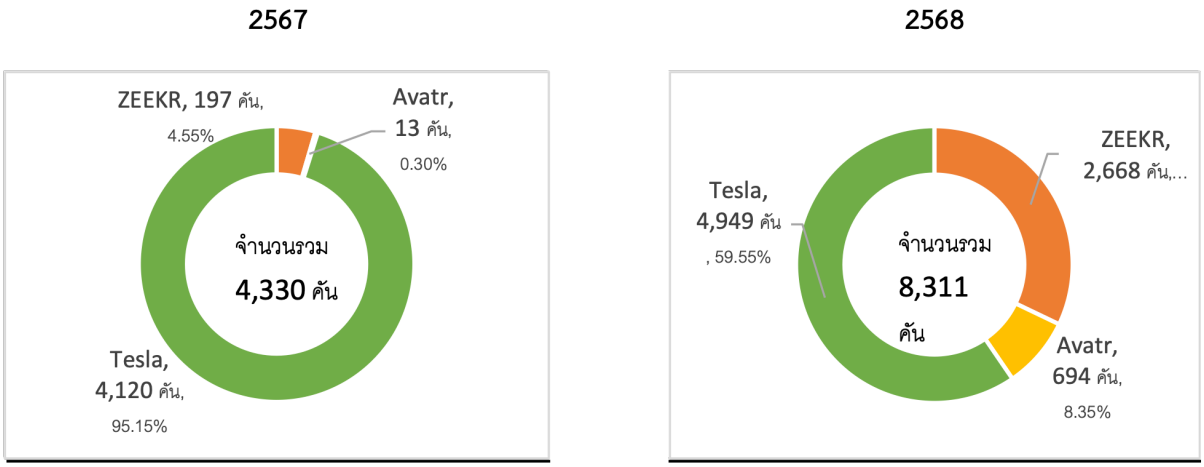
รถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR

บริษัท Ze Mobility Plus เป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR ซึ่งอยู่ในกลุ่มตลาดรถยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียม ทั้งนี้ จากข้อมูลของ กรมการขนส่งทางบก เกี่ยวกับสถิติการจดทะเบียนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนใหม่ป้ายแดง พบว่ารถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR มีแนวโน้มการเติบโตในตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลอย่างต่อเนื่อง โดยส่วนแบ่งทางการตลาดจาก ร้อยละ 4.55 ในปี 2567 (ยอดจดทะเบียน 197 คัน) และเพิ่มขึ้นเป็น ร้อยละ 32.10 ในปี 2568 (ยอดจดทะเบียน 2,668 คัน)

แนวโน้มดังกล่าวสะท้อนถึงการเติบโตของตลาดรถยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียมที่มีสมรรถนะสูงและประหยัดพลังงาน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งตลาดของ ZEEKR แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการแข่งขันที่แข็งแกร่งของแบรนด์ในตลาดรถยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียม

จากข้อมูลที่ปรากฏ แบรนด์ที่มีศักยภาพในการเติบโต ได้แก่ ZEEKR และ Avatar ซึ่งสามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดได้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะ ZEEKR ในขณะที่ Tesla ซึ่งเคยมีส่วนแบ่งตลาด ร้อยละ 95.15 ในปี 2567 ลดลงเหลือ ร้อยละ 59.55 ในปี 2568 สะท้อนให้เห็นถึงการแข่งขันที่ทวีความเข้มข้นยิ่งขึ้นสำหรับแบรนด์รถยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียม

จำนวนรถยนต์ส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทยและส่วนแบ่งทางการตลาด สำหรับกลุ่มตลาดรถยนต์ไฟฟ้าพรีเมียม ในปี 2567 – 2568



ที่มา: กรมการขนส่งทางบก (DLT) (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2568)

จากข้อมูลการจำหน่ายรถยนต์ ZEEKR ในช่วงปี 2567 - 2568 พบว่า ZEEKR มีแนวโน้มการเติบโตในตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลอย่างต่อเนื่อง โดยส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 4.55 ในปี 2567 เพิ่มขึ้นเป็น ร้อยละ 32.10 ในปี 2568 เมื่อพิจารณาในระดับผู้จัดจำหน่าย พบว่า บริษัท ZMP ซึ่งเป็นหนึ่งในตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ ZEEKR มีปริมาณการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นจาก 524 คัน ในปี 2567 เป็น 791 คัน ในปี 2568 นอกจากนี้ บริษัท ZMP ยังเป็น ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ ZEEKR ที่มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับที่ 1 เมื่อเปรียบเทียบกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่น ๆ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการแข่งขันที่เข้มข้นในตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของ ZEEKR ทั้งในระดับประเทศและระดับผู้แทนจำหน่าย

รถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce

บริษัท GW เป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce ซึ่งอยู่ในกลุ่มตลาดรถยนต์ Ultra-Luxury จากข้อมูลของกรมการขนส่งทางบก พบว่าสถิติการจดทะเบียนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนใหม่ป้ายแดงในตลาด Ultra-Luxury ระหว่างปี 2565 - 2568 แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการหดตัวของตลาดอย่างมีนัยสำคัญ โดยปริมาณการจำหน่ายรวมลดลงจาก 389 คันในปี 2565, เหลือ 378 คันในปี 2566, เหลือ 266 คันในปี 2567 และลดลงอย่างชัดเจนเหลือ 212 คันในปี 2568 สถานการณ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงภาวะชะลอตัวของตลาด ซึ่งอาจมีสาเหตุจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ การแข่งขันที่เพิ่มขึ้น และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

จากข้อมูลการตลาดของ Rolls-Royce ในช่วงปี 2565 - 2568 พบว่า GW สามารถรักษาสถานะในตลาด Ultra-Luxury ได้อย่างต่อเนื่อง แม้ว่ายอดจำหน่ายจะมีความผันผวน โดยในปี 2565 Rolls-Royce มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 6.17 คิดเป็นยอดจำหน่าย 24 คัน ก่อนจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 7.67 คิดเป็นยอดจำหน่าย 29 คัน ในปี 2566 ลดลงในปี 2567 อยู่ที่ร้อยละ 7.14 คิดเป็นยอดจำหน่าย 19 คัน ในปี 2567 และในปี 2568 มียอดจดทะเบียนสูงถึงร้อยละ 12.74 คิดเป็น 27 คัน แม้ว่ายอดจำหน่ายจะไม่สูงสุดในตลาด แต่ Rolls-Royce ยังคงมีจุดแข็งด้านภาพลักษณ์ระดับสูงและความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยรักษาความต้องการของตลาดกลุ่ม Ultra-Luxury

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาด Ultra-Luxury อาจได้รับอิทธิพลจากหลายปัจจัย เช่น ภาวะเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้า Ultra-High Net Worth Individuals (UHNWIs) หรือแนวโน้มการเปลี่ยนไปสู่รถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV) ที่เพิ่มขึ้น และที่สำคัญคือการปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตในปี 2569 จะทำให้ตลาด Ultra-Luxury เกิดการหดตัวอย่างมีนัยสำคัญโดยเฉพาะรถยนต์สันดาปที่มีขนาดเครื่องยนต์เกิน 3,000 ซีซี

ทั้งนี้ รถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce มีความเป็นเอกลักษณ์และแตกต่างจากยี่ห้ออื่น ๆ ในกลุ่มตลาดรถยนต์ Ultra-Luxury อย่างมีนัยสำคัญทั้งในด้านคุณสมบัติ รูปลักษณ์ และระดับราคา โดยยี่ห้อรถยนต์ในกลุ่มตลาด Ultra-Luxury ที่อาจถูกมองว่าเป็นคู่แข่งของ Rolls-Royce ได้แก่ Bentley เนื่องจากมีจุดเด่นในเรื่องของความหรูหราเช่นเดียวกันตามมาตรฐานรถยนต์หรูจากสหราชอาณาจักร ขณะที่แบรนด์อื่น ๆ เช่น

Lamborghini, Ferrari, McLaren และ Aston Martin ล้วนมีจุดขายที่แตกต่างออกไป โดยเน้นไปที่สมรรถนะและรูปลักษณ์ที่ให้ความรู้สึกสปอร์ต อย่างไรก็ตาม ช่วงราคาของ Bentley อยู่ในระดับที่ต่ำกว่ารถยนต์ Rolls-Royce อย่างมีนัยสำคัญ โดยราคาเริ่มต้นของ Bentley อยู่ที่ 13.2 ล้านบาท ในขณะที่ราคาเริ่มต้นของ Rolls-Royce อยู่ที่ 33.2 ล้านบาท ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความแตกต่างของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

นอกจากนี้ บริษัท GW เป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวในประเทศไทย โดยมีปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ใหม่ยี่ห้อ Rolls-Royce เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของตลาดรถยนต์ Ultra-Luxury โดยยอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจาก 13 คัน ในปี 2563 เป็น 27 คัน ในปี 2568

รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad และ Harley-Davidson

บริษัท MAG และ USM เป็นผู้จัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad และ Harley-Davidson ตามลำดับ ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มรถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์ (Big Bike) ที่มีแบรนด์หลัก ได้แก่ BMW-Motorrad, Harley-Davidson Triumph, Ducati และ KTM ทั้งนี้ ตลาดรถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์ในช่วงปี 2565 - 2568 มีการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างตลาดและการแข่งขันที่เข้มข้นมากขึ้น แม้ว่าจำนวนยอดขายโดยรวมจะมีความผันผวน แต่ยังคงรักษาระดับของอุปสงค์ได้อย่างต่อเนื่อง โดยยอดขายจาก 4,936 คันในปี 2566 กลับมาเติบโตอีกครั้งเป็น 5,720 คันในปี 2567 และลดลงเหลือ 4,760 คันในปี 2568 ซึ่งสะท้อนถึงความต้องการรถจักรยานยนต์ขนาดใหญ่ที่ยังคงมีอยู่ แม้จะได้รับผลกระทบจากปัจจัยทางเศรษฐกิจและการแข่งขันจากยานยนต์ประเภทอื่น

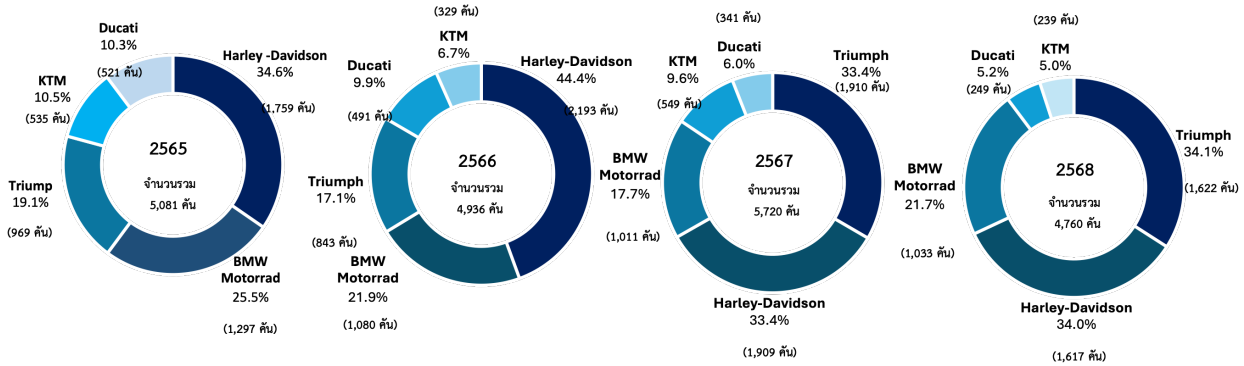
Harley-Davidson ยังคงเป็นแบรนด์ที่ครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุดตลอดสามปีที่ผ่านมา โดยในปี 2566 มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 44.3 ในปี 2566 ก่อนจะลดลงเล็กน้อยมาอยู่ที่ร้อยละ 33.2 ในปี 2567 และเพิ่มขึ้นเล็กน้อยมาอยู่ที่ร้อยละ 33.9 ในปี 2568

ขณะที่ Triumph มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีส่วนแบ่งตลาดในปี 2565 เป็นร้อยละ 17.0 ในปี 2566 และเติบโตอย่างโดดเด่นจนมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 33.4 ในปี 2567 และร้อยละ 34.1 ในปี 2568 ซึ่งทำให้แบรนด์ Triumph กลายเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดของกลุ่มรถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์ในประเทศไทย อย่างไรก็ดี Triumph สามารถเติบโตได้เนื่องจากมีการเปิดตัวโมเดลที่มีขนาด 400 ซีซีและมีระดับราคาต่ำกว่าสองแสนบาท

ในขณะเดียวกัน BMW-Motorrad ซึ่งเคยมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 21.9 ในปี 2566 และลดลงเป็นร้อยละ 17.7 ในปี 2567 อย่างไรก็ตามในปี 2568 ในภาพรวมเป็นแบรนด์เดียวที่มีการเติบโตเพิ่มขึ้นในขณะที่ทุกแบรนด์มียอดขายลดลง ก่อนจะกลับมาเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเป็นร้อยละ 21.7 ในปี 2568 แม้ว่าจะยังเป็นหนึ่งในแบรนด์หลักของตลาด แต่แนวโน้มดังกล่าวสะท้อนถึงการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากแบรนด์อื่นๆ โดยเฉพาะ Triumph และ Harley-Davidson ที่สามารถขยายส่วนแบ่งตลาดได้มากขึ้น

แนวโน้มตลาดรถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์ยังคงมีการแข่งขันที่รุนแรง โดยแบรนด์ที่สามารถรักษาความนิยมได้ต้องมีจุดเด่นที่ชัดเจน เช่น Harley-Davidson และ Triumph ที่สามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ขณะที่ BMW-Motorrad และ Ducati ต้องเผชิญกับความท้าทายในการรักษาส่วนแบ่งตลาด ในอนาคต กลยุทธ์ที่สำคัญสำหรับแบรนด์เหล่านี้อาจรวมถึงการนำเสนอเทคโนโลยีใหม่ การขยายเครือข่ายการขาย และการพัฒนาโปรโมชั่นที่สามารถดึงดูดลูกค้าให้หันมาเลือกซื้อบิ๊กไบค์ของตนมากขึ้น

จำนวนรถจักรยานยนต์ใหม่ป้ายแดงที่จดทะเบียนในประเทศไทยและส่วนแบ่งทางการตลาดสำหรับกลุ่มตลาดรถจักรยานยนต์ Big Bike ในประเทศไทยในปี 2565 – 2568



ที่มา: กรมการขนส่งทางบก (DLT) (ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2565 2566 2567 และ 2568)

บริษัท MAG ยังคงเป็นผู้จัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ BMW Motorrad ที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงที่สุดในประเทศไทยเมื่อเปรียบเทียบกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นๆ โดยตลอดช่วงปี 2566 - 2568 แม้ว่าส่วนแบ่งตลาดของ BMW Motorrad จะลดลงจากร้อยละ 21.9 ในปี 2566 เป็นร้อยละ 17.7 ในปี 2567 และร้อยละ 21.7 ในปี 2568 แต่บริษัท MAG ยังคงรักษาสถานะผู้นำในตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันสูง ปริมาณการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่ของบริษัทยังคงสอดคล้องกับแนวโน้มของตลาด แม้ว่าจะมีความท้าทายจากการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากแบรนด์อื่นๆ เช่น Harley-Davidson และ Triumph แม้ว่า MAG จะเป็นผู้จัดจำหน่าย

ที่เข้าสู่ตลาด BMW Motorrad ในระยะเวลาไม่นานเมื่อเทียบกับผู้จัดจำหน่ายรายหลักรายอื่นๆ แต่สามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างรวดเร็วจากกลยุทธ์การตลาดที่แข็งแกร่ง

สำหรับ Harley-Davidson ซึ่งเป็นแบรนด์ที่มีความแข็งแกร่งในตลาดรถจักรยานยนต์ขนาดใหญ่ สามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยในมีส่วนแบ่งตลาดเป็นร้อยละ 44.3 ในปี 2566 ก่อนจะลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 33.2 ในปี 2567 ก่อนจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยมาอยู่ที่ร้อยละ 33.9 ในปี 2568 การเติบโตของ Harley-Davidson แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการรักษาฐานลูกค้าและขยายตลาดในกลุ่มผู้ขับขี่ที่ต้องการรถจักรยานยนต์ขนาดใหญ่ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

บริษัท USM ยังคงเป็นผู้จัดจำหน่าย Harley-Davidson ที่มีบทบาทสำคัญในประเทศไทย โดยส่วนแบ่งตลาดของ USM มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง สอดคล้องกับการขยายเครือข่ายศูนย์จัดจำหน่าย ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ศูนย์จัดจำหน่าย Harley-Davidson ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีจำนวน 4 สาขา โดยแบ่งเป็น 3 สาขาในฝั่งพระนคร และ 1 สาขาในฝั่งธนบุรี ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท USM การขยายสาขาไปยังฝั่งธนบุรี ถือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง ทั้งในด้านที่อยู่อาศัยและเศรษฐกิจ แม้ว่าตลาดรถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์ในประเทศไทยจะมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยเฉพาะจากการขยายตัวของแบรนด์ Triumph ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 17.0 ในปี 2566 เป็นร้อยละ 34.1 ในปี 2568 แต่ BMW Motorrad และ Harley-Davidson ยังคงเป็นแบรนด์ที่สามารถรักษาตำแหน่งในตลาดได้จากจุดเด่นเฉพาะตัว BMW Motorrad เน้นความหรูหราและสมรรถนะที่โดดเด่น ขณะที่ Harley-Davidson ยังคงเป็นผู้นำในกลุ่มรถครุยเซอร์ที่มีภาพลักษณ์คลาสสิกและแข็งแกร่ง

เรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut และเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft

บริษัท MGC Marine เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris-Craft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน โดยในเดือนมีนาคม 2567 มีเรือจดทะเบียนในบัญชีสีขาว (White List) ตามข้อมูลของกรมเจ้าท่ารวมทั้งสิ้น 87,942 ลำ โดยในจำนวนนี้เป็นเรือสำราญและกีฬา 7,408 ลำ คิดเป็นร้อยละ 8.42 ของจำนวนเรือจดทะเบียนทั้งหมด

ตลาดเรือยอชท์ระดับหรูในประเทศไทยมีความหลากหลาย โดยมีแบรนด์หลักที่ทำตลาดอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ Azimut, Princess, Ferrari & Riva และ Sunseeker ขณะที่ตลาดเรือแม่น้ำระดับพรีเมียมประกอบด้วยแบรนด์หลัก ได้แก่ Chris-Craft, Cobalt และ Searay ซึ่งล้วนเป็นแบรนด์ที่ได้รับความนิยมจากกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเรือสำราญและเรือกีฬาเพื่อการพักผ่อนและกิจกรรมทางน้ำ

การขยายตัวของตลาดเรือยอชท์และเรือแม่น้ำระดับหรูในประเทศไทยสะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มความต้องการที่เพิ่มขึ้นของผู้บริโภคที่มองหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ระดับพรีเมียม ทั้งนี้ บริษัท MGC Marine ในฐานะผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายแบรนด์ Azimut และ Chris-Craft มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนตลาด โดยมุ่งเน้นการให้บริการแบบครบวงจรเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มนี้

ในอนาคตคาดว่าตลาดเรือยอชท์และเรือแม่น้ำในประเทศไทยจะยังคงเติบโตจากปัจจัยด้านการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยวและการลงทุนในธุรกิจมารีน่า รวมถึงแนวโน้มของผู้บริโภคที่ให้ความสนใจกับไลฟ์สไตล์ทางน้ำมากขึ้น ซึ่งจะเป็นโอกาสสำคัญสำหรับแบรนด์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2) กลุ่มธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ

บริษัท MMS ประกอบธุรกิจอยู่ในกลุ่มผู้ให้บริการซ่อมแซมบำรุงรถยนต์ประเภทเร่งด่วน (Fast-Fit) ซึ่งผู้ให้บริการส่วนมากเน้นการให้บริการซ่อมบำรุงแบบเบาหรือตามระยะทาง (Light Maintenance) แบบ โดยเน้นการให้บริการรถยนต์ที่หมดอายุรับประกันจากบริษัทผู้ผลิตรถยนต์เป็นหลัก โดยกลุ่มตลาดส่วนใหญ่ของกลุ่มผู้ให้บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์ประเภทเร่งด่วน (Fast-Fit) คือรถยนต์ที่มีอายุระหว่าง 3 ถึง 10 ปี เนื่องจากเป็นช่วงระยะเวลาที่รถยนต์ส่วนใหญ่หมดประกันแล้ว ทั้งนี้ หากพิจารณาพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์ของบริษัท MMS จะพบว่าโดยเฉลี่ยแล้วลูกค้าจะเข้าใช้บริการซ่อมบำรุงประมาณ 2.5 ครั้งต่อปี นอกจากนี้ ในฝั่งของผู้เล่นรายใหญ่ในตลาด Fast-Fit ซึ่งได้แก่ Cockpit , B-Quik และ Tyre Plus , FIT Auto มีศูนย์ให้บริการรวมกันประมาณ 773 แห่งทั่วประเทศ หรือคิดเป็นร้อยละ 78.9 ของศูนย์ให้บริการทั้งหมดของผู้ให้บริการหลัก 8 รายแรกในตลาด โดยเมื่อพิจารณาสัดส่วนจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คนที่มีอายุระหว่าง 3 ถึง 10 ปีต่อจำนวนศูนย์บริการของผู้ให้บริการหลัก 8 รายแรกในตลาด พบว่าสัดส่วนในการให้บริการจะอยู่ที่ประมาณ 3,200 คันต่อศูนย์บริการต่อปี ทั้งนี้ MMS Master Motor Service สามารถสร้างความแตกต่างจากบริษัทอื่นๆ ด้วยขอบเขตในการให้บริการที่หลากหลายกว่าการซ่อมบำรุงทั่วไป โดยมีบริการอื่นๆ ที่สำคัญ เช่น การวิเคราะห์ปัญหาเชิงลึกในระบบไฟฟ้า EV เครื่องยนต์ และช่วงล่าง การซ่อมสีและตัวถัง รวมไปถึงความสามารถในการจัดหาอะไหล่รถยนต์ที่มีคุณภาพและเทียบเคียงได้กับอะไหล่จากศูนย์

บริการของผู้ผลิตรถยนต์ในราคาที่ต่ำกว่า อีกทั้งยังสามารถจัดหาอะไหล่ได้สำหรับรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ และครอบคลุมกลุ่มตลาดรถยนต์พรีเมียม และให้บริการแบบสะดวกรวดเร็ว และการซ่อมแซมที่มีประสิทธิภาพทำให้ศูนย์ Fast Fit แบบ service excellence อีกด้วย

ภาพรวมแนวโน้มธุรกิจ Aftersales Service ในปี 2568

จำนวนรถยนต์สะสมยังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะรถยนต์อายุ 5 ปีขึ้นไปที่จำเป็นต้องเข้าศูนย์ซ่อมแซม และยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศยังคงลดลงต่อเนื่องในช่วงต้นปี 2568 (เช่น ลดลง -0.5% ในเดือนมีนาคม 2568) ส่งผลกระทบต่อจำนวนรถยนต์ใหม่ที่เข้าสู่ระบบบริการหลังการขายและ จำนวนรถ EV ที่เพิ่มจำนวนอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค ผู้ขับขี่เน้นความคุ้มค่าด้านราคา ความสะดวกรวดเร็ว และการซ่อมแซมที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ศูนย์ Fast Fit มีข้อได้เปรียบสูงในการแข่งขัน

จำนวนศูนย์ให้บริการของแต่ละยี่ห้อ

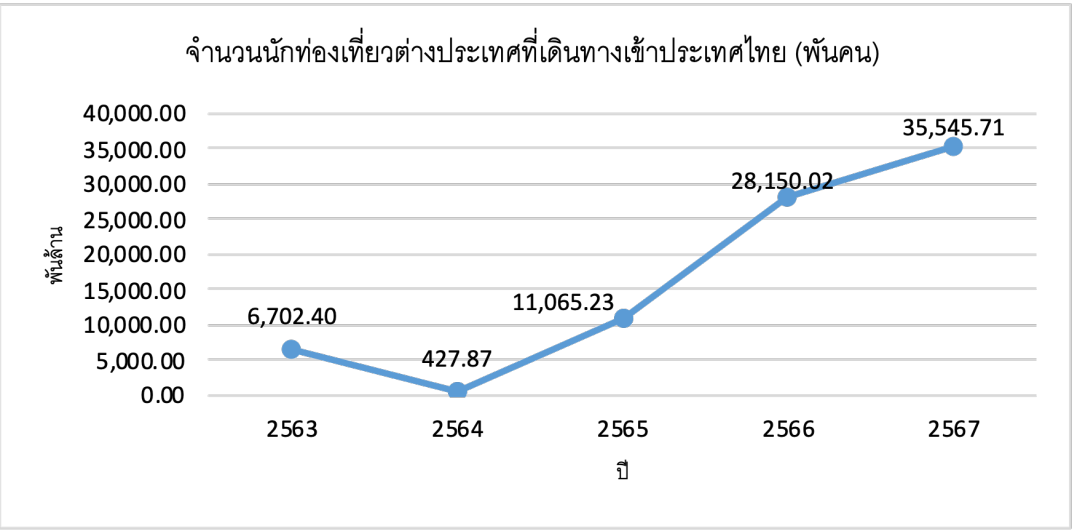
ชื่อทางการค้า	เครื่องหมายทางการค้า	รูปภาพของศูนย์ให้บริการ	รวม
MMS			19
Cockpit			274
B-Quik			224
Tyreplus			167
Fit Auto			108
Auto Bacs			121
Auto One			50
Quick Lane			17
รวม			**980**

ที่มา: เว็บไซต์ของศูนย์ให้บริการแต่ละยี่ห้อ ***(ข้อมูล ณ วันที่ 31 มกราคม 2569)***

หมายเหตุ: ศูนย์บริการยี่ห้ออื่นๆ โดยหลักเน้นให้บริการบำรุงรักษาทั่วไป เช่น การเช็คระยะ เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง แบตเตอรี่ ยาง เบรก หรือระบบแอร์ เป็นต้น ในขณะที่ MMS Master Motor Service เน้นสร้างความแตกต่างด้วยขอบเขตการให้บริการที่มากกว่า 19 สาขา พร้อมให้บริการ Fast Fit แบบ Service Excellence เพื่อสร้างการเข้าถึงบริการ Fast Fit และ Mobility service โดยเน้นความคล่องตัว และ รวดเร็วกับลูกค้าทั่วประเทศ

3) กลุ่มธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และพนักงานขับรถ

จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทย ปี 2563 จนถึง 2567 (หน่วย : พันล้านคน)



ที่มา: กองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

บริษัท MCR ดำเนินธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ แบ่งเป็นการให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้น โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นคือนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ศูนย์บริการของบริษัทตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวสำคัญและสนามบินหลักทั่วประเทศ

จากข้อมูลของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา (MOTS) จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์โลก ในปี 2562 มีนักท่องเที่ยวประมาณ 39.8 ล้านคน แต่ลดลงเหลือ 6.7 ล้านคนในปี 2563 และ 0.43 ล้านคนในปี 2564 เนื่องจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 และมาตรการจำกัดการเดินทางของรัฐบาล อย่างไรก็ตาม ในปี 2565 จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นเป็น 11 ล้านคน และในปี 2566 เพิ่มขึ้นเป็น 28.15 ล้านคน

ในปี 2567 การท่องเที่ยวของประเทศไทยฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่ง โดยมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้าประเทศจำนวน 35.54 ล้านคน สร้างรายได้ให้แก่เศรษฐกิจไทย 1.67 ล้านล้านบาท การฟื้นตัวนี้ส่งผลบวกต่อธุรกิจเช่ารถยนต์ระยะสั้นของบริษัท MCR เนื่องจากความต้องการใช้บริการจากนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้น บริษัท MCR ได้ปรับตัวเพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงาน โดยการควบคุมบริหารรถเช่าในสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพ เพิ่มช่องทางจองรถยนต์ผ่านแอปพลิเคชันมือถือ และทำการตลาดผ่านช่องทางต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังเน้นให้บริการรถยนต์พรีเมียมเพื่อสร้างความแตกต่างและความพึงพอใจแก่ลูกค้า พร้อมจัดโปรโมชั่นเพื่อเข้าถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ รวมถึงให้บริการเสริม เช่น ที่นั่งสำหรับเด็ก หรือประกันภัยรถยนต์ในรูปแบบต่างๆ

สำหรับตลาดให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวของไทยในปี 2567 ยังคงมีแนวโน้มเติบโต แม้จะเผชิญความท้าทายจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว หนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาวะการแข่งขันในตลาดนี้ไม่รุนแรงเท่ากับตลาดเช่ารถยนต์ระยะสั้น เนื่องจากมีผู้ประกอบการน้อยรายกว่าและมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นองค์กร ทั้งภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานราชการ การใช้บริการเช่ารถยนต์ของกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมักอยู่ภายใต้สัญญาระยะยาว ตั้งแต่ 2 ปีขึ้นไปจนถึง 5 ปี สภาวะเศรษฐกิจ นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจ และมาตรการเยียวยาของภาครัฐ มีผลโดยตรงต่อความต้องการเช่ารถยนต์ของภาคองค์กร ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต้องมุ่งเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพเพื่อตอบโจทย์ลูกค้า เช่น การจัดหารถยนต์ที่ตรงความต้องการ การรับประกันความพร้อมในการใช้งานของรถยนต์ตลอดระยะเวลาสัญญา รวมถึงบริการเสริม เช่น บริการเช่าพร้อมคนขับ โดยเฉพาะสำหรับลูกค้านิติบุคคล ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันระยะยาว และส่งเสริม Brand Loyalty นอกจากนี้ การแข่งขันในตลาดยังขึ้นอยู่กับความสามารถในการประมูลงานทั้งจากภาครัฐและเอกชน ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวด้วยกลยุทธ์ที่เน้นคุณภาพบริการ นวัตกรรม และความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ โดยการนำเทคโนโลยีมา

ช่วยบริหารจัดการรถเช่า การขยายพอร์ตโฟลิโอไปยังรถยนต์ไฟฟ้า (EV) และการให้บริการเช่ารถแบบ Subscription ที่มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เพื่อตอบสนองพฤติกรรมของลูกค้าสมัยใหม่ ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ตลาดเช่ารถยนต์ระยะยาวสามารถเติบโตต่อเนื่องในปี 2567 และปีต่อๆ ไป

บริษัท MCR เผชิญกับการแข่งขันจากหลากหลายบริษัทในอุตสาหกรรมเช่ารถยนต์ ทั้งในตลาดเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้น ได้แก่ ตลาดเช่ารถยนต์ระยะยาว: บริษัทคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท ไทยโอริกซ์ลีสซิ่ง จำกัด, บริษัท อาคเนย์แคปปิตอล จำกัด, บริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน), บริษัท ซินเนอร์เจติค ออโต้ เพอร์ฟอร์มานซ์ จำกัด (มหาชน), บริษัท ทรู ลีสซิ่ง จำกัด และ บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) สำหรับตลาดเช่ารถยนต์ระยะสั้น: มีแบรนด์ชั้นนำระดับสากล เช่น Avis, Budget, Hertz และ Europcar รวมถึงแบรนด์สัญชาติไทยอย่าง Asap, Thai Rent a Car และ Bizcar Rental ซึ่งการแข่งขันในตลาดเหล่านี้ทำให้บริษัท MCR ต้องมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพบริการและสร้างความแตกต่างเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

ในปี 2568 อุตสาหกรรมยานยนต์ไทยยังคงมีสภาพการแข่งขันอยู่ในระดับสูง แม้ตลาดภายในประเทศเริ่มมีสัญญาณฟื้นตัวจากช่วงก่อนหน้า โดยบรรยากาศการแข่งขันของอุตสาหกรรมยังคงได้รับอิทธิพลจากหลายปัจจัยพร้อมกัน ทั้งภาวะเศรษฐกิจ กำลังซื้อของผู้บริโภค ความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อ และความผันผวนของตลาดส่งออก ส่งผลให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยังต้องดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง และปรับกลยุทธ์การแข่งขันอย่างต่อเนื่องให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

ขณะเดียวกัน อุตสาหกรรมยานยนต์ไทยอยู่ในช่วงเปลี่ยนผ่านสำคัญจากการแข่งขันในกลุ่มรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปภายในไปสู่การแข่งขันข้ามเทคโนโลยีมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มยานยนต์ไฟฟ้าและยานยนต์ทางเลือก ซึ่งทำให้โครงสร้างการแข่งขันเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญ ผู้ประกอบการไม่ได้แข่งขันกันเพียงด้านแบรนด์หรือรูปแบบผลิตภัณฑ์เท่านั้น แต่ยังแข่งขันในด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม ฟังก์ชันการใช้งาน ระบบนิเวศที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ไฟฟ้า ตลอดจนความรวดเร็วในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาด

นอกจากนี้ การเข้าสู่ตลาดของผู้เล่นรายใหม่ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีความพร้อมด้านเทคโนโลยีและกลยุทธ์การตลาดเชิงรุก ได้ส่งผลให้ระดับการแข่งขันในอุตสาหกรรมทวีความเข้มข้นมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา แคมเปญส่งเสริมการขาย และข้อเสนอทางการเงิน ซึ่งกลายเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในหลายกลุ่มตลาด ส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องรักษาสมดุลระหว่างการสร้างยอดขาย การบริหารอัตรากำไร และการรักษาภาพลักษณ์ของแบรนด์ควบคู่กันไป

สำหรับบริษัทฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจครอบคลุมทั้งรถยนต์พรีเมียม รถยนต์ลักชัวรี รถยนต์ตลาดแมส และรถยนต์ไฟฟ้าอัจฉริยะ สภาพการแข่งขันดังกล่าวส่งผลต่อแต่ละกลุ่มธุรกิจในลักษณะที่แตกต่างกัน กล่าวคือ กลุ่มรถยนต์พรีเมียมและลักชัวรียังคงแข่งขันบนฐานของภาพลักษณ์แบรนด์ คุณภาพผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยี และประสบการณ์ลูกค้า ขณะที่กลุ่มรถยนต์ตลาดแมสให้ความสำคัญกับราคา ความคุ้มค่า และเงื่อนไขทางการเงินมากขึ้น ส่วนกลุ่มรถยนต์ไฟฟ้าอัจฉริยะเป็นตลาดที่การแข่งขันขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ความพร้อมของบริการหลังการขาย และความเชื่อมั่นในแบรนด์เป็นสำคัญ

ดังนั้น สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมยานยนต์ในปี 2568 จึงมีลักษณะเป็นการแข่งขันที่เข้มข้นและมีความซับซ้อนมากขึ้น จากทั้งการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภค การรุกตลาดของผู้เล่นรายใหม่ และแรงกดดันด้านราคาและสินเชื่อภายใต้บริบทดังกล่าว ความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการจึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับการจำหน่ายรถยนต์เพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงความสามารถในการบริหารพอร์ตผลิตภัณฑ์ การนำเสนอสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้าอย่างเหมาะสม การรักษาคุณภาพบริการหลังการขาย และการสร้างประสบการณ์ลูกค้าอย่างครบวงจรในระยะยาว

1.2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) กลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์

กลุ่มบริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตหรือผู้นำเข้ารถยนต์ รถจักรยานยนต์ เรือยอชท์ และเรือแม่น้ำยี่ห้อต่างๆ ดังนี้

- รถยนต์ยี่ห้อ BMW สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท BMW Thailand
- รถยนต์ยี่ห้อ Mini สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท BMW Thailand
- รถยนต์ยี่ห้อ Honda สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท Honda Thailand
- รถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท BMW Thailand
- รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท BMW Thailand
- รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Harley-Davidson สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท Harley-Davidson Thailand
- เรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท อชิมุท เบเนตตี จำกัด
- เรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท คริสท์ คราฟท์ จำกัด

- รถยนต์ยี่ห้อ XPENG สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ (ประเทศไทย) จำกัด
- รถยนต์ยี่ห้อ ZEEKR สั่งซื้อสินค้าจาก ZEEKR GROUP

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการสั่งซื้อรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เรือยอชท์ และเรือแม่น้ำยี่ห้อต่างๆ จากบริษัทข้างต้น ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ตกลงไว้ในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายและ/หรือผู้นำเข้าที่บริษัทย่อยต่างๆ ได้เข้าทำสัญญา ซึ่งโดยปกติแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะต้องมีการรายงานแผนงานทางธุรกิจและประมาณการความต้องการสินค้าของรุ่นยานยนต์ต่างๆ แก่บริษัทผู้ผลิตหรือนำเข้ายานยนต์ โดยบริษัทผู้ผลิตหรือนำเข้ายานยนต์จะมีการกำหนดเป้าหมายของยอดจำหน่ายโดยอ้างอิงจากองค์ประกอบต่างๆ เช่น กำลังการผลิตของบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ ยอดจำหน่ายของตัวแทนจำหน่ายและ/หรือผู้นำเข้าในอดีต และการประมาณการยอดส่งมอบในปีก่อนหน้า เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อวางแผนในการสั่งซื้อยานยนต์ล่วงหน้า โดยบริษัทผู้ผลิตหรือนำเข้ายานยนต์จะทำการสั่งผลิตสินค้าโดยไม่ได้มีข้อผูกมัด (Non-Binding) ที่จะต้องจัดส่งสินค้าให้ได้จำนวนตามแผนงานหรือประมาณการที่ได้รับจากกลุ่มบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่จะต้องบริหารสินค้าคงคลัง ได้แก่ ยานพาหนะ อะไหล่ และอุปกรณ์ตกแต่งต่างๆ ให้มีความเหมาะสมและเพียงพอต่อการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและไม่ส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของยี่ห้อยานยนต์หรือภาระทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นข้อกำหนดโดยทั่วไปตามสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายและ/หรือผู้นำเข้าโดยนอกเหนือจากการประมาณการความต้องการของสินค้าล่วงหน้าและแจ้งต่อบริษัทผู้ผลิตหรือนำเข้ายานยนต์แล้วกลุ่มบริษัทฯ มีบุคลากรซึ่งมีประสบการณ์และความสามารถในการวางแผนสั่งซื้อสินค้าของรุ่นยานยนต์ต่างๆ โดยจะมีการประสานงานกับฝ่ายจัดซื้อของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ มีการสั่งซื้อและ/หรือมียอดจำหน่ายยานยนต์และอะไหล่ยานยนต์ตามเป้าหมายที่ตกลงร่วมกับบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้นำเข้ายานยนต์ กลุ่มบริษัทฯ จะได้รับเงินสนับสนุน (Bonus) จากบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้นำเข้ายานยนต์ตามอัตราที่กำหนดใน Bulletin สำหรับยานยนต์แต่ละยี่ห้อ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ จะได้รับเงินสนับสนุนเมื่อบรรลุเงื่อนไขตามที่ตกลงกัน เช่น การจำหน่ายได้ถึงเป้าหมายรายเดือน รายไตรมาสและรายปีที่กำหนดร่วมกัน การจำหน่ายได้ตามเป้าหมายที่กำหนดในช่วงกิจกรรมพิเศษ การจำหน่ายรถยนต์รุ่นพิเศษที่บริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้นำเข้ายานยนต์กำหนด การพัฒนาศูนย์จัดจำหน่ายตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด การจัดงานแสดงสินค้า หรือการได้คะแนนตามที่กำหนดในระบบการให้คะแนนความพึงพอใจของลูกค้า เป็นต้น ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะได้รับเงินสนับสนุนตามช่วงเวลาที่แตกต่างกันซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดของบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้นำเข้ายานยนต์

สำหรับการจำหน่ายรถยนต์มือสอง กลุ่มบริษัทฯ มีการรับซื้อรถยนต์ใช้งานแล้วจาก 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ (1) รถยนต์แลกเปลี่ยน (Trade-In) จากลูกค้าที่มีความประสงค์จะซื้อรถยนต์ใหม่ยี่ห้อที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่าย และ (2) รถยนต์จากธุรกิจให้บริการเช่าของบริษัท MCR ซึ่งครบกำหนดอายุสัญญาและถึงรอบการจำหน่าย ทั้งนี้ รถยนต์ใช้งานแล้วจากทั้งสองช่องทางอาจประกอบด้วยรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ โดยไม่จำกัดว่ารถยนต์ที่นำมาแลกเปลี่ยน (Trade-In) และรถยนต์ใหม่ที่ลูกค้าจะซื้อจะต้องเป็นรถยนต์ยี่ห้อเดียวกัน

กลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารจำนวนรถยนต์มือสองให้มีปริมาณเหมาะสม โดยรถยนต์มือสองที่รับซื้อเข้ามาจะต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบ และซ่อมบำรุงปรับสภาพ (Recondition) ตามมาตรฐาน โดยทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเพื่อให้รถยนต์อยู่ในสภาพพร้อมจำหน่ายก่อนนำเสนอแก่ลูกค้าผ่านศูนย์จัดจำหน่ายรถยนต์มือสองของกลุ่มบริษัทฯ ทั่วประเทศ

สภาพตลาดและการแข่งขันในปี 2568

ปี 2568 ที่ผ่านมา ตลาดรถยนต์มือสองเผชิญความผันผวนจากสงครามราคา รายการส่งเสริมการขายของรถยนต์ใหม่ (รวมถึงการปรับลดราคารถยนต์ไฟฟ้า) และความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทฯ ได้รับผลกระทบในวงจำกัดและยังคงรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันเมื่อเทียบกับตลาดโดยรวม โดยมีปัจจัยสำคัญดังนี้

1. แม้การปรับลดราคารถยนต์ไฟฟ้าและแคมเปญส่งเสริมการขายรถยนต์ใหม่จะกดดันราคารถยนต์มือสองในตลาดโดยรวม แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังสามารถจำหน่ายรถยนต์มือสองเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่ม พรีเมียมและลักชัวรี่ ซึ่งมีความผันผวนด้านราคาต่ำกว่าตลาดแมส (Mass Market) ประกอบกับกลยุทธ์การจำหน่ายรถยนต์มือสองที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน ซึ่งช่วยสร้างความเชื่อมั่นและมูลค่าเพิ่ม นอกเหนือจากการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว
2. ในช่วงที่อุตสาหกรรมเผชิญอัตราการปฏิเสธสินเชื่อเพิ่มขึ้นจากภาวะหนี้ครัวเรือน กลุ่มบริษัทฯ ได้รับผลกระทบน้อยกว่าอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากฐานลูกค้าหลักเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและมีประวัติเครดิตที่ดี อีกทั้งการมีพันธมิตรทางการเงินที่แข็งแกร่งช่วยสนับสนุนกระบวนการอนุมัติสินเชื่อและการปิดการขายให้มีประสิทธิภาพ

แนวโน้มตลาดรถยนต์มือสอง ปี 2569

กลุ่มบริษัทฯ ประเมินแนวโน้มตลาดรถยนต์มือสองในปี 2569 ดังนี้

1. ความเชื่อมั่นและเสถียรภาพราคาเริ่มฟื้นตัวคาดว่าโครงสร้างราคารถยนต์มือสองจะทยอยกลับเข้าสู่ภาวะสมดุลมากขึ้น หลังจากตลาดผ่านช่วงการปรับฐานราคาครั้งสำคัญในปีที่ผ่านมา โดยผู้บริโภคมีแนวโน้มกลับมาให้ความสำคัญกับ “ความคุ้มค่า” ซึ่งรถยนต์มือสองคุณภาพดีสามารถตอบโจทย์ได้ในภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป
2. ความต้องการรถยนต์มือสองที่ผ่านการรับรองมาตรฐานเพิ่มขึ้นผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับ “ความน่าเชื่อถือ” มากกว่า “ราคาต่ำที่สุด” ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่มีมาตรฐานการตรวจสภาพที่โปร่งใส ศูนย์บริการที่ได้มาตรฐาน และการรับประกันหลังการขาย จะมีความได้เปรียบเหนือผู้ประกอบการรายย่อยทั่วไปอย่างชัดเจน

ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงกลุ่มบริษัทฯ ยังคงรักษาความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ผ่านจุดแข็งของ ระบบนิเวศทางธุรกิจ (Ecosystem) และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่เน้นคุณภาพเหนือราคา ทำให้สามารถลดการพึ่งพาการแข่งขันด้านราคา และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจรถยนต์มือสองได้อย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของการจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ในช่วงเริ่มต้นของการประกอบธุรกิจดังกล่าว บริษัทฯ จะมุ่งเน้นจัดหาลูกค้าโดยการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าที่มีความมั่งคั่งสุทธิสูง (High Net Worth Customers) ผ่านการเสนอขายลูกค้าเดิมของกลุ่มบริษัทฯ ที่ซื้อรถยนต์หรู Rolls-Royce เรือยอชท์ Azimut หรือเรือแม่น้ำ Chris-Craft

(2) กลุ่มธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ

สำหรับธุรกิจให้บริการหลังการขายสำหรับรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เรือยอชท์ และเรือแม่น้ำยี่ห้อต่างๆ กลุ่มบริษัทฯ มีการสั่งซื้ออะไหล่และอุปกรณ์ตกแต่งของแท้จากบริษัทผู้ผลิตหรือผู้นำเข้ารถยนต์ รถจักรยานยนต์ เรือยอชท์ และเรือแม่น้ำยี่ห้อต่างๆ ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ตกลงไว้ในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายและ/หรือผู้นำเข้าที่บริษัทย่อยต่างๆ ได้เข้าทำสัญญา ในขณะที่ธุรกิจให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระภายใต้ยี่ห้อ MMS Bosch Service กลุ่มบริษัทฯ มีการสั่งซื้ออะไหล่รถยนต์ใหม่ที่ไม่ได้มีการปรับเปลี่ยนหรือดัดแปลงสภาพจากบริษัทผู้ผลิตอะไหล่รถยนต์ เพื่อใช้ในการให้บริการซ่อมบำรุง รวมถึงขายส่งให้แก่อู่ซ่อมรถยนต์อื่นๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีบุคลากรผู้มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมยานยนต์ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเข้าถึงผู้ผลิตอะไหล่รถยนต์ซึ่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเทียบเท่าหรือใกล้เคียงกับอะไหล่ของแท้จากบริษัทผู้ผลิตรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ ทั้งรถยนต์ยุโรป เอเชีย และอเมริกา ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นผู้จำหน่ายอะไหล่รถยนต์หลากหลายยี่ห้อและเป็นพันธมิตรคู่ค้าธุรกิจกับผู้ผลิตอะไหล่รถยนต์ชั้นนำของโลก อย่างบริษัท โรเบิร์ต บ๊อช จำกัด ในการจำหน่ายสินค้ายี่ห้อ Bosch และ บริษัท คอนติเนนทอลไทร์ส (ประเทศไทย) จำกัด ในการเป็นคู่ค้าสำคัญในการจำหน่ายยางรถยนต์คุณภาพสูงจากเยอรมัน ยี่ห้อ Continental อีกทั้งยังเป็นผู้นำเข้าเพียงหนึ่งเดียวในประเทศไทยของสินค้ายี่ห้อ Tunap ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์บำรุงรักษาเครื่องยนต์จากประเทศเยอรมนีอีกด้วย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ทำการซื้อสินค้าต่างๆ เหล่านี้มาเป็นสินค้าคงคลังโดยมีการบริหารให้มีความเพียงพอต่อการให้บริการลูกค้าในการซ่อมบำรุงรถยนต์ และขายส่งอะไหล่รถยนต์ต่างๆ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีระเบียบปฏิบัติในการบริหารสินค้าคงคลัง ซึ่งรวมถึงการตรวจนับจำนวนสินค้าเป็นประจำในแต่ละสาขาของแต่ละยี่ห้อเพื่อป้องกันสินค้าสูญหาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับสินค้าจำพวกอะไหล่ต่างๆ ซึ่งอาจมีขนาดเล็กและจำนวนค่อนข้างมาก

(3) กลุ่มธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับ

สำหรับการให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดซื้อรถยนต์ใหม่เมื่อมีการทำสัญญากับลูกค้าตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยไม่จำกัดเพียงแค่รถยนต์ยี่ห้อที่กลุ่มบริษัทฯ จัดจำหน่าย และโดยส่วนใหญ่ ไม่มีการซื้อรถยนต์มือสองมาให้บริการเช่า ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีการเข้าทำสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเงินกู้กับสถาบันทางการเงินเพื่อจัดซื้อรถยนต์มาใช้ในการให้บริการ โดยมีการพิจารณาและเปรียบเทียบเงื่อนไขและอัตราดอกเบี้ยของสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเงินกู้ของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง เพื่อให้มั่นใจว่า กลุ่มบริษัทฯ ได้รับเงื่อนไขที่เหมาะสมและมีการบริหารต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการรถยนต์ทดแทนแก่ลูกค้าตลอดช่วงอายุสัญญาการเช่าบริการรถยนต์ในกรณีที่รถยนต์เกิดอุบัติเหตุหรืออยู่ระหว่างการซ่อมบำรุงตามอายุการใช้งานซึ่งใช้เวลาการซ่อมเกินกว่า 24 ชั่วโมง ซึ่งเป็นรถยนต์ให้เช่าที่หมดอายุสัญญากับลูกค้าแล้ว โดยปกติแล้วกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะสำรองรถยนต์ไว้กับกลุ่มบริษัทฯ เมื่อรถยนต์ให้เช่าหมดอายุสัญญากับลูกค้าแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะทำการจำหน่ายรถยนต์เหล่านี้เป็นรถยนต์มือสอง อย่างไรก็ตาม สำหรับการให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นภายใต้ยี่ห้อ Sixt กลุ่มบริษัทฯ มีการควบคุมจำนวนรถยนต์พร้อมให้บริการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลา โดย

ประเมินถึงความต้องการของลูกค้าและสภาวะของตลาด ทั้งนี้ นอกจากการจัดซื้อรถยนต์ใหม่ กลุ่มบริษัทฯ มีการนำรถยนต์ให้เช่าที่หมดอายุสัญญากับลูกค้าระยะยาวที่มีอายุการใช้งานไม่สูงมากบางส่วนและยังไม่ได้ตัดจำหน่ายมาให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นภายใต้ยี่ห้อ Sixt ต่อเพื่อเป็นการบริหารทรัพย์สินให้เกิดประสิทธิภาพสูงที่สุด

ในส่วนของการจัดหาคนขับ กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการจัดหาคนขับรถโดยการว่าจ้างเองโดยบุคลากรฝ่ายจัดหาคนขับซึ่งมีประสบการณ์สูง โดยทำการจัดหาคนขับรถผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก และมีช่องทางในการเข้าถึงกลุ่มคนขับรถจำนวนมาก เช่น กลุ่มหางานในแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย และเว็บไซต์หางานทั่วไป ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะมีการอบรมพนักงานให้บริการขับรถยนต์ด้วยความสุภาพ เรียบร้อย และเหมาะสม เพื่อให้มีคุณภาพการให้บริการตามมาตรฐานที่กลุ่มบริษัทฯ กำหนด

1.2.2.4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลัก

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เท่ากับ 15,188.6 ล้านบาท และ 19,038.5 ล้านบาท ตามลำดับ โดยทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และวันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีมูลค่ารวมเท่ากับ 6,911.5 ล้านบาท และ 7,583.5 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย (1) ที่ดิน (2) อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร (3) สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง (4) เครื่องจักรและอุปกรณ์ (5) เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน (6) ยานพาหนะ และ (7) สินทรัพย์สิทธิการใช้ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 31 ธันวาคม 2568 มีมูลค่ารวมเท่ากับ 21.5 ล้านบาท และ 72,642.6 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย (1) ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ (2) ค่าสิทธิรอตัดจำหน่าย และ (3) ซอฟต์แวร์ระหว่างติดตั้ง ทั้งนี้ สามารถพิจารณาข้อมูลและรายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้ในเอกสารแนบ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 31 ธันวาคม 2568 มีมูลค่ารวมเท่ากับ 21.5 ล้านบาท และ 72,642.6 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย (1) ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ (2) ค่าสิทธิรอตัดจำหน่าย และ (3) ซอฟต์แวร์ระหว่างติดตั้ง ทั้งนี้ สามารถพิจารณาข้อมูลและรายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้ในเอกสารแนบ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม : มี

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) กำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมโดยยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ความโปร่งใส ความรอบคอบ และการคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนเป็นสำคัญ โดยบริษัทฯ มุ่งลงทุนในธุรกิจที่สนับสนุนหรือสอดคล้องกับธุรกิจหลัก วิสัยทัศน์ เป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต สามารถสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสม และก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมทางธุรกิจ (Synergy) อันจะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ

ในการพิจารณาการลงทุน บริษัทฯ จะดำเนินการวิเคราะห์ความเหมาะสมของโครงการลงทุนอย่างรอบคอบ โดยคำนึงถึงปัจจัยสำคัญ อาทิ ลักษณะและสัดส่วนของการลงทุน ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง ความสามารถในการต่อยอดธุรกิจ ตลอดจนฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัทฯ ทั้งนี้ การตัดสินใจลงทุนดังกล่าวจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี และต้องเป็นไปตามกฎหมาย ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยจัดให้มีกลไกในการกำกับ ติดตาม และควบคุมดูแล เพื่อให้สามารถดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ ได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งกำหนดให้มีระบบบริหารความเสี่ยงและระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและรัดกุม โดยบริษัทฯ จะแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติ ความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่เหมาะสมเข้าเป็นกรรมการหรือผู้แทนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อร่วมกำหนดนโยบายที่สำคัญและกำกับดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกับนโยบายของกลุ่มบริษัทฯ

บริษัทฯ ยังกำหนดให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงานและข้อมูลทางการเงินต่อบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ โดยจัดส่งผลการดำเนินงานรายเดือน งบการเงินรายไตรมาสที่ผ่านการสอบทานโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต รวมถึงข้อมูลที่จำเป็นสำหรับการจัดทำงบการเงินรวมและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ ตลอดจนรายงานเหตุการณ์หรือประเด็นสำคัญที่อาจมีผลก

ระทบต่อฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน หรือผลประโยชน์ของบริษัทฯ รวมถึงรายการที่เกี่ยวโยงกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และรายการสำคัญอื่นที่ต้องดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายและหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำกับดูแล ติดตาม และบริหารจัดการเงินลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส และตรวจสอบได้

1.2.2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ : ไม่มี

รายละเอียดงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

จำนวนงานทั้งหมด : N/A

มูลค่างานทั้งหมด : N/A

มูลค่ารับรู้แล้ว : N/A

มูลค่างานคงเหลือที่ยังไม่รับรู้ : N/A

รายละเอียดเพิ่มเติม : -

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม [(1)]

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”หรือ“MGC”) ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจอย่างครบวงจรในอุตสาหกรรมยานยนต์ ภายใต้ระบบนิเวศทางธุรกิจ (Business Ecosystem) ของกลุ่ม MGC (“MGC-ASIA Ecosystem”) โดยธุรกิจหลักของบริษัทฯ แบ่งเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ภายใต้ยี่ห้อชั้นนำที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็น BMW Mini Honda XPENG ZEEKR และ Rolls-Royce สำหรับรถยนต์ BMW Motorrad และ Harley-Davidson สำหรับรถจักรยานยนต์ Azimut สำหรับเรือยอชท์ และ Chris Craft สำหรับเรือแม่น้ำ ซึ่งดำเนินงานผ่านบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก จำนวน 11 บริษัท ได้แก่
   1) บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด (“บริษัท MAG”)
   2) บริษัท ซัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด (“บริษัท SHA”)
   3) บริษัท ยูเอส มอเตอร์ไบค์ จำกัด (“บริษัท USM”)
   4) บริษัท กู๊ดวูด ออโต้ เวอร์ค จำกัด (“บริษัท GW”)
   5) บริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด (“บริษัท MGT”)
   6) บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด (“บริษัท NEO”)
   7) บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (“บริษัท XMP”)
   8) บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (“บริษัท XTH”)
   9) บริษัท ซี โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (“บริษัท ZMP”)
   10) บริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด (“บริษัท MGC Marine”)
   11) บริษัท เอ็มจีซี เอวิเอชั่น แอนด์ ชาร์เตอร์ เซอร์วิสเซส (เอเชีย) จำกัด (“บริษัท MGC Aviation”)
2. กลุ่มธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ ซึ่งดำเนินงานผ่านบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก จำนวน 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด (“บริษัท MMS”)
3. กลุ่มธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับ ซึ่งดำเนินงานผ่านบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก จำนวน 2 บริษัท ได้แก่
   1) บริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด (“บริษัท MCR”)
   2) บริษัท มาสเตอร์ ไดรฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด (“บริษัท MDS”)

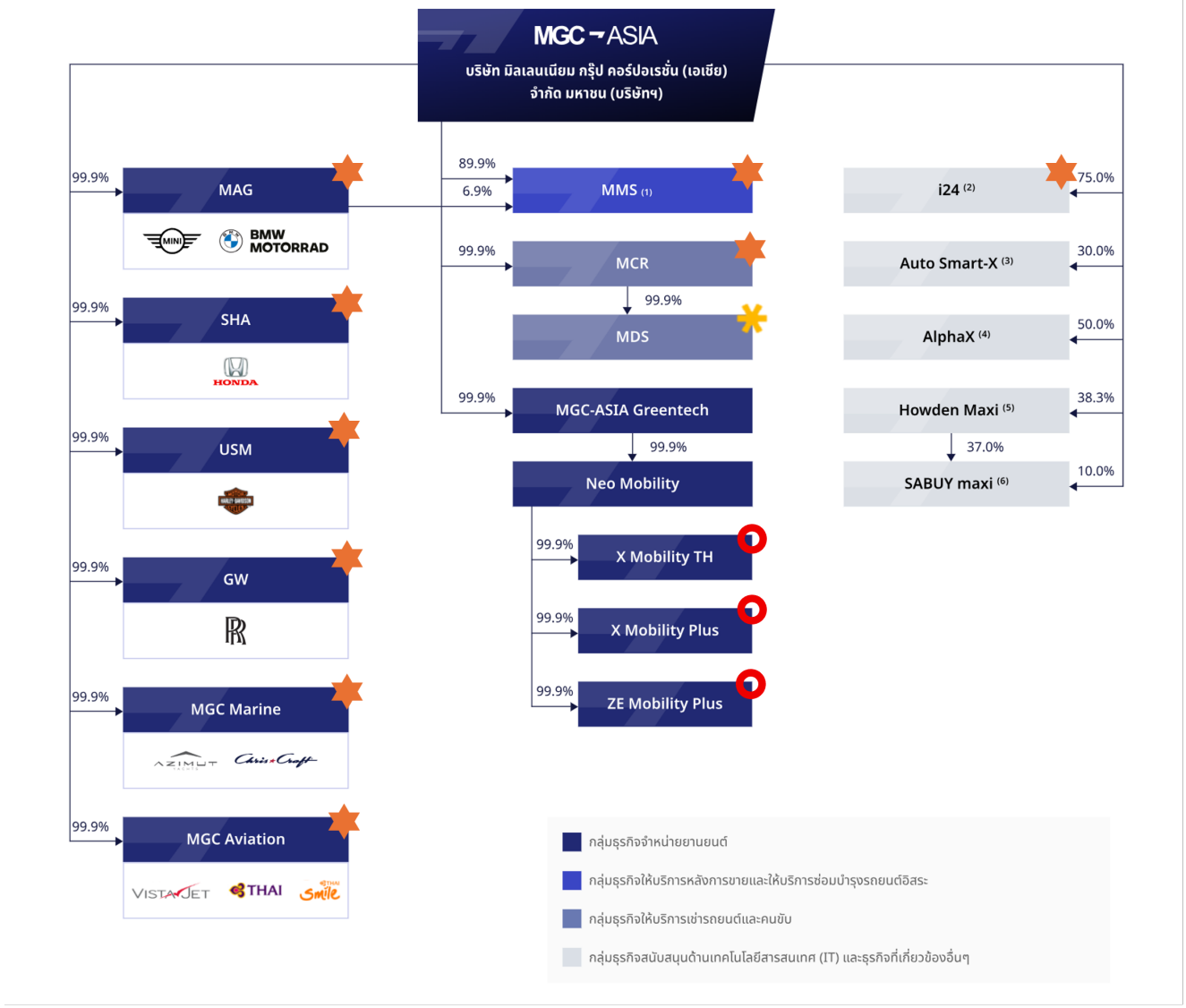
นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกลุ่มธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) บริการบริหารจัดการ (Shared Service) บริการทางการเงินสำหรับยานยนต์ นายหน้าประกันภัย และบริการทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์ซึ่งเป็นธุรกิจสนับสนุนและธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยดำเนินงานผ่านบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า รวมจำนวน 5 บริษัท ได้แก่

1) บริษัท ไอ ทเวนตี้โฟร์ จำกัด (“บริษัท I24”) – บริษัทย่อย
2) บริษัท ฮาวเด้น แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (“บริษัท Howden Maxi”) – บริษัทร่วม
3) บริษัท สบาย แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (“บริษัท Sabuy Maxi”) – บริษัทร่วม[(1)]
4) บริษัท ออโต้ สมาร์ท-เอ็กซ์ จำกัด (“บริษัท ASE”) – บริษัทร่วม
5) บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด (“AlphaX”) – กิจการร่วมค้า

หมายเหตุ : [(1)] จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2568

แผนผังโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย จำนวน 15 บริษัท บริษัทร่วม จำนวน 3 บริษัท และกิจการร่วมค้า จำนวน 1 บริษัท โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นดังต่อไปนี้



บริษัทที่เป็นศูนย์กลาง

บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ไม่ได้อยู่ภายใต้บริษัทที่เป็นศูนย์กลาง

บริษัทย่อยที่อยู่ภายใต้บริษัทที่เป็นศูนย์กลาง ซึ่งขนาดของบริษัทมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับขนาดของ holding company

บริษัทของท่านมีการถือหุ้นในบริษัทอื่นหรือไม่ : มี

รูปแผนผังโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	นิติบุคคลที่ถือหุ้นในบริษัทนี้	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	สัดส่วนสิทธิออกเสียง (%)
บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%

ชื่อบริษัท	นิติบุคคลที่ถือหุ้นในบริษัทนี้	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	สัดส่วนสิทธิออกเสียง (%)
บริษัท ซัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท ยูเอส มอเตอร์ไบค์ จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท กู๊ดวูด ออโต้เวอร์ค จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เอ็มจีซี เอวิเอชั่น แอนด์ ชาร์เตอร์ เซอร์วิสเซส (เอเชีย) จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด (2)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	89.88%	89.88%
	บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด	6.86%	6.86%
บริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท ไอ ทเวนตี้โฟร์ จำกัด (3)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	75.00%	75.00%
บริษัท เอ็มจีซี – เอเชีย กรีนเทค จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท มาสเตอร์ ไดรฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
	บริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด	99.99%	99.99%
บริษัท นิโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด (7)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%

ชื่อบริษัท	นิติบุคคลที่ถือหุ้นในบริษัทนี้	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	สัดส่วนสิทธิออกเสียง (%)
	บริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด	99.99%	99.99%
บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (8)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
	บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด	99.99%	99.99%
บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (8)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
	บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด	99.99%	99.99%
บริษัท ซี โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (8)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
	บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด	99.99%	99.99%

บริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	นิติบุคคลที่ถือหุ้นในบริษัทนี้	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	สัดส่วนสิทธิออกเสียง (%)
บริษัท ฮาวเด้น แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (4)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	38.25%	38.25%
บริษัท ออโต้ สมาร์ท-เอ็กซ์ จำกัด (5)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	30.00%	30.00%
บริษัท สบาย แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (10)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	10.00%	10.00%

กิจการร่วมค้า

ชื่อบริษัท	นิติบุคคลที่ลงทุนในกิจการร่วมค้า	การร่วมลงทุนในกิจการร่วมค้า (%)
บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด (9)	บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	50.00%

บริษัทที่ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด [2]

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายแล้ว
บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด 2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวง พลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 029352000 โทรสาร : -	ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใหม่ รถยนต์มือสอง และให้บริการ หลังการขาย สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ Mini และ รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad (ธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	9,200,000	9,200,000
บริษัท ซัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด 825 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพ 10240 โทรศัพท์ : 027322680 โทรสาร : -	ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใหม่รถยนต์มือสองและให้บริการหลังการขาย สำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Honda (ธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ	1,096,500 1,053,500	1,096,500 1,053,500
บริษัท ยูเอส มอเตอร์ไบค์ จำกัด 292 หมู่ที่ 3 ตำบลบางขุนกอง อำเภอ บางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130 โทรศัพท์ : 020327200 โทรสาร : -	ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์และให้บริการหลังการขายสำ หรับรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Harley-Davidson (ธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	300,000	300,000
บริษัท กู๊ดวูด ออโต้เวอร์ค จำกัด 999 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม จังหวัดกรุงเทพ 10120 โทรศัพท์ : 026706060 โทรสาร : -	ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์และให้บริการหลังการขายสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce (ธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	300,000	300,000
บริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด 2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวง พลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 029352000 โทรสาร : -	ผู้นำเข้าจัดจำหน่ายและให้บริการซ่อมแซมเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut และเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft (ธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	2,350,000	2,350,000

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายแล้ว
บริษัท เอ็มจีซี เอวิเอชั่น แอนด์ ชาร์เตอร์ เซอร์วิสเซส (เอเชีย) จำกัด 2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวง พลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 029352000 โทรสาร : -	จัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวและตัวแทนจำหน่ายบัตรโดยสารสายการบิน	หุ้นสามัญ	1,000,000	1,000,000
บริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิส เซส (ประเทศไทย) จำกัด (2) 29 และ 29/9 ซอยประเสริฐมนูกิจ 27 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงจรเข้บัว เขตลาดพร้าว จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 027923000 โทรสาร : -	ให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์ครบวงจร (ธุรกิจหลัก) หุ้นสามัญจำนวน 10,997,997 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิจำนวน 10,000 หุ้น	หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ	10,997,997 10,000	10,997,997 10,000
บริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด 888 ซอยลาดพร้าว 112 (เอี่ยม สมบูรณ์) แขวงพลับพลา เขต วังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 029318787 โทรสาร : -	ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว(มากกว่า 1 ปี) และระยะสั้น (รายวัน/รายเดือน) และจำหน่ายรถยนต์มือสอง (ธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	3,900,000	3,900,000
บริษัท ไอ ทเวนตี้โฟร์ จำกัด (3) 2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวง พลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 027932200 โทรสาร : -	ให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริการด้านฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรและ บริกา รบริหารงานด้านการตลาด (ธุรกิจที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	100,000	100,000

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายแล้ว
บริษัท เอ็มจีซี – เอเชีย กรีนเทค จำกัด 888/18 ซอยลาดพร้าว112 (เอี่ยม สมบูรณ์) แขวงพลับพลา เขต วังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 029318787 โทรสาร : -	ประกอบกิจการค้าปลีก ค้าส่ง จำหน่าย นำเข้า และส่งออกยานยนต์ ชิ้นส่วน อะไหล่ อุปกรณ์ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง	หุ้นสามัญ	1,600,000	1,600,000
บริษัท มาสเตอร์ ไดรฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด 888 ซอยลาดพร้าว 112 (เอี่ยม สมบูรณ์) แขวงพลับพลาเขต วังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 029318787 โทรสาร : -	(ถือหุ้นโดยบริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด) ให้บริการและจัดหาคนขับรถ (ธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	50,000	50,000
บริษัท ฮาวเด้น แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (4) 2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวง พลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 027938888 โทรสาร : -	นายหน้าประกันภัย (ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	50,000	50,000
บริษัท ออโต้ สมาร์ท-เอ็กซ์ จำกัด (5) 120/9 ซอยสุขุมวิท 26 แขวง คลองตัน เขตคลองเตย จังหวัดกรุงเทพ 10110 โทรศัพท์ : 026632200 โทรสาร : -	ให้บริการทำความสะอาด และเคลือบสีรถยนต์ (ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	10,000	10,000

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายแล้ว
บริษัท สบาย แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด (10) 2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 027938888 โทรสาร : -	กิจกรรมของตัวแทนและนายหน้าประกันวินาศภัย	หุ้นสามัญ	1,000,000	1,000,000
บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด (9) 888 ซอยลาดพร้าว 112 (เอี่ยมสมบูรณ์) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : 020095200 โทรสาร : -	ให้บริการเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และให้สินเชื่อรีไฟแนนซ์ สำหรับรถยนต์ รถจักรยานยนต์ (Big Bike) และยานพาหนะทางน้ำ (เรือยอชท์และเรือแม่น้ำ) (ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจหลัก)	หุ้นสามัญ	187,500,000	187,500,000
บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด (7) 888/18 ซอยลาดพร้าว 112 (เอี่ยมสมบูรณ์) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : - โทรสาร : -	(ถือหุ้นผ่านบริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด) การขายยานยนต์ใหม่ชนิดรถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะรถตู้ และรถขนาดเล็กที่คล้ายกัน	หุ้นสามัญ	3,000,000	3,000,000
บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (8) 156 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพ 10240 โทรศัพท์ : - โทรสาร : -	(ถือหุ้นผ่านบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด) ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้าอัจฉริยะระดับพรีเมียม-ไฮเทค	หุ้นสามัญ	1,300,000	1,300,000
บริษัท เอ็กซ์ โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (8) 156 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพ 10240 โทรศัพท์ : - โทรสาร : -	(Shares held by Neo Mobility Asia Company Limited) จัดจำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้าอัจฉริยะระดับพรีเมียม-ไฮเทค แบรนด์ XPENG	หุ้นสามัญ	750,000	750,000

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายแล้ว
บริษัท ซี โมบิลิตี้ พลัส จำกัด (8) 888/18 ซอยลาดพร้าว 112 (เอี่ยมสมบูรณ์) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลางกรุงเทพมหานคร จังหวัดกรุงเทพ 10310 โทรศัพท์ : - โทรสาร : -	(ถือหุ้นผ่านบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด) จัดจำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียม แบรนด์ ZEEKR	หุ้นสามัญ	750,000	750,000

หมายเหตุ : [2] *(1) ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568*

(2) บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท MAG ร้อยละ 6.86 โดยมีผู้ถือหุ้นรายอื่นที่ไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ได้แก่ นางพัชนา ชวโภคิน (ถือหุ้นร้อยละ 3.26) และผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งซึ่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ได้แก่ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (ถือหุ้นร้อยละ 0.00) นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ (ถือหุ้นร้อยละ 0.00) และนาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (ถือหุ้นร้อยละ 0.00)

(3) ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่ไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ได้แก่ นายอนุสรณ์ บุตรสุนทร (ถือหุ้นร้อยละ 8.33) นายอมเรศ ชุมสาย ณ อยุธยา (ถือหุ้นร้อยละ 8.33) และผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งซึ่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ได้แก่ นายอาสา ปิยะรัฐ (ถือหุ้นร้อยละ 8.33) นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (ถือหุ้นร้อยละ 0.00) นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ (ถือหุ้นร้อยละ 0.00) และนายสัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (ถือหุ้นร้อยละ 0.00)

(4) ผู้ถือหุ้นรายอื่นทั้งหมดไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ได้แก่ บริษัท ฮาวเด้น กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 49.00) และนายจิตวุฒิ ศศิบุตร (ถือหุ้นร้อยละ 12.75)

(5) ผู้ถือหุ้นรายอื่นทั้งหมดไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ได้แก่ บริษัท ทรีแอสเสท จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 30.00) และนายเกียรติภูมิ เชาว์รุ่งรัตนะศิริ (ถือหุ้นร้อยละ 40.00)

(6) ผู้ถือหุ้นรายอื่นทั้งหมดไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ได้แก่ นายมารุต พรมมาลี (ถือหุ้นร้อยละ 3.00)

(7) บริษัทฯ ถือหุ้นผ่าน บริษัท MGT ร้อยละ 99.99 โดยผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ได้แก่ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (ถือหุ้นร้อยละ 0.00)

(8) ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ได้แก่ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (ถือหุ้นร้อยละ 0.00)

(9) ผู้ถือหุ้นรายอื่นทั้งหมดไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ได้แก่ บริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน) (ถือหุ้นร้อยละ 50.00)

(10) จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2568

1.3.2 การถือหุ้นของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมเกินกว่า ร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัท

บริษัทมีการถือหุ้นของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้น ในบริษัทย่อย : ไม่มี

หรือบริษัทร่วมหรือไม่

1.3.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทมีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่หรือไม่ : มี

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจอย่างครบวงจรในอุตสาหกรรมยานยนต์ ในขณะเดียวกัน ครอบครัวธรรมชวนวิริยะซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจที่คล้ายคลึงกับธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ 1) ธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายรถยนต์ รวมถึงให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ยี่ห้อ Jeep Peugeot Aston Martin และ Maserati และ 2) ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้นในประเทศมาเลเซียและประเทศลาว

ทั้งนี้ แม้ว่าการประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย รวมถึงให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ในปัจจุบันของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่จะมีความคล้ายคลึงกันกับธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ แต่ก็เป็นไปได้ยากที่จะเกิดการแข่งขันทางธุรกิจซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากตามลักษณะปกติของธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายรถยนต์ บริษัทผู้นำเข้ารถยนต์จะเป็นผู้กำหนดเป้าหมายการสั่งซื้อรถยนต์ร่วมกับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ รวมถึงเป็นผู้วางแผนและบริหารจัดการการส่งมอบรถยนต์ให้แก่ผู้จัดจำหน่ายแต่ละราย และเป็นผู้กำหนดราคาแนะนำ (Recommended Price) ซึ่งเป็นราคาจำหน่ายรถยนต์ให้แก่ลูกค้าทั่วไปซึ่งจะเท่ากันสำหรับผู้จัดจำหน่ายทุกราย อีกทั้งสินค้าของบริษัทที่ยังประกอบธุรกิจของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวข้างต้นมีลักษณะที่แตกต่างกันกับสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในเรื่องของ Brand Positioning ภาพลักษณ์ในมุมมองของลูกค้า และช่วงราคาของรุ่นรถยนต์ที่

เทียบเคียงกัน ซึ่งส่งผลให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความแตกต่างกัน โดยสามารถสรุปผลการวิเคราะห์โอกาสในการเกิดการแข่งขันทางธุรกิจในแต่ละยี่ห้อได้ ดังนี้

1) การวิเคราะห์ด้านสินค้า:

- **ระหว่างรถยนต์ยี่ห้อ Rolls-Royce (ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ) กับรถยนต์ยี่ห้อ Aston Martin และยี่ห้อ Maserati (นอกกลุ่มบริษัทฯ):** Brand Positioning และภาพลักษณ์ในมุมมองของลูกค้ามีความแตกต่างกัน โดย Rolls-Royce จะมีภาพลักษณ์ที่แสดงถึงความหรูหราและเป็นทางการ ในขณะที่ Aston Martinและ Maserati จะมีภาพลักษณ์ที่หรูหราแต่เน้นความเป็นรถสปอร์ตอีกทั้ง ดีไซน์ รูปลักษณ์ และสมรรถนะของรถยนต์แต่ละยี่ห้อจะมีความเป็นเอกลักษณ์ของตนเองที่แตกต่างกัน
- **ระหว่างรถยนต์ยี่ห้อ BMW และยี่ห้อ Honda (ภายใต้กลุ่มบริษัทฯ) กับรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot (นอกกลุ่มบริษัทฯ):** Peugeot มี Core Brand Value และการวางตำแหน่งสินค้าที่แตกต่างจาก Honda อย่างชัดเจน โดย Honda เป็นรถยนต์สัญชาติญี่ปุ่นที่อยู่ใน Mass Segment โดยเน้นในด้านราคาที่เข้าถึงได้และความคุ้มค่าของผู้ขับเป็นหลัก ขณะที่ Peugeot เป็นรถยนต์สัญชาติยุโรปที่อยู่ในกลุ่ม Premium Segment ในขณะเดียวกัน แม้ว่า Peugeot จะเป็นแบรนด์สัญชาติยุโรป ใน Premium Segment เช่นเดียวกับ BMW แต่ยังคงมีความแตกต่างในด้านการวางตำแหน่งสินค้าและภาพลักษณ์ของสินค้า โดย Peugeot จะเน้นกลุ่มลูกค้าที่ชอบการออกแบบรถยนต์สไตล์ฝรั่งเศสและเป็นรถยนต์ยุโรปในราคาที่จับต้องได้ ซึ่งมีจุดเด่นด้วยภาพลักษณ์ภายนอกของรถและความเป็นศิลปะมากกว่าระบบอำนวยความสะดวก ในขณะที่ BMW ค่อนข้างเน้นไปในภาพลักษณ์ที่เป็นรถสปอร์ตและเน้นสมรรถนะในการขับขี่ จึงมีช่วงราคาที่สูงกว่า
- **ระหว่างรถยนต์ยี่ห้อที่กลุ่มบริษัทฯ จำหน่าย กับรถยนต์ยี่ห้อ Jeep (นอกกลุ่มบริษัทฯ):** รถยนต์ยี่ห้อ Jeep เป็นรถยนต์กลุ่มออฟโรดหรู (Premium Off-Road) ซึ่งเป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ชื่นชอบการผจญภัยและต้องการสมรรถนะรถที่เฉพาะเจาะจงสำหรับการขับขี่ในพื้นที่อื่นที่นอกเหนือจากการขับขี่บนถนนทั่วไป

2) การวิเคราะห์ด้านการจำหน่าย: รถยนต์แต่ละยี่ห้อมีหน้าร้านและศูนย์บริการแยกกันอย่างชัดเจน (เป็นหนึ่งในข้อกำหนดในสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายรถยนต์) รวมถึงมีฐานลูกค้าที่แยกกันอย่างชัดเจน และมีทีมขายของแต่ละบริษัทเป็นของตนเอง ซึ่งมีการแบ่งแยกหน้าที่การทำงานที่ขาดจากกันในแต่ละยี่ห้อ รวมถึงมี KPI Sales Target และ Incentive ต่างๆ เป็นของแต่ละบริษัทแยกกันอย่างชัดเจน

3) การวิเคราะห์ด้านราคา: ไม่มีการทับซ้อนกันของราคารถยนต์รุ่นที่เทียบเคียงได้ในปัจจุบัน

สำหรับธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้นในประเทศมาเลเซียและประเทศลาว กลุ่มบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการขยายธุรกิจและฐานลูกค้าในประเทศไทยเป็นหลัก และยังไม่มีแผนที่จะลงทุนในธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้นในต่างประเทศ เนื่องจากยังคงมีปัจจัยด้านสภาวะเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ความแตกต่างด้านกฎระเบียบ และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่อาจส่งผลต่อความคุ้มค่าของการลงทุน

ดังนั้น ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับในประเทศมาเลเซียและประเทศลาวที่ดำเนินการโดยครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ยังคงเป็นกิจการที่ดำเนินการแยกจากกลุ่มบริษัทฯ อย่างชัดเจน และไม่ถือเป็นการแข่งขันกับธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ

ในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจอย่างครบวงจรในอุตสาหกรรมยานยนต์และไลฟ์สไตล์โมบิลิตี้ เพื่อเสริมสร้างความเป็นผู้นำด้านบริการด้านยานยนต์ที่ครอบคลุมทุกมิติ โดยให้ความสำคัญกับ 6 ธุรกิจหลัก ดังนี้

(1) ธุรกิจค้าปลีกยานยนต์ (Automotive Retail Business):

กลุ่มบริษัทฯ จะยังคงมุ่งเน้นการนำเข้า จำหน่าย และให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์และรถจักรยานยนต์จากแบรนด์ชั้นนำระดับโลก เช่น Rolls-Royce, BMW, Mini, Honda และ Harley-Davidsonครอบคลุมถึงบริการหลังการขาย การซ่อมบำรุง และการให้บริการเช่ารถยนต์และรถจักรยานยนต์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกระดับ

(2) ธุรกิจยานพาหนะทางน้ำ (Watercraft Business):

การนำเข้า จำหน่าย และให้บริการเกี่ยวกับยานพาหนะทางน้ำ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะเรือยอชท์ (และเรือแม่น้ำ (River Boat) เพื่อตอบโจทย์ตลาดลูกค้าระดับพรีเมียม

(3) ธุรกิจให้บริการเช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง (Private Jet Rental Services and Related Business):

การจัดหาลูกค้าสำหรับบริการเช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว รวมถึงการขยายบริการที่เกี่ยวข้องเพื่อเสริมสร้างประสบการณ์การเดินทางที่เหนือระดับ

(4) ธุรกิจเทคโนโลยีและบริการดิจิทัล (Technology and Digital Services):

การให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Services) เช่น โครงสร้างพื้นฐานด้านไอที (Infrastructure Services) การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร รวมถึงการทำการตลาดผ่านสื่อดิจิทัล (Digital Marketing) การพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลเพื่อสนับสนุนการให้บริการและสร้างประสบการณ์ลูกค้าที่ดีขึ้น

(5) ธุรกิจนายหน้าประกันภัย (Insurance Brokerage Business):

การให้บริการนายหน้าประกันภัยสำหรับรถยนต์ ประกันภัยทางทะเล และผลิตภัณฑ์ประกันภัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

(6) ธุรกิจบริการทางการเงิน (Financial Services Business):

การให้บริการสินเชื่อและบริการทางการเงินครบวงจร รวมถึงการเช่าซื้อ (Hire Purchase) ลีสซิ่ง (Leasing) และการรีไฟแนนซ์ (Refinancing) สำหรับรถยนต์ รถจักรยานยนต์ (Big Bike) และยานพาหนะทางน้ำ เช่น เรือยอชท์และเรือแม่น้ำ

ในขณะที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะจะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจที่มีอยู่เดิม และ/หรือธุรกิจที่บริษัทฯ ไม่ประสงค์จะลงทุนหรือประกอบธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

(ก) ธุรกิจนำเข้า แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ยี่ห้อ Jeep Peugeot Aston Martin และ Maserati (สำหรับ Jeep และ Peugeot นำเข้าได้เฉพาะรุ่นที่กำหนด)

(ข) ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้นในประเทศมาเลเซียและลาว

(ค) ธุรกิจนำเข้า แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ และ/หรือยานยนต์ประเภทอื่นๆ ที่บริษัทฯ ไม่ประสงค์ลงทุนหรือประกอบธุรกิจ ตามที่ได้รับแจ้งยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

นอกจากนี้ครอบครัวธรรมชวนวิริยะตกลงและรับทราบว่าบริษัทฯ จะได้รับสิทธิในการประกอบธุรกิจและลงทุนในธุรกิจนำเข้า แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และ/หรือยานยนต์ประเภทอื่นๆ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะรถยนต์ประเภทเครื่องยนต์สันดาปภายใน (Internal Combustion Engine) หรือรถยนต์ไฟฟ้า (Electric Vehicle) ทั้งในและต่างประเทศ และธุรกิจที่ต่อยอดและเกี่ยวเนื่องกับยานยนต์ รวมถึงธุรกิจปัจจุบันอื่นๆ ของบริษัทฯ ทั้งหมด โดยหากครอบครัวธรรมชวนวิริยะได้รับโอกาสในการประกอบธุรกิจและลงทุนดังกล่าว ครอบครัวธรรมชวนวิริยะต้องแจ้งความประสงค์และรายละเอียดต่างๆ เป็นลายลักษณ์อักษรมายังบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ มีสิทธิที่จะพิจารณาศึกษาความเป็นไปได้ของโอกาสในการประกอบธุรกิจก่อน และแจ้งความประสงค์ (ทั้งประสงค์ลงทุนและประสงค์ไม่ลงทุน) ให้ครอบครัวธรรมชวนวิริยะทราบเป็นลายลักษณ์อักษรภายในระยะเวลาที่กำหนด)

ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ และครอบครัวธรรมชวนวิริยะจะมีการแบ่งขอบเขตการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนในอนาคตและครอบครัวธรรมชวนวิริยะจะไม่มีผลประโยชน์อื่นที่อาจขัดแย้งกับผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัทฯ รวมทั้งทำให้บริษัทฯ มีกลไกที่จะทำให้เชื่อมั่นได้ว่า การบริหารจัดการบริษัทฯ จะเป็นไปเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดของกิจการและผู้ถือหุ้นโดยรวม กลุ่มครอบครัวธรรมชวนวิริยะ และบริษัท MA ซึ่งเป็นบริษัทที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะถือหุ้นอยู่ประมาณร้อยละ 100.0 ได้ตกลงเข้าทำสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement) กับบริษัทฯ โดยกลุ่มครอบครัวธรรมชวนวิริยะได้ตกลงให้คำยืนยันว่าจะไม่ประกอบธุรกิจที่มีลักษณะอันอาจเป็นการแข่งขันหรือก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ (ทั้งโดยการดำเนินการของครอบครัวธรรมชวนวิริยะ และ/หรือบริษัทที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะเป็นผู้ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม) (Non-Competition Clause) เพื่อป้องกันการแข่งขันหรือความขัดแย้งในอนาคต และตกลงที่จะให้สิทธิในการซื้อหุ้นบริษัทที่อยู่ภายนอกกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์และธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้นในลักษณะที่คล้ายคลึงกันกับกลุ่มบริษัทฯ (Call Option) แก่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ตามเงื่อนไขและรายละเอียดที่ระบุไว้ในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement) รวมถึงตกลงและรับทราบว่า บริษัทฯ จะได้รับสิทธิในการประกอบธุรกิจและลงทุนในธุรกิจ ตามที่ระบุไว้ในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement) ด้วย

1.3.3.1 ข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจ (Non-Competition Clause) ในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement)

ตลอดระยะเวลาที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะยังคงเป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทฯ และบริษัทฯ ยังคงมีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียน ครอบครัวธรรมชวนวิริยะตกลงที่จะไม่ดำเนินธุรกิจและจะไม่ประกอบและส่งเสริมธุรกิจอื่นที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจดังต่อไปนี้ ในลักษณะที่อาจเป็นการแข่งขันหรือก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ (ทั้งโดยการดำเนินการของครอบครัวธรรมชวนวิริยะ และ/หรือบริษัทที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะเป็นผู้ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม)

ธุรกิจที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะตกลงจะไม่ทำ

- ธุรกิจนำเข้า จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ และ/หรือรถจักรยานยนต์ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะ การนำเข้าหรือจำหน่าย บริการซ่อมบำรุง และบริการให้เช่ารถยนต์ และ/หรือรถจักรยานยนต์ เว้นแต่เป็นธุรกิจนำเข้า แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ยี่ห้อ Jeep Peugeot Aston Martin และ Maserati (สำหรับ Jeep และ Peugeot นำเข้าได้เฉพาะรุ่นที่กำหนด) รวมไปถึงธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้นในประเทศมาเลเซียและประเทศลาว
- ธุรกิจนำเข้า จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับยานพาหนะทางน้ำ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะ เรือยอชท์ และเรือแม่น้ำ
- ธุรกิจจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ทส่วนตัว รวมทั้งธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศหรือไอที รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Infrastructure Service) บริการด้านฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร และการทำการตลาดผ่านสื่อดิจิทัล (Digital Marketing)
- ธุรกิจนายหน้าประกันภัย รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะการให้บริการนายหน้าประกันภัยรถยนต์ นายหน้าประกันภัยทางทะเล และ
- ธุรกิจให้บริการสินเชื่อ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะการประกอบธุรกิจให้เช่าซื้อ ลีสซิ่ง และให้สินเชื่อ รีไฟแนนซ์สำหรับรถยนต์ รถจักรยานยนต์ (Big Bike) และยานพาหนะทางน้ำ (เรือยอชท์ และเรือแม่น้ำ)

อย่างไรก็ดี ครอบครัวธรรมชวนวิริยะมีสิทธิในการดำเนินธุรกิจและการประกอบธุรกิจและส่งเสริมธุรกิจอื่นที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจดังต่อไปนี้ (โดยดำเนินการผ่านบริษัท MA และ/หรือบริษัทที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะมีอำนาจควบคุมอื่นๆ ในฐานะผู้ถือหุ้น และ/หรือ การดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ)

ธุรกิจที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะสามารถทำได้

- ธุรกิจนำเข้า แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ยี่ห้อ Jeep Peugeot Aston Martin และ Maserati โดยบริษัท MA และ/หรือครอบครัวธรรมชวนวิริยะสามารถดำเนินการในธุรกิจดังกล่าวได้ตามสิทธิของความเป็นผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนการถือหุ้นในฐานะผู้ถือหุ้น และ/หรือ การดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการในบริษัท GD MDN LNA และ BA ทั้งนี้ ในช่วงระยะเวลาที่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยยังไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) หรือยังไม่เข้าเงื่อนไขสิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) บริษัทภายใต้ Call Option จะไม่นำเข้าหรือจำหน่ายรถยนต์รุ่นใหม่ซึ่งอาจเป็นการแข่งขันหรือก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทในกลุ่มหรือนอกกลุ่มบริษัทฯ ยกเว้น รุ่นรถยนต์ในปัจจุบันของรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot และรุ่นรถยนต์ยี่ห้อ Jeep และ Peugeot ที่มีแผนจะนำเข้าและจำหน่ายเพิ่มเติม ซึ่งได้แก่รถยนต์ยี่ห้อ Jeep รุ่น Wrangler 2-doors Wrangler 4-doors และ Gladiator และรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot รุ่น Landtrek และ Traveller
- ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้นในประเทศมาเลเซียซึ่งดำเนินการโดยบริษัท EURO RENT A CAR SDN. BHD โดยบริษัท MGC ASIA HOLDING SDN. BHD. เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 33 และธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้นในประเทศลาวซึ่งดำเนินการโดยบริษัท Master Group Corporation (Laos) Co., Ltd.
- ธุรกิจนำเข้า แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ และ/หรือยานยนต์ประเภทอื่นๆ ที่บริษัทฯ ไม่ประสงค์ลงทุนหรือประกอบธุรกิจ ตามที่ได้รับแจ้งยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะได้รับสิทธิในการประกอบธุรกิจ และลงทุนในธุรกิจดังต่อไปนี้ก่อน

โอกาสทางธุรกิจในอนาคตของบริษัทฯ

- ธุรกิจนำเข้า แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย จำหน่าย และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และ/หรือยานยนต์ประเภทอื่นๆ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะรถยนต์ประเภทเครื่องยนต์สันดาปภายใน (Internal Combustion Engine) หรือรถยนต์ไฟฟ้า (Electric Vehicle) ทั้งในและต่างประเทศที่นอกเหนือจากธุรกิจที่บริษัทฯ และครอบครัวธรรมชวนวิริยะดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน และ
- ธุรกิจที่ต่อยอดและเกี่ยวเนื่องกับยานยนต์ รวมถึงธุรกิจปัจจุบันอื่นๆ ของบริษัทฯ

ในกรณีที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะประสงค์จะประกอบธุรกิจและลงทุนในธุรกิจดังกล่าว (แล้วแต่กรณี) ครอบครัวธรรมชวนวิริยะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรมายังบริษัทฯ พร้อมทั้งระบุเหตุผล ความจำเป็น ลักษณะของธุรกิจใหม่ที่จะดำเนินการซึ่งรวมถึงยี่ห้อ รุ่น และโมเดลของรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และ/หรือ ยานยนต์ประเภทอื่นๆ ที่มีแผนการจะนำเข้าและจัดจำหน่ายทันทีภายหลังเริ่มต้นธุรกิจ และที่มีแผนจะนำเข้าและจัดจำหน่ายในอนาคตตามแผนการดำเนินธุรกิจ (หากมี) และความเห็นประกอบ ซึ่งรวมถึงความเห็นว่าจะไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และบริษัทฯ ยังสามารถดำรงสถานะการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยครอบครัวธรรมชวนวิริยะจะมีสิทธิในการประกอบธุรกิจและลงทุนในธุรกิจดังกล่าว (แล้วแต่กรณี) ได้ ก็ต่อเมื่อบริษัทฯ ไม่ประสงค์จะประกอบธุรกิจและลงทุนในธุรกิจดังกล่าว (แล้วแต่กรณี) และแจ้งยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังครอบครัวธรรมชวนวิริยะ

- จัดทำและพิจารณาความเป็นไปได้ของโอกาสในการประกอบและลงทุนในธุรกิจดังกล่าว และ/หรือทบทวนความเหมาะสมของอัตราผลตอบแทนของธุรกิจในอนาคต
- นำเสนอโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาว่าบริษัทฯ ประสงค์เข้าดำเนินการประกอบธุรกิจและลงทุนในธุรกิจดังกล่าวหรือไม่ โดยกรรมการที่มีส่วนได้เสีย จะไม่มีสิทธิเข้าประชุม เว้นแต่ หากกรรมการที่ไม่มีส่วนได้เสียมีจำนวนไม่ครบเป็นองค์ประชุม ให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียเข้าประชุมเท่าที่จะครบองค์ประชุมโดยกรรมการที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิแสดงความคิดเห็นและไม่มีสิทธิออกเสียงในการประชุมดังกล่าว

- หากบริษัทฯ ไม่ประสงค์จะประกอบธุรกิจและลงทุนในธุรกิจดังกล่าว (แล้วแต่กรณี) ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ต้องแจ้งยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังครอบครัวธรรมชวนวิริยะ ภายในระยะเวลาไม่เกินกว่า 120 วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้งความประสงค์จากครอบครัวธรรมชวนวิริยะ
- ในกรณีที่แผนการดำเนินธุรกิจของครอบครัวธรรมชวนวิริยะตามที่ได้แจ้งแก่บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโดยรวมถึงกรณีที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะจะมีการนำเข้าหรือจำหน่ายรุ่น และโมเดลของรถยนต์ รถจักรยานยนต์และ/หรือยานยนต์ประเภทอื่นๆ นอกเหนือจากที่ได้แจ้งไว้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ ให้ครอบครัวธรรมชวนวิริยะแจ้งมายังบริษัทฯ และดำเนินการตามขั้นตอนที่เกี่ยวข้องโดยอนุโลม

1.3.3.2 ข้อตกลงให้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) แก่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement)

นับแต่วันที่ลงนามในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement) ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและบริษัท MA ตกลงให้สิทธิแก่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยในการซื้อและรับโอนหุ้นทั้งหมดในบริษัท GD MDN LNA BA Master Group Corporation (Laos) Co., Ltd. และ MGC Asia Holding SDN. BHD. (“บริษัทภายใต้ Call Option”) ที่ถือโดยครอบครัวธรรมชวนวิริยะ และ/หรือบริษัท MA โดยที่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและบริษัท MA ตกลงจะดำเนินการขายและโอนหุ้นทั้งหมดของตนในบริษัทภายใต้ Call Option ให้แก่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย โดย บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยมีสิทธิในการใช้สิทธิซื้อหุ้น (Call Option) เป็นรายบริษัทตามที่บริษัทฯ เห็นสมควร โดยไม่จำต้องใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ทุกบริษัทพร้อมกัน

สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) มีผลใช้บังคับใช้นับแต่วันที่ลงนามในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement) โดยไม่มีการกำหนดอายุการใช้สิทธิ (Perpetual Call Option) เว้นแต่ บริษัทฯ จะมีหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งความประสงค์ยกเลิกสิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ให้ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและบริษัท MA รับทราบ
ทั้งนี้ เมื่อเข้ากรณีใดกรณีหนึ่งดังนี้ ถือว่าระยะเวลาการใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) สิ้นสุดลง
(ก) ครอบครัวธรรมชวนวิริยะไม่ใช่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีส่วนร่วมในการบริหารงานของบริษัทฯ
(ข) บริษัทฯ ไม่ได้ประกอบธุรกิจทั้งหมดหรือบางส่วนที่มีนัยสำคัญที่ทำอยู่ ณ วันที่ลงนามในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement)
(ค) บริษัทฯ ไม่ได้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
(ง) บริษัทภายใต้ Call Option ไม่ได้ประกอบธุรกิจทั้งหมดหรือบางส่วนที่มีนัยสำคัญที่ทำอยู่ ณ วันที่ ลงนามในสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement)ข
(จ) ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและ MA มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทภายใต้ Call Option น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัทภายใต้ Call Option

ในกรณีที่บริษัทฯ มีหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งความประสงค์ยกเลิกสิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) หรือระยะเวลาการใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) สิ้นสุดลง ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและ MA มีสิทธิที่จะเสนอขายหุ้นของบริษัทภายใต้ Call Option แก่บุคคลภายนอกได้

เงื่อนไขการใช้สิทธิในการเข้าซื้อหุ้น (Call Option)

(ก) บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยสามารถใช้สิทธิในการเข้าซื้อหุ้น (Call Option) ของบริษัทใดๆ ภายใต้ Call Option จากครอบครัวธรรมชวนวิริยะและ/หรือบริษัท MA เมื่อเข้าเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งดังต่อไปนี้

1. ภายหลังบริษัทภายใต้ Call Option จัดทำงบการเงินตรวจสอบประจำปี 2565 แล้วเสร็จ และงบการเงินตรวจสอบดังกล่าวแสดงกำไรสุทธิเป็นบวก
2. ภายหลังจากบริษัทภายใต้ Call Option จัดทำงบการเงินตรวจสอบประจำปีในแต่ละปีแล้วเสร็จ โดยนับตั้งแต่งบการเงินตรวจสอบประจำปี 2566 เป็นต้นไป (โดยไม่มีเงื่อนไขเกี่ยวกับกำไรสุทธิ) หรือ
3. เมื่อบริษัทฯ บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมของบริษัทฯ (รวมเรียกว่า กลุ่มบริษัทฯ) มีการนำเข้าหรือจำหน่าย รถยนต์รุ่นใหม่ หรือยี่ห้อใหม่ ซึ่งอยู่นอกเหนือจากบัญชีรายชื่อยี่ห้อรถยนต์ตามที่กำหนด หรือเมื่อบริษัทภายใต้ Call Option มีการนำเข้าหรือจำหน่ายรถยนต์รุ่นใหม่ ซึ่งอยู่นอกเหนือจากรุ่นรถยนต์ตามที่กำหนด ในลักษณะซึ่งอาจเป็นการแข่งขันกัน

(ข) บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยสามารถใช้สิทธิในการเข้าซื้อหุ้น (Call Option) ซึ่งจำกัดเฉพาะหุ้นของบริษัท LNA และ/หรือบริษัท BA จากครอบครัวธรรมชวนวิริยะและ/หรือบริษัท MA เมื่อจำนวนรถยนต์ใหม่ (ป้ายแดง) ยี่ห้อ Peugeot ประเภท SUV ที่จดทะเบียนเป็นป้ายขาวมีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 5.0 ของจำนวนรถยนต์ใหม่ (ป้ายแดง) ประเภท SUV ทั้งหมดที่จดทะเบียนเป็นป้ายขาวในประเทศไทย โดยอ้างอิงจากสถิติซึ่งจัดทำโดยกลุ่มสถิติขนส่ง กองแผนงาน กรมการขนส่งทางบก ซึ่งจะพิจารณาจากการคำนวณรายไตรมาสโดยเริ่มตั้งแต่ปี 2565 เป็นต้นไป

ในกรณีที่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยต้องการใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ราคาซื้อขายหุ้นดังกล่าวจะต้องไม่สูงกว่าราคายุติธรรม (Fair Value) ของบริษัทภายใต้ Call Option ที่ได้รับการประเมินโดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระที่สำนักงาน ก.ล.ต. ให้ความเห็นชอบหรือผู้เชี่ยวชาญอิสระอื่นใดที่มีคุณสมบัติตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และมีลักษณะเสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)

การใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยจะต้องไม่ทำให้บริษัทฯ สูญเสียคุณสมบัติใดๆ ในการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น ก่อนการใช้สิทธิ Call Option บริษัทฯ ต้องจัดให้บริษัทที่จะซื้อตามการใช้สิทธิ Call Option มีระบบกำกับดูแลกิจการที่ดีเพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานให้ได้มาตรฐานและเป็นไปตามแนวทางที่ถูกต้อง และต้องมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมไปถึงการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย (ภายหลังการใช้สิทธิ Call Option) จะต้องไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เป็นต้น

ขั้นตอนการพิจารณาใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ของบริษัทฯ และการเปิดเผยข้อมูล

- คณะกรรมการบริหาร จะดำเนินการตรวจสอบหรือทบทวนเป็นประจำทุกไตรมาส โดยเริ่มตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 ว่าบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยสามารถใช้สิทธิตามเงื่อนไขการใช้สิทธิในการเข้าซื้อหุ้น (Call Option) ซึ่งรวมถึงการติดตามงบการเงินประจำปีของบริษัทภายใต้ Call Option การติดตามการดำเนินงานของบริษัทภายใต้ Call Option ข้อมูลเกี่ยวกับการนำเข้ารถยนต์รุ่นใหม่หรือยี่ห้อใหม่ รวมถึงติดตามข้อมูลสถิติที่เกี่ยวกับจำนวนรถยนต์ใหม่ (ป้ายแดง) ยี่ห้อเปอโยต์ (Peugeot) ประเภท SUV ที่จดทะเบียนเป็นป้ายขาว และนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาการใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ทั้งนี้ ในปี 2568 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2569 บริษัทฯ ได้จัดประชุมคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบการไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้นจำนวนทั้งสิ้น 4 ครั้ง
- จัดประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาการใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) โดยในการประชุมจะต้องมีกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนได้เสียเข้าประชุมครบทุกท่าน และกรรมการที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิเข้าประชุม ทั้งนี้ ให้การพิจารณาใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) เป็นอำนาจเด็ดขาดของคณะกรรมการบริษัท และห้ามมิให้มีการมอบหมายให้คณะกรรมการชุดอื่นใดพิจารณา ทั้งนี้ ให้นำหลักเกณฑ์รายการที่เกี่ยวโยงกันของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์ฯ มาใช้บังคับกับการอนุมัติการใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) โดยอนุโลม และในการพิจารณาการใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาถึงปัจจัยซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะปัจจัย ดังต่อไปนี้

(ก) ความสอดคล้องระหว่างธุรกิจที่บริษัทภายใต้ Call Option ดำเนินกิจการอยู่กับเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

(ข) ผลกระทบที่มีต่อแผนการลงทุนเดิมของกลุ่มบริษัทฯ

(ค) ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับซึ่งรวมถึงประมาณการผลตอบแทนจากการซื้อหุ้น (Call Option)

(ง) ผลการดำเนินงานและผลตอบแทนของบริษัทภายใต้ Call Option

(จ) ความพร้อมของแหล่งเงินทุน ซึ่งพิจารณาจากสภาพคล่องจากการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และแหล่งเงินทุนภายนอก รวมถึงภาพรวมและผลกระทบต่อโครงสร้างเงินทุน (Capital Structure) ของกลุ่มบริษัทฯ ภายหลังการเข้าซื้อหุ้น (Call Option)

(ฉ) ประเด็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ความจำเป็น และความสมเหตุสมผลของราคาและเงื่อนไขการเข้าทำรายการดังกล่าว เสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) ตามหลักเกณฑ์การเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์ฯ

(ช) ในกรณีที่เป็นการพิจารณาใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิในการเข้าซื้อหุ้น (Call Option) ตามเงื่อนไขข้อ (ก) 3. หรือ (ข) หากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าไม่ประสงค์จะใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ในกรณีดังกล่าว คณะกรรมการบริษัทจะต้องพิจารณากำหนดมาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เหมาะสม

ทั้งนี้ ในปี 2568 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2569 บริษัทฯ ได้จัดประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้นจำนวนทั้งสิ้น 4 ครั้ง

- บริษัทฯ จะดำเนินการเปิดเผยข้อมูลการใช้สิทธิ และปฏิเสธไม่ใช้สิทธิ รวมถึงมาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เหมาะสม (หากมี) ผ่านระบบการเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศ ผ่านระบบ SETLink ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ทุกครั้ง เพื่อให้ผู้ถือหุ้นรับทราบเกี่ยวกับการใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิซื้อหุ้น (Call Option) ภายใต้หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินและ/หรือหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมถึงจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/ รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report)เป็นประจำทุกปี

ทั้งนี้ ในปี 2568 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2569 บริษัทฯ ได้เปิดเผยมติคณะกรรมการบริษัทอนุมัติการไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น) ผ่านระบบการเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศ ผ่านระบบ SETLink ของตลาดหลักทรัพย์ฯ จำนวนทั้งสิ้น 4 ครั้ง

- ในกรณีที่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยประสงค์จะใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ให้บริษัทฯ ส่งหนังสือแจ้งแก่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและ/หรือบริษัท MA ล่วงหน้าอย่างน้อย 7วันทำการก่อนวันที่จะใช้สิทธิซื้อหุ้น
- ในกรณีที่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยไม่ประสงค์จะใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ให้บริษัทฯ ส่งหนังสือแจ้งแก่ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและ/หรือบริษัท MA
- บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ สุ่มตรวจสอบการดำเนินการตามขั้นตอนการพิจารณาใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ของบริษัทฯ และการเปิดเผยข้อมูล และรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบทราบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

สิทธิปฏิเสธก่อน (First Right of Refusal)

- ในระหว่างระยะเวลาการใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) หากบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยยังไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) หรือยังไม่เข้าเงื่อนไขสิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) และมีบุคคลภายนอกทำการเสนอซื้อหุ้นของบริษัทภายใต้ Call Option ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและ/หรือบริษัท MA จะต้องดำเนินการเสนอขายหุ้นของบริษัทภายใต้ Call Option ให้แก่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยเพื่อให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยมีสิทธิปฏิเสธก่อน (First Right of Refusal) โดยจะต้องเสนอขายให้แก่บริษัทฯ ล่วงหน้าอย่างน้อย 120 วัน
- ในกรณีที่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยตัดสินใจไม่ซื้อหุ้นของบริษัทภายใต้ Call Option ดังกล่าว ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและ/หรือบริษัท MA จึงจะสามารถขายหุ้นของบริษัทภายใต้ Call Option ดังกล่าวให้แก่บุคคลภายนอกได้ในราคาที่ไม่ต่ำกว่าหรือมีเงื่อนไขที่ดีกว่าที่เสนอขายให้แก่บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย

ข้อตกลงอื่นๆ

- ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและบริษัท MA ตกลงจะดำเนินการให้ผู้สอบบัญชีของบริษัทภายใต้ Call Option ที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทยเป็นผู้สอบบัญชีในรายชื่อที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งสามารถให้บริการสอบบัญชีได้ตามขอบเขตที่กำหนดโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ
- ครอบครัวธรรมชวนวิริยะและบริษัท MA ตกลงที่จะดำเนินการให้ฝ่ายบริหารของบริษัทภายใต้ Call Option มีหน้าที่รายงานผลประกอบการตามงบการเงินสอบทาน หรืองบการเงินตรวจสอบ ให้คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ทราบเป็นรายไตรมาส

1.3.4 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2568

กลุ่ม/รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่	จำนวนหุ้น (หุ้น)	% หุ้น
1. บริษัท ธรรม โฮลดิ้งส์ จำกัด	571,200,000	51.00
2. LGT BANK (SINGAPORE) LTD	112,000,000	10.00
3. นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ	45,255,200	4.04
4. นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ	45,000,000	4.02
5. นายสัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	38,739,500	3.46
6. น.ส. ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ	37,189,800	3.32
7. นายวัชระ แก้วสว่าง	28,421,500	2.54
8. N.C.B. TRUST LIMITED – NORGES BANK 38	28,287,200	2.53
9. นาง โสภิศ แก้วสว่าง	19,200,000	1.70
10. นางพัชนา ชวโภคิน	16,700,000	1.50

ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (shareholders' agreement)

บริษัทมีข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่หรือไม่ : ไม่มี

1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

1.4.1 ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท) :	560,000,000.00
เรียกชำระแล้ว (ล้านบาท) :	560,000,000.00
หุ้นสามัญ (จำนวนหุ้น) :	1,120,000,000
มูลค่าหุ้นสามัญ (หุ้นละ) (บาท) :	0.50
หุ้นบุริมสิทธิ (จำนวนหุ้น) :	0
มูลค่าหุ้นบุริมสิทธิ (หุ้นละ) (บาท) :	0.00

บริษัทได้เข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์อื่นหรือไม่

บริษัทได้เข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์อื่นหรือไม่ : ไม่มี

1.4.2 หุ้นประเภทอื่นที่มีสิทธิหรือเงื่อนไขแตกต่างจากหุ้นสามัญ

หุ้นประเภทอื่นที่มีสิทธิหรือเงื่อนไขแตกต่างจากหุ้นสามัญ : ไม่มี

1.4.3 การถือหุ้นโดย บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด (NVDR)

มีการถือหุ้นโดย บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด (NVDR) : ไม่มี

1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

1.5.1 หลักทรัพย์แปลงสภาพ

หลักทรัพย์แปลงสภาพ : ไม่มี

1.5.2 หลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้

หลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้ : ไม่มี

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายและตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ โดยการจ่ายเงินปันผลและอัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการลงทุน การลงทุนเพิ่มเติม การขยายธุรกิจ การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัทฯ เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เห็นสมควร โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ และเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยเมื่อคณะกรรมการบริษัทมีมติเห็นชอบให้จ่ายเงินปันผลประจำปีแล้ว จะต้องนำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้และให้รายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายและตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ โดยการจ่ายเงินปันผลและอัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการลงทุน การลงทุนเพิ่มเติม การขยายธุรกิจ การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัทฯ เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินเฉพาะของบริษัท และเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยเมื่อคณะกรรมการบริษัทมีมติเห็นชอบให้จ่ายเงินปันผลประจำปีแล้ว จะต้องนำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้และให้รายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป

ข้อมูลการจ่ายเงินปันผลย้อนหลัง

	2564	2565	2566	2567	2568
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	N/A	0.3600	0.1200	0.2100	0.3200
อัตราเงินปันผลต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	N/A	0.2500	0.0000	0.0900	0.1400
อัตราส่วนหุ้นปันผล (จำนวนหุ้นเดิม : หุ้นปันผล)	N/A : N/A	N/A : N/A	0.0000 : 0.0000	0.0000 : 0.0000	0.0000 : 0.0000
มูลค่าหุ้นปันผลต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	N/A	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
รวมมูลค่าการจ่ายปันผล (บาท : หุ้น)	N/A	210,000,000.0000	0.0000	100,795,626.0000	155,931,565.0000
อัตราการจ่ายเงินปันผลเทียบกับกำไรสุทธิ (%)	N/A	74.06	0.00	43.00	43.10

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัทฯ”) ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงในฐานะองค์ประกอบสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) และเป็นกลไกสนับสนุนการดำเนินธุรกิจให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ได้อย่างยั่งยืนภายใต้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีความผันผวนและการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงองค์กร (Enterprise Risk Management: ERM) ครอบคลุมทั้งระดับองค์กรและระดับหน่วยธุรกิจ โดยกำหนดโครงสร้าง บทบาทหน้าที่ และกระบวนการบริหารความเสี่ยงอย่างชัดเจน เพื่อให้สามารถระบุ ประเมิน จัดการ ติดตาม และรายงานความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงาน ฐานะการเงิน ชื่อเสียง และความยั่งยืนขององค์กรได้อย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง

นโยบายการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ครอบคลุมความเสี่ยงในทุกมิติ ทั้งด้านกลยุทธ์ การดำเนินงาน การเงิน การปฏิบัติตามกฎหมาย และความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG Risks) โดยมุ่งบริหารความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) พร้อมทั้งใช้ประโยชน์จากโอกาสทางธุรกิจที่เหมาะสม เพื่อสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียในระยะยาว

โดยในปี 2568 ได้ดำเนินการประเมินและทบทวนความเสี่ยงที่สำคัญขององค์กรอย่างสม่ำเสมอ พร้อมจัดทำรายงานเสนอต่อคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และการพัฒนาความยั่งยืน รวมถึงคณะกรรมการบริษัทเป็นรายไตรมาส เพื่อให้มั่นใจว่ากรอบการบริหารความเสี่ยงมีความเหมาะสม สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และสามารถรองรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risks) ได้อย่างทันท่วงที ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้พิจารณาและทบทวนความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญในระดับองค์กร โดยจัดทำสรุปภาพรวมความเสี่ยงระดับองค์กร (Corporate Risk Profile) ครอบคลุมปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ อาทิ สภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ตลอดจนสภาพการแข่งขันทั้งจากผู้ประกอบการภายในอุตสาหกรรมเดียวกันและคู่แข่งรายใหม่ และความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG Risks) รวมถึงความเสี่ยงและโอกาสที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate-related Risks and Opportunities) ทั้งในมิติของความเสี่ยงทางกายภาพ (Physical Risks) และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนผ่าน (Transition Risks)

2.1.1 กรอบโครงสร้างและกระบวนการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท

2.1.1.1 กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องตามมาตรฐานสากลของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (Coso) และมีการดำเนินการตามนโยบายดังกล่าว ซึ่งครอบคลุมทั้งในระดับองค์กรและระดับปฏิบัติงาน เพื่อบริหารความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

2.1.1.2 กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการทบทวนความเสี่ยงให้สอดคล้องกับทิศทางการดำเนินธุรกิจ และสภาพแวดล้อมภายในองค์กร โดยกำหนดกรอบการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมความเสี่ยงหลักที่สำคัญทั้ง 5 ด้าน ได้แก่

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)
2. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operational Risk)
3. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)
4. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบ (Compliance Risk)
5. ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk)

ในการประเมินและระบุความเสี่ยงดังกล่าวจะพิจารณาจากทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกองค์กรที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อมและสภาพภูมิอากาศ ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภค ตลอดจนการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมและการเข้าสู่ตลาดของคู่แข่งรายใหม่ โดยเชื่อมโยงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อกลยุทธ์ขององค์กร ผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และกระแสเงินสดของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงได้อย่างรอบด้านและทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

2.1.1.3 กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดวัตถุประสงค์การดำเนินงานอย่างชัดเจน เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ โดยคำนึงถึงปัจจัย
ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) ที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

2.1.1.4 กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการจัดลำดับความสำคัญของความเสี่ยงโดยพิจารณาจากระดับผลกระทบ (Impact) และโอกาสในการเกิด (Likelihood) เพื่อประเมินระดับความรุนแรงของความเสี่ยงและกำหนดลำดับความสำคัญในการบริหารจัดการอย่างเหมาะสม

ทั้งนี้ ความเสี่ยงที่ได้รับการระบุทั้งหมดจะถูกนำมาวิเคราะห์และประเมินตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อกำหนดแนวทางควบคุม ติดตาม และบริหารจัดการให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

2.1.1.5 กลุ่มบริษัทฯ กำหนดแนวทางการตอบสนองความเสี่ยง โดยวิเคราะห์สาเหตุและปัจจัยที่เกี่ยวข้องในแต่ละประเด็น เพื่อกำหนดมาตรการบริหารจัดการที่เหมาะสม ทั้งในรูปแบบการยอมรับ (Accept) การหลีกเลี่ยง (Avoid) การเดินหน้า (Pursue) การลด (Reduce) การถ่ายโอน (Transfer) โดยพิจารณาถึงความสมดุลระหว่างต้นทุนและประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินมาตรการดังกล่าว เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพและสนับสนุนการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

2.1.1.6 กลุ่มบริษัทฯ กำหนดกิจกรรมการควบคุมภายหลังการระบุและประเมินความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญ โดยคัดเลือกความเสี่ยงที่ต้องบริหารจัดการและจัดทำแผนบริหารความเสี่ยง พร้อมกำหนดแนวทางและขั้นตอนการปฏิบัติงานที่เหมาะสม เพื่อควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และสนับสนุนให้การดำเนินงานบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

2.1.1.7 กลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีระบบสารสนเทศและการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสนับสนุนการบริหารความเสี่ยงให้เป็นไปตามกรอบ นโยบาย และขั้นตอนการปฏิบัติงานที่องค์กรกำหนด ทั้งนี้ ระบบดังกล่าวเป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนการตัดสินใจ การติดตาม และการรายงานผลอย่างเหมาะสม

2.1.1.8 กลุ่มบริษัทฯ มีการติดตามและประเมินผลการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าการจัดการความเสี่ยงมีประสิทธิภาพเหมาะสม และได้รับการนำไปปฏิบัติในทุกระดับขององค์กรครอบคลุมความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

2.1.1.9 กลุ่มบริษัทฯ กำหนดตัวชี้วัดความเสี่ยงที่สำคัญ (Key Risk Indicators: KRIs) เพื่อใช้เป็นกลไกในการติดตามและเฝ้าระวังความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง พร้อมกำกับดูแลให้มีการจัดทำและดำเนินแผนบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสมโดยมีการรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องเป็นระยะ เพื่อให้มั่นใจว่าการบริหารความเสี่ยงและประเด็นด้านความยั่งยืนได้รับการกำกับดูแลในระดับสูงสุดขององค์กร

2.1.1.10 บทบาทและความรับผิดชอบด้านการบริหารความเสี่ยง

ผู้บริหารทุกหน่วยงานของกลุ่มบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหน้าที่บริหารจัดการความเสี่ยงทั้งในระดับองค์กร ระดับสายงาน และระดับปฏิบัติการภายใต้ความรับผิดชอบ รวมถึงจัดให้มีการรายงานผลการดำเนินงานตามรูปแบบและแนวทางที่คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน หรือฝ่ายจัดการกำหนด พร้อมทั้งส่งเสริมให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงอย่างทั่วถึง

2.1.1.11 หน้าที่ของพนักงานในการบริหารความเสี่ยง

พนักงานทุกคนมีหน้าที่ปฏิบัติตามระบบและกระบวนการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ในทุกระดับ ทั้งระดับองค์กร ระดับสายงาน และระดับปฏิบัติการ ตามแนวทางที่คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน หรือฝ่ายจัดการกำหนด

2.1.1.12 บทบาทของคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน

คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน มีหน้าที่ให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ และกำหนดแนวทางด้านการบริหารความเสี่ยงแก่หน่วยงานภายในองค์กร โดยหน่วยงานต่าง ๆ จัดทำรายงานผลการบริหารความเสี่ยงเสนอต่อฝ่ายจัดการเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการฯ อย่างสม่ำเสมอหรือตามความเหมาะสม

ลิงก์นโยบาย แผนการดำเนินงาน และแผนการบริหารความเสี่ยง : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/risk-management-policy-th.pdf

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

2.2.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน

กลุ่มบริษัทฯ ได้ประเมินความเสี่ยงหลักในการดำเนินธุรกิจ (Key Risks) จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก รวมถึงแนวโน้มด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี อุตสาหกรรม และความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG Risks) รวมถึงความเสี่ยงและโอกาสที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate-related Risks and Opportunities) ทั้งในมิติของความเสี่ยงทางกายภาพ (Physical Risks) และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนผ่าน (Transition Risks) เพื่อกำหนดปัจจัยความเสี่ยงระดับองค์กร พิจารณาผลกระทบต่อเป้าหมายในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว พร้อมจัดทำแผนบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจและการพัฒนาอย่างยั่งยืน (ESG) ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งออกได้ ดังนี้

ความเสี่ยงที่ 1 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ

• อื่น ๆ : ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้ผลิตยานยนต์

ลักษณะความเสี่ยง

(S01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้ผลิตยานยนต์

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายและนำเข้ารถยนต์ จักรยานยนต์ เรือ รวมทั้งอะไหล่ของยานยนต์แต่ละยี่ห้อ และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ภายใต้การแต่งตั้งจากผู้ผลิตแต่ละแบรนด์ โดยมีความพึ่งพิงนโยบาย เงื่อนไขทางการค้า และมาตรฐานที่ผู้ผลิตกำหนดอย่างมีนัยสำคัญ อาทิ การกำหนดรุ่นสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ การจัดสรรผลิตภัณฑ์ เป้าหมายการสั่งซื้อ ราคาแนะนำ มาตรฐานโชว์รูมและศูนย์บริการ การส่งเสริมการขาย ตลอดจนหลักเกณฑ์ผลตอบแทนจากการจำหน่าย ซึ่งประเด็นทั้งหมดที่ได้กล่าวมาข้างต้นนั้น อยู่ภายใต้ดุลยพินิจของบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข นโยบาย และแนวทางปฏิบัติต่าง ๆ รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงรูปแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องของบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ เช่น กรณีการเรียกคืนสินค้า (Recall) อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ ความสามารถในการทำกำไร กระแสเงินสด และฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

(S02) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากยานยนต์เพียงไม่กี่ยี่ห้อ

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้หลักจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายยานยนต์จำนวน 10 ยี่ห้อ ได้แก่ BMW, Mini, Honda Rolls-Royce, BMW Motorrad, Harley-Davidson, Azimut, Chris Craft, Xpeng และZeekr ทั้งนี้ รายได้จากการจำหน่ายยานยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวนทั้งสิ้น 16,769.5 ล้านบาท โดยรายได้จากการจำหน่ายยานยนต์ยี่ห้อในกลุ่ม BMW (ซึ่งได้แก่รถยนต์ยี่ห้อ BMW Mini และรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ BMW Motorrad) รถยนต์ยี่ห้อ Honda และรถยนต์ยี่ห้อ Xpeng สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 9,603.5 ล้านบาท 2,348.9 ล้านบาท และ 2,365.0 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.7 ร้อยละ 10.4 และร้อยละ 10.5 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2568 ตามลำดับ

(S03) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการดำเนินการตามแผนกลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategy) ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ รวมไปถึงความเสี่ยงจากการที่ผลตอบแทนจากการลงทุนตามแผนกลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategy) อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และ/หรือบริษัทฯ อาจสูญเสียโอกาสในการลงทุน

ในปี 2568 ภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยชะลอตัวอย่างมีนัยสำคัญจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัว ระดับหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อ และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ยังอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้กำลังซื้อผู้บริโภคลดลงและรอบการตัดสินใจซื้อยานยนต์ยาวนานขึ้น ขณะเดียวกันอุตสาหกรรมยานยนต์อยู่ในช่วงการเปลี่ยนผ่านเชิงโครงสร้างสู่ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และเทคโนโลยีพลังงานทางเลือก และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป การเปลี่ยนผ่านดังกล่าวอาจส่งผลต่อโครงสร้างความต้องการสินค้า สัดส่วนผลิตภัณฑ์ และระดับการแข่งขันด้านราคาในตลาด นอกจากนี้ การเปลี่ยนผ่านสู่ (EV) อาจก่อให้เกิดความจำเป็นในการลงทุนเพิ่มเติมด้านเครื่องมือ อุปกรณ์ และการพัฒนาทักษะบุคลากรในศูนย์บริการ ซึ่งอาจกระทบต่อโครงสร้างต้นทุนในระยะสั้นถึงระยะกลาง

ปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวมาข้างต้น อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ กระแสเงินสด ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงานที่อาจไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ อาจมีต้นทุนค่าเช่าที่ดิน ค่าเสื่อมราคา

(S04) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการที่กระแสเงินสดของบริษัทฯ มาจากเงินปันผลที่จะได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุนเป็นหลัก

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจในลักษณะ Holding Company โดยมีแหล่งกระแสเงินสดหลักจากเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม ส่งผลให้ผลการดำเนินงานและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับผลประกอบการ ฐานะ

การเงิน และความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของกิจการดังกล่าวเป็นสำคัญ *(โปรดพิจารณารายละเอียดเกี่ยวกับเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ใน ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk) (F01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงิน ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพียงพอและในเงื่อนไขที่ยอมรับได้)*

หากบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมประสบผลขาดทุน มีข้อจำกัดตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ หรือมีภาระผูกพันตามสัญญาเงินกู้ อาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ตามกฎหมายและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อกระแสเงินสด สภาพคล่อง และความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

ผลกระทบจากความเสี่ยง

(S01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้ผลิตยานยนต์

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● ความเสี่ยงจากการเรียกคืนสินค้า (Recall)	● กระทบต่อรายได้ กำไร กระแสเงินสด และฐานของลูกค้า หากผู้ผลิตยานยนต์มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข ● กระทบต่อภาพลักษณ์ของกลุ่มบริษัทฯ และความเชื่อมั่นจากลูกค้า
● ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย	● กระทบต่อรายได้ กระแสเงินสด และโอกาสทางธุรกิจ

(S02) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากยานยนต์เพียงไม่กี่ยี่ห้อ

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การพึ่งพิงรายได้หลักจากยานยนต์เพียงไม่กี่ยี่ห้อ	● หากผู้ผลิตเปลี่ยนนโยบายหรือเกิดปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ อาจกระทบต่อรายได้รวม กำไร และกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

(S03) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการดำเนินการตามแผนกลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategy) ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ รวมไปถึงความเสี่ยงจากการที่ผลตอบแทนจากการลงทุนตามแผนกลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategy) อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และ/หรือบริษัทฯ อาจสูญเสียโอกาสในการลงทุน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การดำเนินการตามแผนกลยุทธ์ไม่เป็นไปตามที่วางไว้	● รายได้และผลการดำเนินงานอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ
● การเปลี่ยนผ่าน Transition Risksสู่ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และเทคโนโลยีพลังงานทางเลือกจากการแข่งขันด้านราคาในตลาดยานยนต์ไฟฟ้า (EV)	● กระทบต่อรายได้ สัดส่วนผลิตภัณฑ์ และอัตรากำไรขั้นต้นและลดความสามารถในการแข่งขัน
● ความเสี่ยงด้านต้นทุนจากการลงทุนเพิ่มเติม เช่น เครื่องมืออุปกรณ์ และการพัฒนาทักษะบุคลากรด้านยานยนต์ไฟฟ้า (EV)	● เพิ่มต้นทุนในระยะสั้นถึงระยะกลาง
● จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ให้ความสำคัญกับพลังงานทางเลือก และให้ความสนใจด้านสิ่งแวดล้อมมากขึ้น	● กระทบต่อรายได้ และลูกค้าอาจยืดระยะเวลาการตัดสินใจซื้อ

(S04) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการที่กระแสเงินสดของบริษัทฯ มาจากเงินปันผลที่จะได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุนเป็นหลัก

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การพึ่งพิงกระแสเงินสดหลักจากเงินปันผลของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม	● หากบริษัทย่อย/บริษัทร่วมไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ จะกระทบต่อกระแสเงินสด สภาพคล่อง และความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ
● ความเสี่ยงจากการจ่ายเงินปันผลไม่เป็นไปตามนโยบาย หรือข้อจำกัดตามสัญญาเงินกู้หรือภาระผูกพันทางการเงินของบริษัทย่อย/บริษัทร่วม	● อาจกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้ถือหุ้น ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ตามที่กำหนด

มาตรการจัดการความเสี่ยง

(S01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้ผลิตยานยนต์

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● ความเสี่ยงจากการเรียกคืนสินค้า (Recall)	● ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาอย่างเคร่งครัด รักษามาตรฐานการดำเนินงาน และสื่อสารกับผู้ผลิตยานยนต์อย่างต่อเนื่อง ● กลุ่มบริษัทฯ ถือเป็นผู้จัดจำหน่ายยานยนต์ชั้นนำในประเทศไทย และเป็นตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ของรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ Honda ซึ่งได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายยานยนต์อย่างเคร่งครัด และที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ได้รับการต่อสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายยานยนต์อย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ตั้งแต่เริ่มได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายยานยนต์ทุกยี่ห้อและทุกประเภทยานยนต์ของกลุ่มบริษัทฯ ● กลุ่มบริษัทฯ ถือเป็นผู้จัดจำหน่ายยานยนต์ที่มีเครือข่ายโชว์รูมและศูนย์บริการที่ครอบคลุมพื้นที่ทางธุรกิจที่สำคัญทั่วประเทศ และได้รับการยอมรับจากทุกกลุ่มลูกค้า ส่งผลให้ กลุ่มบริษัทฯ ได้รับโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ และโอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจและความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับผู้ผลิตยานยนต์และผู้ให้บริการด้านยานยนต์อย่างต่อเนื่อง และสื่อสารกับลูกค้าอย่างโปร่งใสเพื่อสร้างความเชื่อมั่น
● ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย	● ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญา รักษามาตรฐานโชว์รูมและศูนย์บริการ และดำเนินการขออนุญาตล่วงหน้าในกรณีมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างที่เกี่ยวข้อง ● รักษามาตรฐานการบริการ สร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า และขยายเครือข่ายโชว์รูมและศูนย์บริการอย่างต่อเนื่อง

(S02) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากยานยนต์เพียงไม่กี่ยี่ห้อ

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
• การพึ่งพิงรายได้หลักจากยานยนต์เพียงไม่กี่ยี่ห้อ	• ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาอย่างเคร่งครัด และดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบมาตรฐานที่ผู้ผลิตกำหนด • กลุ่มบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์ การจัดการ และการดำเนินการมาอย่างยาวนาน อีกทั้งยังไม่เคยมีเหตุการณ์ดังกล่าวอันเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับผลกระทบกลุ่มบริษัทฯ จึงมีความมั่นใจว่ากลุ่มบริษัทฯ จะได้รับความไว้วางใจให้สามารถประกอบธุรกิจและขยายธุรกิจผู้จัดจำหน่ายยานยนต์ทั้ง 2ยี่ห้อในประเทศไทยได้อย่างต่อเนื่อง • กลุ่มบริษัทฯ ได้เสริมสร้างศักยภาพในการบริหารงานให้มีความคล่องตัวและครบวงจรยิ่งขึ้นในธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้า ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจาก XPENG Motors ให้เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ XPeng อย่างเป็นทางการในประเทศไทย รวมถึงเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการกับ Zeekr Thailand เพื่อขยายทางเลือกและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม

(S03) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการดำเนินการตามแผนกลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategy) ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ รวมไปถึงความเสี่ยงจากการที่ผลตอบแทนจากการลงทุนตามแผนกลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategy) อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และ/หรือ บริษัทฯ อาจสูญเสียโอกาสในการลงทุน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การดำเนินการตามแผนกลยุทธ์ไม่เป็นไปตามที่วางไว้	● กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในโครงการที่ให้ผลตอบแทนเหมาะสมกับระดับความเสี่ยง ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมยานยนต์อย่างครบวงจร ก่อนการลงทุนในโครงการใหม่ บริษัทฯ จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ วิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยง ความคุ้มค่าในการลงทุน ระยะเวลาคืนทุน รวมถึงประเมินฐานะการเงิน งบประมาณ ทำเลที่ตั้ง และศักยภาพของตลาดอย่างรอบคอบ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการติดตามผลการดำเนินงานของโครงการอย่างใกล้ชิด เพื่อให้เป็นไปตามงบประมาณและกรอบระยะเวลาที่กำหนด และลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถคืนทุนได้ตามแผน
● การเปลี่ยนผ่าน Transition Risksสู่ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และเทคโนโลยีพลังงานทางเลือกจากการแข่งขันด้านราคาในตลาดยานยนต์ไฟฟ้า (EV)	● ติดตามภาวะตลาดและนโยบายภาครัฐอย่างใกล้ชิด ปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้อง และพัฒนาทักษะบุคลากรเพื่อรองรับการเปลี่ยนผ่าน ● รักษาความต้องการของลูกค้าด้าน คุณภาพสินค้า และมาตรฐานการให้บริการ บริการหลังการขาย และความคาดหวังของลูกค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงสินค้าและบริการ พร้อมสื่อสารข้อมูลข่าวสารและสิทธิประโยชน์ผ่านช่องทางต่าง ๆ รวมถึงดำเนินโครงการ Loyalty Program เพื่อเสริมสร้างความภักดีของลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาทักษะพนักงานด้านการบริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อยกระดับประสบการณ์ลูกค้าและรักษาความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว
● ความเสี่ยงด้านต้นทุนจากการลงทุนเพิ่มเติม เช่น เครื่องมืออุปกรณ์ และการพัฒนาทักษะบุคลากรด้านยานยนต์ไฟฟ้า (EV)	● วางแผนงบประมาณและลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และติดตามเทคโนโลยี EV กฎหมาย และมาตรฐานใหม่อย่างใกล้ชิด ● ส่งเสริมการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะของบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ไฟฟ้า เทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรมใหม่ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมโดยวิเคราะห์ทักษะที่จำเป็นจริงต่อธุรกิจ EV ก่อนลงทุนฝึกอบรม ใช้รูปแบบ Train-the-Trainer หรือ Upskill เฉพาะตำแหน่งหลัก เพื่อลดต้นทุนโดยรวม และร่วมมือกับผู้ผลิตหรือพันธมิตรด้าน EV ในการฝึกอบรมเพื่อลดต้นทุนการพัฒนาทักษะซ้ำซ้อน
● จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ให้ความสำคัญกับพลังงานทางเลือก และให้ความสนใจด้านสิ่งแวดล้อมมากขึ้น	● รักษาความต้องการของลูกค้าด้าน คุณภาพสินค้า และมาตรฐานการให้บริการ บริการหลังการขาย และความคาดหวังของลูกค้าโดยรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อปรับปรุงสินค้าและบริการ และดำเนินโครงการ Loyalty Program เพื่อสร้างความภักดีของลูกค้า

(S04) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการที่กระแสเงินสดของบริษัทฯ มาจากเงินปันผลที่จะได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุนเป็นหลัก

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การพึ่งพิงกระแสเงินสดหลักจากเงินปันผลของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม	● กลุ่มบริษัทฯ ศึกษาความเป็นไปได้ วิเคราะห์ศักยภาพโครงการ ปัจจัยความเสี่ยง และผลตอบแทนจากก่อนลงทุนอย่างรอบคอบ ก่อนตัดสินใจลงทุน โดยแผนการลงทุนต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท พร้อมกำหนดแนวทางบริหารจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม
● ความเสี่ยงจากการจ่ายเงินปันผลไม่เป็นไปตามนโยบายหรือข้อจำกัดตามสัญญาเงินกู้หรือภาระผูกพันทางการเงินของบริษัทย่อย/บริษัทร่วม	● กลุ่มบริษัทฯ กำหนดนโยบายจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ40 ของกำไรสุทธิ โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)และปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

ความเสี่ยงที่ 2 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operation Risk)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

• อื่น ๆ : ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ สินค้าเพื่อการจัดแสดง ยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า และสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน

ลักษณะความเสี่ยง

(O01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ สินค้าเพื่อการจัดแสดง ยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า และสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือและสินค้าเพื่อการจัดแสดง รวมถึงยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า และสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน ซึ่งประกอบด้วยรถยนต์และอะไหล่เป็นหลัก เป็นมูลค่ารวม 4,712.4 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 24.8 ของสินทรัพย์รวม ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันดังกล่าว และคิดเป็น ร้อยละ 21.1 ของรายได้จากการขายและบริการ ของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2568 สินค้าคงเหลือดังกล่าวเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงและมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าและสนับสนุนการดำเนินงานของธุรกิจตัวแทนจำหน่ายยานยนต์ให้เป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

สำหรับยานยนต์ใหม่ กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือในระดับต่ำ เนื่องจากผู้ผลิตยานยนต์หลักของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ BMW Thailand, Honda Thailand และ Harley-Davidson Thailand มีการวางแผนการผลิตและการจัดสรรสินค้าคงเหลือให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้จัดจำหน่ายในประเทศ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือสำหรับยานยนต์บางยี่ห้อ ได้แก่ Rolls-Royce รวมถึงเรือยอชท์ยี่ห้อ Azimut และเรือแม่น้ำยี่ห้อ Chris Craft ซึ่งบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัทฯ ต้องบริหารจัดการและคาดการณ์สินค้าคงเหลือด้วยตนเอง เนื่องจากไม่มีผู้ผลิตในประเทศบริหารจัดการสินค้าคงเหลือในเบื้องต้น

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีความเสี่ยงจากการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือของยานยนต์มือสอง รวมถึงยานพาหนะรอการขายและสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานของ บริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด (“บริษัท MCR”) ซึ่งต้องบริหารจัดการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งการให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นและระยะยาว

(O02) ประเด็นความเสี่ยง : จากความผันผวนของราคาตลาดรถยนต์ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประมาณการมูลค่าซาก รวมถึงการบริหารจัดการรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่า

ธุรกิจหลักของบริษัท MCR คือการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวและระยะสั้น รวมถึงการขายรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่า โดยบริษัทต้องประมาณการมูลค่าซาก (Residual Value) และต้นทุนที่เกี่ยวข้องล่วงหน้า เพื่อสะท้อนมูลค่ายุติธรรม อย่างไรก็ตาม ราคาตลาดรถยนต์มีความผันผวนตามสภาวะตลาดและช่องทางการจำหน่าย ซึ่งอาจทำให้มูลค่าขายจริงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ หากบริษัทไม่สามารถบริหารจัดการรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาจทำให้มีรถยนต์คงค้างจำนวนมาก ส่งผลกระทบต่อรายได้ ประสิทธิภาพการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

(O03) ประเด็นความเสี่ยง : จากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นในอุตสาหกรรมยานยนต์ และปัจจัยจากเศรษฐกิจและสังคม

ในปีที่ผ่านมาอุตสาหกรรมยานยนต์เผชิญกับการแข่งขันมากขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการที่ผู้ผลิตรถยนต์ทั่วโลกเร่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยี และรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้ผู้บริโภคมีทางเลือกที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งในด้านประเภทพลังงาน เทคโนโลยี ราคา และประสบการณ์การใช้งาน การแข่งขันดังกล่าวเกิดขึ้นทั้งในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ต่างยี่ห้อที่มีผลิตภัณฑ์ทดแทนกันได้ รวมถึงการแข่งขันภายในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อเดียวกัน ซึ่งมุ่งเน้นการทำการตลาดเชิงรุก การจัดโปรโมชั่น การแข่งขันด้านราคา และการยกระดับคุณภาพการให้บริการลูกค้า เพื่อรักษาฐานลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด อีกทั้งในช่วงของการเปลี่ยนผ่านเชิงเทคโนโลยีจากรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปภายใน (ICE: Internal Combustion Engine) ไปสู่รถยนต์ไฟฟ้า (EV) และยานยนต์อัจฉริยะที่เชื่อมต่อและกึ่งอัตโนมัติ (Connected and Autonomous Vehicle: CAV) ส่งผลให้มีการแข่งขันในอุตสาหกรรมเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อีกทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมอาจส่งผลกระทบทั้งในเชิงบวกและเชิงลบต่อกลุ่มบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงของเงินเฟ้อ ความผันผวนของราคาน้ำมัน ปัญหาการขนส่งโลก การขาดแคลนชิปวงจรรวม และความขัดแย้งระหว่างประเทศ อาจส่งผลกระทบต่อการผลิตยานยนต์ และการตัดสินใจใช้จ่ายของผู้บริโภค หากสถานการณ์ดังกล่าวไม่ได้รับการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ อาจทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ความต้องการรถยนต์ส่วนบุคคลหดตัว และการที่สถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้อาจส่งผลกระทบเชิงลบอย่างมีนัยสำคัญต่อความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

(O04) ประเด็นความเสี่ยง : จากการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงและบุคลากรหลักอื่นๆ ที่มีความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้าน รวมถึงความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการดึงดูดและรักษาผู้บริหารและบุคลากรหลักอื่นๆ ดังกล่าวให้ทำงานกับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว

ผู้บริหารหลักของบริษัทฯ ในตำแหน่งสำคัญที่ต้องมีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับลักษณะธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายยานยนต์ การบริการหลังการขาย การซ่อมบำรุงรักษายานยนต์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์ของบุคลากรในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก เพื่อความสำเร็จอย่างต่อเนื่องของกลุ่มบริษัทฯ หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารและบุคลากรเหล่านี้ หรือไม่ประสงค์ที่จะทำงานในตำแหน่งหน้าที่ของตนต่อไปแล้ว ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงาน และฐานะทางการเงินในอนาคตของบริษัทฯ ได้ ทั้งนี้ในการสรรหาผู้บริหารรายใหม่ หรือผู้ที่มีความสามารถ เพื่อมาสนับสนุนแผนการขยายกิจการของกลุ่มบริษัทฯ นั้น อาจใช้เวลานานและอาจต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่น อีกทั้งอาจมีความเสี่ยงจากบุคลากรหลักอื่น ๆ หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถรักษาหรือจัดหาแรงงานให้มีความเพียงพอกับแผนการดำเนินการของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายยานยนต์และบริการหลังการขายเป็นหลัก ซึ่งรวมถึงการซ่อมบำรุงรักษายานยนต์ ดังนั้นบุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ จึงจำเป็นต้องมีความรู้ และทักษะในการบริการ ดังนั้นหากกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีบุคลากรที่มีความรู้และทักษะที่เหมาะสมกับธุรกิจที่เพียงพอ อาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

(O05) ประเด็นความเสี่ยง : จากการเปลี่ยนแปลงในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์ (Cybersecurity Risk) หรือการใช้ปัญญาประดิษฐ์ Artificial Intelligence (AI)

ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการนำปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาใช้ในกระบวนการธุรกิจ อาจสร้างความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของข้อมูล ความถูกต้อง และความพร้อมใช้งานของระบบ หากเกิดปัญหาด้านความปลอดภัยหรือการเข้าถึงข้อมูลโดยมิชอบ ย่อมส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ อีกทั้งการใช้ AI ซึ่งต้องอาศัยข้อมูลจำนวนมาก รวมถึงข้อมูลส่วนบุคคล ยังเพิ่มความเสี่ยงด้านการละเมิดความเป็นส่วนตัวและการโจมตีทางไซเบอร์

(O06) ประเด็นความเสี่ยง : ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนควบคู่ไปกับการดูแลรับผิดชอบต่อสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในมิติด้านทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรให้สามารถเติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาว การคุ้มครองอาชีวอนามัยและความปลอดภัยของพนักงานทุกระดับ จึงเป็นหนึ่งในประเด็นสำคัญภายใต้กรอบการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

สังคม และบรรษัทภิบาล (Environmental Social and Governance: ESG) ด้วยลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ การจำหน่ายรถยนต์ การให้บริการหลังการขาย งานซ่อมบำรุงและบำรุงรักษายานยนต์ งานคลังสินค้า รวมถึงงานสำนักงาน พนักงานจึงอาจเผชิญกับความเสี่ยงจากการใช้เครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องมือเฉพาะทาง เทคโนโลยีสมัยใหม่ สารเคมี รวมถึงสภาพแวดล้อมการทำงานที่แตกต่างกัน ความเสี่ยงด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัยดังกล่าว หากไม่ได้รับการบริหารจัดการอย่างเหมาะสม อาจส่งผลให้เกิดอุบัติเหตุจากการทำงาน การบาดเจ็บ หรือการเจ็บป่วยจากการประกอบอาชีพ ซึ่งไม่เพียงกระทบต่อพนักงานเท่านั้น แต่ยังอาจส่งผลต่อความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ คุณภาพการให้บริการ ความเชื่อมั่นของลูกค้า ตลอดจนชื่อเสียงและภาพลักษณ์ขององค์กร

ผลกระทบจากความเสี่ยง

(O01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ สินค้าเพื่อการจัดแสดง ยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า และสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การบริหารจัดการสินค้าคงเหลือและสินค้าเพื่อการจัดแสดงไม่เหมาะสม	● อาจทำให้ไม่สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ทันเวลา สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ
● ความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงเหลือของยานยนต์มือสอง	● อาจเกิดการตัดจำหน่ายสินทรัพย์หรือขาดทุนจากการขาย
● ความเสี่ยงจากการบริหารยานพาหนะรอการขายและสินทรัพย์ให้เช่า	● อาจไม่สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าเช่ารถยนต์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(O02) ประเด็นความเสี่ยง : จากความผันผวนของราคาตลาดรถยนต์ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประมาณการมูลค่าซาก รวมถึงการบริหารจัดการรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่า

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● ความผันผวนของราคาตลาดรถยนต์	● มูลค่าขายจริงอาจต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ ส่งผลให้เกิดผลขาดทุนจากการจำหน่าย
● การบริหารจัดการรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าไม่เหมาะสม	● อาจทำให้มีรถยนต์คงค้างจำนวนมาก กระทบต่อรายได้และประสิทธิภาพการดำเนินงาน
● ความเสี่ยงจากการขายรถยนต์ในราคาต่ำกว่ามูลค่าที่คาดการณ์	● กระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท

(O03) ประเด็นความเสี่ยง : จากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นในอุตสาหกรรมยานยนต์ และปัจจัยจากเศรษฐกิจและสังคม

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายหลายราย	● กระทบต่อรายได้ ส่วนแบ่งตลาด และความสามารถในการแข่งขัน
● การเปลี่ยนผ่านเชิงเทคโนโลยีจาก ICE ไปสู่ EV และ CAV	● อาจทำให้โครงสร้างรายได้และผลิตภัณฑ์เปลี่ยนแปลง กระทบต่อผลการดำเนินงาน
● การแข่งขันด้านราคาและโปรโมชั่น	● กดดันอัตรากำไรขั้นต้น และลดความสามารถในการทำกำไร
● ความเสี่ยงจากการรักษาฐานลูกค้า	● หากไม่สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ อาจสูญเสียฐานลูกค้าและโอกาสทางธุรกิจ
● ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับพลังงานทางเลือก และให้ความสนใจด้านสิ่งแวดล้อมมากขึ้น	● กระทบต่อรายได้ และลูกค้าอาจยืดระยะเวลาการตัดสินใจ

(O04) ประเด็นความเสี่ยง : จากการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงและบุคลากรหลักอื่นๆ ที่มีความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้าน รวมถึงความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการดึงดูดและรักษาผู้บริหารและบุคลากรหลักอื่นๆ ดังกล่าวให้ทำงานกับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงและบุคลากรหลักที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน	● หากบุคลากรหลักเกษียณอายุ หรือลาออก หรือไม่ประสงค์ทำงานต่อ อาจกระทบต่อผลการดำเนินงาน และรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ
● ความเสี่ยงจากการสรรหาผู้บริหารหรือบุคลากรใหม่	● ใช้เวลานานและต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่น อาจกระทบต่อการขยายกิจการ
● ความเสี่ยงจากการขาดบุคลากรที่มีทักษะและความรู้เฉพาะด้าน และการรักษาบุคลากร	● อาจส่งผลต่อการให้บริการหลังการขายและการซ่อมบำรุงรักษายานยนต์ ● เกิดความไม่พึงพอใจของลูกค้าและกระทบต่อภาพลักษณ์และความเชื่อมั่นของลูกค้าในระยะยาว

(O05) ประเด็นความเสี่ยง : จากการเปลี่ยนแปลงในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์ (Cybersecurity Risk) หรือการใช้ปัญญาประดิษฐ์ Artificial Intelligence (AI)

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● ภัยคุกคามทางไซเบอร์และการเข้าถึงข้อมูลโดยมิชอบ	● กระทบต่อความปลอดภัยของข้อมูล ชื่อเสียง และความเชื่อมั่นของลูกค้า ● การถูกฟ้องร้องจากเหตุการณ์ข้อมูลส่วนบุคคลรั่วไหล ความเสียหายของข้อมูล และระบบไม่สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง
● ความเสี่ยงจากการใช้Generative AI	● อาจละเมิดความเป็นส่วนตัว และเพิ่มความเสี่ยงจากการโจมตีทางไซเบอร์
● ความเสี่ยงจากการขาดความตระหนักด้านความปลอดภัยไซเบอร์ของบุคลากร	● อาจทำให้เกิดช่องโหว่ในการป้องกันข้อมูล
● ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามมาตรฐานสากล	● อาจกระทบต่อความเชื่อมั่นของคู่ค้าและผู้มีส่วนได้เสีย

(O06) ประเด็นความเสี่ยง : ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● ความเสี่ยงจากการใช้เครื่องจักรโดยไม่มีอุปกรณ์ป้องกัน	● เกิดอุบัติเหตุจากการทำงาน เช่น บาดเจ็บ ● หากพนักงานบาดเจ็บ สูญเสียความสามารถในการทำงานชั่วคราวหรือถาวรจะกระทบต่อความต่อเนื่องทางธุรกิจและชื่อเสียงองค์กร
● ความเสี่ยงจากสารเคมีในงานซ่อมบำรุง	● อุบัติเหตุจากการรั่วไหลหรือการจัดเก็บไม่เหมาะสม ● กระทบต่อสุขภาพพนักงานในระยะยาว

มาตรการจัดการความเสี่ยง

(O01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ สินค้าเพื่อการจัดแสดง ยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า และสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การบริหารจัดการสินค้าคงเหลือและสินค้าเพื่อการจัดแสดงไม่เหมาะสม	● กลุ่มบริษัทฯ มีการติดตามสภาวะตลาด รวมทั้งมีการสำรวจและความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง และมีการประเมินความสามารถในการรองรับสินค้าก่อนการสั่งซื้อและรับสินค้าเข้า เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ
● ความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงเหลือของยานยนต์มือสอง	● กลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารช่องทางจำหน่ายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยในบริษัทฯ ย่อยมีการจำหน่ายรถยนต์มือสองผ่าน ศูนย์ Master Certified Used Car ภายใต้บริษัท MAG ซึ่งมีประสบการณ์ยาวนานและฐานลูกค้ากว้าง ทำให้สามารถระบายรถได้ต่อเนื่อง และรถที่มีสภาพดีสามารถขายในราคาขายปลีกที่สูงกว่าราคาขายส่ง ● ติดตาม วิเคราะห์แนวโน้มตลาดรถยนต์มือสองอย่างสม่ำเสมอ และวิเคราะห์ ประมาณการมูลค่าซากให้ใกล้เคียงความเป็นจริง เพื่อลดความเสี่ยงจากการตัดจำหน่าย ● มีการจัดการบริหารอายุสต็อก (และเร่งระบายรถที่มีความเสี่ยงราคาลดลง
● ความเสี่ยงจากการบริหารยานพาหนะรอการขายและสินทรัพย์ให้เช่า	● กำหนดกระบวนการสอบยัน(check & balance) ในการจัดเก็บและเบิกจ่ายสินค้า พร้อมปรับปรุงระบบบริหารจัดการให้ตรงตามความต้องการลูกค้า ● การควบคุมและตรวจนับสินค้าคงเหลืออย่างเป็นระบบ โดยดำเนินการตรวจนับสต็อกตามนโยบายอย่างเคร่งครัด ใช้ระบบและกระบวนการสอบยัน (Check & Balance) เพื่อเพิ่มความถูกต้องของข้อมูล รายงานผลการตรวจนับต่อผู้บริหารทุกเดือน และตรวจนับร่วมกับฝ่ายบัญชีอย่างน้อยปีละ1 ครั้ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัทฯ มีการควบคุมที่เพียงพอที่จะสามารถบริหารจัดการสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(O02) ประเด็นความเสี่ยง : จากความผันผวนของราคาตลาดรถยนต์ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประมาณการมูลค่าซาก รวมถึงการบริหารจัดการรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่า

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● ความผันผวนของราคาตลาดรถยนต์	● ติดตามและวิเคราะห์แนวโน้มตลาดรถยนต์อย่างต่อเนื่อง เพื่อปรับประมาณการมูลค่าซาก(Residual Value) ให้ใกล้เคียงความเป็นจริง
● การบริหารจัดการรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าไม่เหมาะสม	● จำหน่ายรถยนต์ผ่านศูนย์Master Certified Used Car ที่มีประสบการณ์และฐานลูกค้ากว้างขวาง เพื่อเพิ่มโอกาสการขายต่อเนื่อง
● ความเสี่ยงจากการขายรถยนต์ในราคาต่ำกว่ามูลค่าที่คาดการณ์	● เน้นการขายรถที่มีสภาพดีในราคาขายปลีกซึ่งสูงกว่าขายส่ง เพื่อเพิ่มผลตอบแทนจากการจำหน่าย

(O03) ประเด็นความเสี่ยง : จากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นในอุตสาหกรรมยานยนต์ และปัจจัยจากเศรษฐกิจและสังคม

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายหลายราย	● กลุ่มบริษัทฯ ติดตามการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมยานยนต์อย่างใกล้ชิด และทบทวนกลยุทธ์ธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ
● การเปลี่ยนผ่านเชิงเทคโนโลยีจาก ICE ไปสู่ EV และ CAV	● กลุ่มบริษัทฯ ได้เสริมสร้างศักยภาพในการบริหารงานให้มีความคล่องตัวและครบวงจรยิ่งขึ้นในธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้า ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจาก XPENG Motors ให้เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ XPENG อย่างเป็นทางการในประเทศไทย รวมถึงเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการกับ ZEEKR Thailand เพื่อขยายทางเลือกและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม
● การแข่งขันด้านราคาและโปรโมชั่น	● ปรับแผนการตลาดและแคมเปญส่งเสริมการขายให้สอดคล้องกับแนวโน้มตลาด พร้อมสร้างความแตกต่างผ่านคุณภาพบริการ
● ความเสี่ยงจากการรักษาฐานลูกค้า	● ยกระดับประสบการณ์ลูกค้า ทั้งการขายและบริการหลังการขาย พร้อมดำเนินโครงการ Loyalty Program เพื่อสร้างความภักดี
● ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับพลังงานทางเลือก และให้ความสนใจด้านสิ่งแวดล้อมมากขึ้น	● วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และปรับกลยุทธ์การตลาดและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนไป ● รักษาความต้องการของลูกค้าด้าน คุณภาพสินค้า และมาตรฐานการให้บริการ บริการหลังการขาย และความคาดหวังของลูกค้าโดยรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อปรับปรุงสินค้าและบริการ และดำเนินโครงการ Loyalty Program เพื่อสร้างความภักดีของลูกค้า

(O04) ประเด็นความเสี่ยง : จากการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงและบุคลากรหลักอื่นๆ ที่มีความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้าน รวมถึงความสามารถของกลุ่มบริษัทฯ ในการดึงดูดและรักษาผู้บริหารและบุคลากรหลักอื่นๆ ดังกล่าวให้ทำงานกับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงและบุคลากรหลักที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน	● กลุ่มบริษัทฯ มีการวางแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) สำหรับผู้บริหารระดับสูงและบุคลากรหลักเพื่อให้มีผู้ที่พร้อมรับตำแหน่งในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลง ● กลุ่มบริษัทฯ มีธุรกิจให้บริการด้านการจัดฝึกอบรมเฉพาะทางเชิงลึกด้านยานยนต์และการบริหาร โดยเฉพาะสำหรับพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้พนักงานมีความรู้และทักษะที่พร้อมสำหรับการเติบโตของธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ● กลุ่มบริษัทฯ มีการสร้างแรงจูงใจและรักษาบุคลากร โดยการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม การสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี และการให้โอกาสในการพัฒนาในสายอาชีพ
● ความเสี่ยงจากการสรรหาผู้บริหารหรือบุคลากรใหม่	● กลุ่มบริษัทฯ มีวางแผนกำลังคนล่วงหน้า (Workforce Planning) และวิเคราะห์ตำแหน่งงานที่จำเป็นหากต้องขยายกิจการ จัดทำแผนสรรหาควบคู่กับแผนธุรกิจ ● พัฒนาบุคลากรจากภายใน (Internal Talent Development /Succession Plan)โดยจัดโปรแกรมพัฒนาทักษะ (Upskill / Reskill) เพื่อเตรียมบุคลากรภายในให้พร้อมเลื่อนตำแหน่ง ● ใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์ผ่านออนไลน์และเครือข่ายวิชาชีพเพื่อเข้าถึงผู้สมัครคุณภาพ
● ความเสี่ยงจากการขาดบุคลากรที่มีทักษะและความรู้เฉพาะด้าน และการรักษาบุคลากร	● พัฒนาทักษะและความรู้ของบุคลากรภายใน (Upskill/ Reskill) โดย จัดอบรมเชิงเทคนิคเฉพาะด้าน เช่น เทคโนโลยียานยนต์ใหม่ ระบบไฟฟ้า รถยนต์ EV ● กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดทำแผนฝึกอบรมต่อเนื่อง (Training Roadmap) สำหรับช่างและพนักงานบริการ ● สร้างแรงจูงใจและรักษาบุคลากรที่มีทักษะสูง (Retention Strategy) ในเรื่องค่าตอบแทนและสวัสดิการให้เหมาะสมกับความเชี่ยวชาญ และกำหนดความก้าวหน้าในอาชีพ (Career Path) สำหรับสายงานเทคนิค

(O05) ประเด็นความเสี่ยง : จากการเปลี่ยนแปลงในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์ (Cybersecurity Risk) หรือการใช้ปัญญาประดิษฐ์ Artificial Intelligence (AI)

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● ภัยคุกคามทางไซเบอร์และการเข้าถึงข้อมูลโดยมิชอบ	● กลุ่มบริษัทฯ จัดทำแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan) และมีการซักซ้อมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องภายใต้สถานการณ์ที่ไม่คาดคิด พร้อมทั้งดำเนินงานภายใต้นโยบายการบริหารจัดการที่เป็นระบบ โดยได้รับการรับรองมาตรฐานสากลจากหน่วยงานภายนอก ได้แก่ ISO/IEC27001:2022 และ ISO/IEC27701:2019 ซึ่งสะท้อนถึงคุณภาพการบริหารจัดการด้านความปลอดภัยข้อมูล ● ใช้ระบบ VPN ในการทำงานนอกสถานที่ ● ติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัย (Firewall) กำหนดสิทธิ์ในการเข้าถึงข้อมูล ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องและสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าและคู่ค้าและมีการนำระบบ Security Operation Center (SOC) เพื่อทำหน้าที่เฝ้าระวังภัยคุกคามขององค์กร หากพบพฤติกรรมที่ผิดปกติ ก็พร้อมตอบสนองต่อเหตุการณ์อย่างรวดเร็ว เพื่อเป็นการรักษาความปลอดภัยของอุปกรณ์ และข้อมูลของลูกค้าตลอดจนสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อีกทั้งมีการทดสอบการกู้คืนระบบตามรอบระยะเวลาที่ได้กำหนดไว้ ● กลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างความตระหนักด้านความปลอดภัยไซเบอร์ โดยจัดอบรมบุคลากรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการกำหนด Data Classification เพื่อควบคุมและปกป้องข้อมูลอย่างรัดกุม อันเป็นการเสริมสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียว่าธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีความพร้อมและปลอดภัยในระดับสากล
● ความเสี่ยงจากการใช้ Generative AI	● ติดตามข้อกำหนดทางกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการใช้งาน AI อย่างใกล้ชิด และปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด
● ความเสี่ยงจากการขาดความตระหนักด้านความปลอดภัยไซเบอร์ของบุคลากร	● กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างความตระหนักด้านความปลอดภัยไซเบอร์ โดยจัดอบรมบุคลากรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการกำหนด Data Classification เพื่อควบคุมและปกป้องข้อมูลอย่างรัดกุม อันเป็นการเสริมสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียว่าธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีความพร้อมและปลอดภัยในระดับสากล
● ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามมาตรฐานสากล	● กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินงานภายใต้นโยบายการบริหารจัดการที่ได้รับการรับรองมาตรฐานสากล ISO/IEC27001:2022 และ ISO/IEC27701:2019

(O06) ประเด็นความเสี่ยง : ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● ความเสี่ยงจากการใช้เครื่องจักรโดยไม่มีอุปกรณ์ป้องกัน	● จัดหาและบังคับใช้การสวมใส่อุปกรณ์ป้องกันอันตรายส่วนบุคคล (PPE) อย่างเหมาะสม ● อบรมความปลอดภัยในการใช้เครื่องจักรและเครื่องมือเฉพาะทาง และมีการตรวจสอบสภาพเครื่องจักรและอุปกรณ์เป็นประจำ ● ใช้อุปกรณ์ช่วยยกหรือเครื่องทุ่นแรง และจัดสภาพแวดล้อมการทำงานให้เหมาะสมกับลักษณะงาน
● ความเสี่ยงจากสารเคมีในงานซ่อมบำรุง	● จัดให้มีอุปกรณ์ PPE ที่เหมาะสมกับสารเคมีแต่ละประเภท และอบรมการใช้งาน การจัดเก็บ และการกำจัดสารเคมีอย่างถูกต้อง มีป้ายแจ้งเตือนและเอกสารข้อมูลความปลอดภัยของสารเคมี (SDS)

ความเสี่ยงที่ 3 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการเงิน

• อื่น ๆ : ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงิน ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพียงพอและในเงื่อนไขที่ยอมรับได้

ลักษณะความเสี่ยง

(F01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงิน ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพียงพอและในเงื่อนไขที่ยอมรับได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการเข้าทำสัญญาเงินกู้ระยะสั้นและระยะยาวกับธนาคารพาณิชย์ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจและ/หรือการลงทุน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีวงเงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ รวมเป็นจำนวน 4,346.3 ล้านบาท จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคารพาณิชย์จำนวน 1,612.6 ล้านบาท และมียอดเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์จำนวน 554.9 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีภาระในการชำระดอกเบี้ย คืนเงินกู้ และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้กับธนาคารพาณิชย์ เงื่อนไขดังกล่าวรวมถึงข้อกำหนดทางการเงินที่สำคัญ อาทิ การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ไม่เกิน 3 – 10 เท่า (ซึ่งแตกต่างกันตามช่วงเวลาและเงื่อนไขของแต่ละสัญญา) การคงสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และข้อจำกัดในการจ่ายเงินปันผล หากบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ ผู้ให้กู้อาจมีสิทธิเรียกให้มีการชำระคืนเงินกู้บางส่วนก่อนกำหนด (Mandatory Prepayment) หรือเรียกชำระคืนเงินกู้ทั้งหมดและหนี้สินเชื่ออื่น ๆ ได้ทันที รวมถึงมีสิทธิระงับการเบิกใช้วงเงินกู้และสินเชื่ออื่นที่ยังไม่ได้เบิกใช้ เพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการวางแผนการเงิน ติดตามผลการดำเนินงาน และติดตามการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้อย่างใกล้ชิด โดยหากคาดว่าจะไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขใดได้ กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการขอผ่อนผันเงื่อนไขจากผู้ให้กู้ เพื่อป้องกันผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อฐานะทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้สามารถสรุปเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเงินกู้ (เฉพาะสัญญาเงินกู้ที่มีข้อกำหนดทางการเงิน) และการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับเงื่อนไขดังกล่าวได้ ดังนี้

ลำดับ	ผู้กู้	ผู้ให้กู้	วงเงินรวม (ล้านบาท)	เงื่อนไขสัญญาที่เกี่ยวข้องกับข้อกำหนดทางการเงิน	การดำเนินการที่เกี่ยวข้อง
1	บริษัท SHA	ธนาคารพาณิชย์ไทยแห่งที่ 1	430.0	-	-

		ธนาคารพาณิชย์ไทย แห่งที่ 2	562.0	● ดำรง D/E Ratio ปี 2564 - 2565 ไม่เกิน 5.5 เท่า และตั้งแต่ปี 2566 - 2572 ไม่เกินกว่า 4 เท่า ทั้งนี้ D/E Ratio จะต้องไม่ต่ำกว่า 0 โดยคำนวณจากงบการเงินเฉพาะกิจการประจำปีในแต่ละปี ● ดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (ไม่ต่ำกว่า 1.1 เท่าตั้งแต่ปี 2564 - 2572	บริษัท SHA สามารถปฏิบัติได้ตามเงื่อนไขที่กำหนดในปี 2568 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท SHA มี D/E Ratio เท่ากับ 1.6 เท่า และ DSCR เท่ากับ 1.5 เท่า
2	บริษัท MAG	ธนาคารพาณิชย์ไทย แห่งที่ 4	462	● ดำรง D/E Ratio โดยคำนวณจากงบการเงินเฉพาะกิจการประจำปีในแต่ละปี ดังนี้ ปี 2565 ไม่เกิน 8 เท่า ปี 2566 ไม่เกิน 7.5 เท่า ปี 2567 ไม่เกิน 7 เท่าปี 2568 ไม่เกิน 6.5 เท่า และตั้งแต่ ปี 2569ไม่เกิน 6 เท่า ● ดำรง DSCR ไม่ต่ำกว่า 1.2 เท่า	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG มี D/E Ratio เท่ากับ 6.5 เท่า และ DSCR เท่ากับ 1.8 เท่า อย่างไรก็ดี บริษัท MAG ได้ดำเนินการขอผ่อนผันการปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรง D/E Ratio ดังกล่าวจากธนาคาร และได้รับหนังสือผ่อนผันจากธนาคารเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2568
		ธนาคารพาณิชย์ไทย แห่งที่ 3	150.0	● ดำรงสัดส่วนเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทอื่นที่เกี่ยวข้อง ผู้ถือหุ้น และ/หรือกรรมการตั้งแต่งบการเงินปี 2566 เป็นต้นไปไม่เกิน 100.0 ล้านบาท ● ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท MAG ต้องไม่ต่ำกว่า 400.0 ล้านบาท โดยแสดงในงบการเงินไม่เกินปี 2565	บริษัท MAG สามารถปฏิบัติได้ตามเงื่อนไขที่กำหนดในปี 2568
3	บริษัท MCR	ธนาคารพาณิชย์ไทย แห่งที่ 1	111.8	● เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระรวมทั้งหมด 50.0ล้านบาท ดังนี้ ปี 2565 - 2566: ปีละ 10.0 ล้านบาท และปี 2567 - 2568: ปีละ 15.0 ล้านบาท	ในปี 2568 บริษัท MCR สามารถปฏิบัติได้ตามเงื่อนไขที่กำหนด ในปี 2565 เรียบร้อยแล้ว

(F02) ประเด็นความเสี่ยง: จากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ยานยนต์ที่กลุ่มบริษัทฯ จัดจำหน่ายส่วนใหญ่มีการนำเข้าอะไหล่หรือส่วนประกอบจากต่างประเทศ (CKD, SKD) หรือผลิตและประกอบในต่างประเทศแล้วนำเข้ามาจำหน่ายทั้งคัน (CBU) โดยกลุ่มบริษัทฯ จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศไทยเป็นสกุลเงินบาท ทำให้

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนถูกบริหารจัดการโดยผู้ผลิตยานยนต์ อย่างไรก็ตามยังคงมีความเสี่ยงจากการนำเข้าเรือยอชท์แบรนด์ Azimut และเรือแม่น้ำแบรนด์ Chris Craft ซึ่งอาจกระทบต่อกำไรขั้นต้นในสกุลเงินบาท แต่ผลกระทบอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากมีการรับและจ่ายชำระเป็นสกุลเงินต่างประเทศโดยตรงทั้งนี้ แม้กลุ่มบริษัทฯ จะมีความเสี่ยงทางตรงจากอัตราแลกเปลี่ยนค่อนข้างต่ำ แต่ความผันผวนดังกล่าวอาจส่งผลต่อราคาต้นทุนการผลิตและการนำเข้าของผู้ผลิตยานยน หากผู้ผลิตจำเป็นต้องปรับราคาขายในประเทศ อาจกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน ความต้องการของลูกค้า และส่งผลต่อรายได้ กำไร กระแสเงินสด ฐานะการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในภาพรวม

ผลกระทบจากความเสี่ยง

(F01) ประเด็นความเสี่ยง : ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงิน ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพียงพอและในเงื่อนไขที่ยอมรับได้

สำหรับปี 2568 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้วางแผนทางการเงินและดำเนินการขอผ่อนผันเงื่อนไขทางการเงินของสัญญาเงินกู้ครบถ้วนทุกวงเงิน เพื่อให้สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ได้

(F02) ประเด็นความเสี่ยง: จากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าเรือยอชท์และเรือแม่น้ำ (Azimut, Chris Craft)	● อาจทำให้กำไรขั้นต้นในสกุลเงินบาทลดลง
● ความเสี่ยงทางอ้อมจากการนำเข้าอะไหล่และยานยนต์โดยผู้ผลิต	● หากผู้ผลิตปรับราคาขายในประเทศ อาจกระทบต่อราคาต้นทุน ความสามารถในการแข่งขัน และความต้องการของลูกค้า

มาตรการจัดการความเสี่ยง

(F01) ประเด็นความเสี่ยง: ความเสี่ยงด้านการพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงิน ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพียงพอและในเงื่อนไขที่ยอมรับได้

หากในอนาคตมีแนวโน้มว่าบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยอาจไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยจะดำเนินการขอผ่อนผันเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง เพื่อป้องกันและลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ความสามารถในการกู้ยืมเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน ข้อจำกัดตามสัญญาเงินกู้ ตลอดจนสภาวะตลาดและสภาพเศรษฐกิจโดยรวมในขณะนั้น

(F02) ประเด็นความเสี่ยง: จากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการนำเข้าเรือยอชท์และเรือแม่น้ำ (Azimut, Chris Craft)	● กลุ่มบริษัทฯ มีการติดตามสถานการณ์อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะธุรกิจนำเข้าเรือของบริษัทMGC Marine ซึ่งได้ดำเนินการใช้เครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสมในการบริหารจัดการความเสี่ยง เช่น การทำสัญญาตราสารอนุพันธ์ประเภทForward Contract เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน
● ความเสี่ยงทางอ้อมจากการนำเข้าอะไหล่และยานยนต์โดยผู้ผลิต	● ติดตามสถานการณ์อัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด และประเมินผลกระทบต่อราคาขายและกลยุทธ์การตลาด

ความเสี่ยงที่ 4 ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ และข้อกำหนดขององค์กร (Compliance Risk)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและกฎหมาย

• การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

ลักษณะความเสี่ยง

(C01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายยานยนต์เป็นธุรกิจหลัก ซึ่งการเติบโตของธุรกิจขึ้นอยู่กับนโยบายและมาตรการของรัฐบาลในแต่ละช่วงเวลา การเปลี่ยนแปลงด้านภาษี เงินสนับสนุนสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า หรือกฎระเบียบใหม่ ๆ อาจส่งผลกระทบต่อการลงทุน การขยายกิจการ และความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ

(C02) ประเด็นความเสี่ยง : จากกฎหมายและกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่มีความเข้มงวดมากขึ้น

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ภายใต้ข้อกำหนดของกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม สุขอนามัย และความปลอดภัย ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเข้มงวดมากขึ้นในอนาคต ในการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบดังกล่าวอาจสร้างภาระค่าใช้จ่ายในการจัดการและจำกัดการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบเชิงลบต่อความต่อเนื่องทางธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจในระยะยาว

(C03) ประเด็นความเสี่ยง : จากการถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงาน

ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ นั้น อาจมีความเสี่ยงที่เกี่ยวกับการฟ้องร้องจากลูกค้าในด้ายการขายและให้บริการ เช่น ความเสี่ยงจากการสื่อสารกับลูกค้าที่อาจมีความคลาดเคลื่อน หรือการสื่อสารที่ไม่ชัดเจน หรือพนักงานขาดประสบการณ์ในการจัดการข้อร้องเรียนต่าง ๆ ซึ่งอาจทำให้ลูกค้าไม่พึงพอใจในการจัดการข้อร้องเรียน อาจเกิดความเสี่ยงที่จะถูกฟ้องร้องจากลูกค้าได้ และการประกอบธุรกิจนั้นจะต้องประกอบธุรกิจภายใต้กฎหมาย กฎเกณฑ์ และการกำกับดูแล เป็นต้น ฯลฯ

ผลกระทบจากความเสี่ยง

(C01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทฯ

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาลและมาตรการด้านการจำหน่ายยานยนต์	● กระทบต่อการลงทุน การขยายกิจการ และความสามารถในการแข่งขัน
● การเปลี่ยนแปลงด้านภาษีและเงินสนับสนุนสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า	● เพิ่มต้นทุนหรือลดแรงจูงใจในการซื้อรถยนต์ อาจกระทบต่อรายได้
● ความเสี่ยงเชิงกฎหมายและการกำกับดูแล	● ความรับผิดทางกฎหมายและผลกระทบต่อภาพลักษณ์องค์กร

(C02) ประเด็นความเสี่ยง : จากกฎหมายและกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่มีความเข้มงวดมากขึ้น

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย	● เพิ่มภาระค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติตามข้อกำหนด และอาจจำกัดการดำเนินงาน
● ภาระค่าใช้จ่ายจากการจัดการสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย	● เพิ่มต้นทุนการดำเนินงานและลดความสามารถในการแข่งขัน
● ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียด้านESG	● กระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้า คู่ค้า และนักลงทุน

(C03) ประเด็นความเสี่ยง : จากการถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงาน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องของลูกค้าในด้านการขายและการให้บริการ	● กระทบต่อชื่อเสียงองค์กร เพิ่มค่าใช้จ่ายทางกฎหมาย และอาจส่งผลต่อความเชื่อมั่นของลูกค้า
● ความเสี่ยงจากการสื่อสารที่คลาดเคลื่อนหรือไม่ชัดเจน	● ลูกค้าไม่พึงพอใจ อาจนำไปสู่ข้อร้องเรียนหรือการฟ้องร้อง
● ความเสี่ยงจากการจัดการข้อร้องเรียนที่ไม่เหมาะสม	● เพิ่มความไม่พึงพอใจของลูกค้าและเสี่ยงต่อการดำเนินคดี

มาตรการจัดการความเสี่ยง

(C01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทฯ

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาลและมาตรการด้านการจำหน่ายยานยนต์	● ติดตามและประเมินการเปลี่ยนแปลงนโยบายอย่างใกล้ชิด พร้อมปรับกลยุทธ์ธุรกิจให้สอดคล้องกับมาตรการภาครัฐ
● การเปลี่ยนแปลงด้านภาษีและเงินสนับสนุนสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า	● กำหนดแผนกลยุทธ์และการตลาดเพื่อรองรับนโยบายใหม่ พร้อมพิจารณาการขยายธุรกิจไปสู่ผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับแนวทางภาครัฐ
● ความเสี่ยงเชิงกฎหมายและการกำกับดูแล	● ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับอย่างเคร่งครัด พร้อมสื่อสารอย่างโปร่งใสเพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้เสีย

(C02) ประเด็นความเสี่ยง : จากกฎหมายและกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่มีความเข้มงวดมากขึ้น

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย	● จัดตั้งทีมงานติดตามและประเมินการเปลี่ยนแปลงอย่างใกล้ชิด พร้อมปรับกระบวนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับข้อกำหนดใหม่
● ภาระค่าใช้จ่ายจากการจัดการสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย	● ปรับกระบวนการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับข้อกำหนดใหม่ ๆ โดยเน้นการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
● ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียด้านESG	● สื่อสารอย่างโปร่งใสและสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและองค์กรอุตสาหกรรม เพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินงาน ● สร้างความตระหนักและพัฒนาบุคลากรโดยจัดอบรมและสร้างความตระหนักให้แก่พนักงานเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม สุขอนามัย และความปลอดภัย ● สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ให้ความสำคัญกับ ESG และการปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด

(C03) ประเด็นความเสี่ยง : จากการถูกฟ้องร้องจากการดำเนินงาน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องของลูกค้าในด้านการขายและการให้บริการ	● กำหนดมาตรการและระเบียบข้อบังคับในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และแจ้งลูกค้าล่วงหน้าหากมีความเสี่ยงไม่สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงได้
● ความเสี่ยงจากการสื่อสารที่คลาดเคลื่อนหรือไม่ชัดเจน	● พัฒนามาตรฐานการสื่อสารกับลูกค้า จัดอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะการสื่อสารและการจัดการข้อร้องเรียน
● ความเสี่ยงจากการจัดการข้อร้องเรียนที่ไม่เหมาะสม	● มีหน่วยงานรับข้อร้องเรียนโดยเฉพาะ กำหนดขั้นตอนและกรอบระยะเวลาในการแก้ไขปัญหาอย่างเหมาะสม

ความเสี่ยงที่ 5 ความเสี่ยงด้านทุจริตคอร์รัปชัน (Corruption Risk)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

• การทุจริตคอร์รัปชัน

ลักษณะความเสี่ยง

(CR01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการทุจริตคอร์รัปชัน

กลุ่มบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อประเด็นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการแสวงหาผลประโยชน์ โดยมิชอบของพนักงานนั้น เช่น การให้หรือการรับสินบนที่อาจจะเป็นเงิน สิ่งของ การช่วยเหลือทางการเงิน เป็นต้น ซึ่งอาจส่งผลต่อภาพลักษณ์ ชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ สร้างความเสียหายทางด้านการเงิน ความไว้วางใจต่อลูกค้า ผู้เสียส่วนได้ส่วนเสีย พันธมิตรและสังคม

ผลกระทบจากความเสี่ยง

(CR01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการทุจริตคอร์รัปชัน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การให้หรือรับสินบน(เงิน สิ่งของ หรือผลประโยชน์อื่น ๆ)	● กระทบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงองค์กร สร้างความเสียหายทางการเงิน และลดความเชื่อมั่นจากลูกค้า คู่ค้า และสังคม
● การแสวงหาผลประโยชน์โดยมิชอบของพนักงาน	● เพิ่มความเสี่ยงต่อการสูญเสียทรัพย์สินและความไว้วางใจจากผู้มีส่วนได้เสีย
● ความเสี่ยงจากการขาดช่องทางตรวจสอบและการแจ้งเบาะแส	● ลดโอกาสในการตรวจพบการทุจริต และเพิ่มความเสี่ยงต่อการเกิดเหตุซ้ำ
● ความเสี่ยงจากกระบวนการที่มีช่องโหว่	● อาจนำไปสู่การทุจริตในขั้นตอนสำคัญของธุรกิจ

มาตรการจัดการความเสี่ยง

(CR01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการทุจริตคอร์รัปชัน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การให้หรือรับสินบน(เงิน สิ่งของ หรือผลประโยชน์อื่น ๆ)	● กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างชัดเจนและเข้มงวด พร้อมสื่อสารให้บุคลากรรับทราบและปฏิบัติตาม
● การแสวงหาผลประโยชน์โดยมิชอบของพนักงาน	● กำหนดนโยบายการรับ–ให้ของขวัญหรือผลประโยชน์อื่น ๆ อย่างเคร่งครัด และมีมาตรการควบคุมภายในที่ชัดเจน
● ความเสี่ยงจากการขาดช่องทางตรวจสอบและการแจ้งเบาะแส	● จัดให้มีช่องทางรับข้อร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสที่ปลอดภัย พร้อมมาตรการคุ้มครองผู้แจ้ง
● ความเสี่ยงจากกระบวนการที่มีช่องโหว่	● จัดให้มีกระบวนการควบคุมภายในและการสอบทาน (Internal Control & Check and Balance) กำหนดขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจนในกระบวนการสำคัญ เช่น การจัดซื้อ การอนุมัติ การให้ของขวัญ ค่ารับรอง และการสนับสนุนต่าง ๆ พร้อมแยกหน้าที่ความรับผิดชอบ (Segregation of Duties) เพื่อลดโอกาสในการทุจริต และติดตาม ประเมินผล และรายงานต่อผู้บริหารอย่างสม่ำเสมอ ● การอบรมและสร้างความตระหนักรู้แก่บุคลากรอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงที่ 6 ความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG Risk)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

• อื่น ๆ : จากการบริหารความเสี่ยงด้านความยั่งยืน

ลักษณะความเสี่ยง

(ESG01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการบริหารความเสี่ยงด้านความยั่งยืน

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนและลดผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียและชุมชนโดยรอบ บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านการบริหารจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ การส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การรีไซเคิลและการจัดการขยะ รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายและมาตรฐานสากล เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สอดคล้องกับแนวทางความยั่งยืนในระยะยาว

ผลกระทบจากความเสี่ยง

(ESG01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการบริหารความเสี่ยงด้านความยั่งยืน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
Environmental (สิ่งแวดล้อม) ● ผลกระทบจากการดำเนินงาน เช่น มลภาวะทางอากาศ เสียงต่อชุมชนโดยรอบ	● ส่งผลต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ ● ความน่าเชื่อถือ และความไว้วางใจจากลูกค้า พนธมิตรและสังคม ได้รับข้อร้องเรียนจากชุมชน
Social (สังคม) ● การไม่ปฏิบัติต่อบุคลากรอย่างเป็นธรรมและละเมิดสิทธิมนุษยชน เช่น สภาพการทำงานไม่ปลอดภัยหรือไม่ถูกสุขลักษณะ ● การรักษาไว้ซึ่งบุคลากรและการพัฒนาบุคลากร	● กระทบต่อขวัญกำลังใจพนักงาน ประสิทธิภาพการทำงาน และภาพลักษณ์องค์กรอาจทำให้บุคลากรขาดแรงจูงใจและไม่สามารถแข่งขันในตลาดแรงงานได้ ● กระทบต่อความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจและผลการดำเนินงาน ● อาจทำให้ไม่สามารถรองรับการขยายธุรกิจได้
Governance (ธรรมาภิบาล) ● ความเสี่ยงจากการแสวงหาผลประโยชน์โดยมิชอบ เช่น การทุจริตหรือคอร์รัปชัน	● กระทบต่อชื่อเสียงองค์กร ความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้เสีย และอาจสร้างความเสียหายทางการเงิน

มาตรการจัดการความเสี่ยง

(ESG01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการบริหารความเสี่ยงด้านความยั่งยืน

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
สิ่งแวดล้อม ● ผลกระทบจากการดำเนินงาน เช่น มลภาวะทางอากาศ เสียงต่อชุมชนโดยรอบ	● กำหนดมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อม ปฏิบัติตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด ได้แก่ ตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมประจำปี ● ดำเนินการทวนสอบคาร์บอนฟุตพริ้นท์ (ISO14064-1) ● จัดให้มีมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม (ISO14001)
สังคม ● การไม่ปฏิบัติต่อบุคลากรอย่างเป็นธรรมและละเมิดสิทธิมนุษยชน เช่น สภาพการทำงานไม่ปลอดภัยหรือไม่ถูกสุขลักษณะ ● การรักษาไว้ซึ่งบุคลากรและการพัฒนาบุคลากร	● กำหนดนโยบายสิทธิมนุษยชนและความปลอดภัย จัดอบรมด้านอาชีวอนามัย จัดสถานที่ทำงานให้เหมาะสมและถูกสุขลักษณะ จัดกิจกรรมพนักงานสัมพันธ์ ● สร้างแรงจูงใจด้วยผลตอบแทนที่เหมาะสม สภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี และโอกาสในการเติบโตในสายอาชีพ ● จัดโครงการพัฒนาบุคลากรทั้งด้านทักษะวิชาชีพและSoft Skills พร้อมติดตามผลการพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ ● จัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและบุคลากรหลักเพื่อให้มีผู้พร้อมรับตำแหน่งเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลง
ธรรมาภิบาล ● ความเสี่ยงจากการแสวงหาผลประโยชน์โดยมิชอบ เช่น การทุจริตหรือคอร์รัปชัน	● กำหนดนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน นโยบายการรับ–ให้ของขวัญและผลประโยชน์อื่น ๆ อย่างเข้มงวด ยึดถือจริยธรรมและคุณธรรมในการดำเนินธุรกิจ ● กลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีช่องทางรับข้อร้องเรียน/แจ้งเบาะแสที่ปลอดภัยและมีการตรวจสอบและเพิ่มร ะบบการควบคุมภายในให้รัดกุม

ความเสี่ยงที่ 7 ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ

• ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจใหม่

ลักษณะความเสี่ยง

(EM01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการดำเนินงานที่อาจเกิดขึ้นใหม่ในอนาคต

กลุ่มบริษัทฯ อาจเผชิญความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ในอนาคตจากการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป แต่เมื่อเกิดขึ้นแล้วอาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ ความเสี่ยงดังกล่าวอาจมีสาเหตุมาจากการเปลี่ยนแปลงด้านการเมือง กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี หรือสภาพแวดล้อมทางกายภาพ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงจากธรรมชาติ เช่น การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Change) นอกจากนี้ ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงการเพิ่มขึ้นของกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม เช่น มาตรการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนผ่านของอุตสาหกรรมยานยนต์จากรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปไปสู่รถยนต์ไฟฟ้า (Transition Risk) อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานและรูปแบบการแข่งขันในระยะยาว ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการติดตามและเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อลดความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ผลกระทบจากความเสี่ยง

(EM01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการดำเนินงานที่อาจเกิดขึ้นใหม่ในอนาคต

ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
● การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ(Climate Change) ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งภาวะเรือนกระจก อุณหภูมิที่สูงขึ้น (น้ำท่วมฉับพลัน, พายุรุนแรง เป็นต้น)	● เพิ่มต้นทุนการดำเนินงานจากมาตรการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ● ค่าใช้จ่ายในการฟื้นฟูความเสียหาย ต่อสินทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ เช่น โชว์รูม ศูนย์บริการ ● การหยุดชะงักของการให้บริการ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ ● ค่าใช้จ่ายด้านพลังงานอาจเพิ่มสูงขึ้น
● การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อม เช่น กฎหมายที่ออกมาเพื่อให้ได้มาซึ่ง ข้อมูลที่จำเป็นเป็นต่อการคำนวณก๊าซเรือนกระจก	● เพิ่มภาระการปฏิบัติตามกฎหมายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ● ส่งผลต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียง ของกลุ่มบริษัทฯ ความไว้วางใจต่อลูกค้า พันธมิตร และสังคม ● หากไม่ปฏิบัติตามอาจมีค่าใช้จ่ายเรื่องค่าปรับ

โอกาสที่อาจเกิดขึ้น

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	โอกาสที่อาจเกิดขึ้น
● การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ(Climate Change) ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งภาวะเรือนกระจก อุณหภูมิที่สูงขึ้น (น้ำท่วมฉับพลัน, พายุรุนแรงขึ้น เป็นต้น)	● ลดต้นทุนในระยะยาวจากการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน การใช้พลังงานทดแทน (เช่น Solar Rooftop)
● การเปลี่ยนผ่าน (Transition Risk) อุตสาหกรรมรถยนต์จากการใช้น้ำมัน (รถสันดาป) ไปสู่รถยนต์ไฟฟ้า (และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและพลังงานสะอาด	● ต่อยอดธุรกิจยานยนต์พลังงานสะอาด ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางตลาดและนโยบายของประเทศ
● การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อม เช่น กฎหมายที่ออกมาเพื่อให้ได้มาซึ่ง ข้อมูลที่จำเป็นเป็นต่อการคำนวณก๊าซเรือนกระจก	● ยกระดับมาตรฐานองค์กร ผ่านการปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐานสากล เช่น ISO14001 และ ISO14064-1 ● เพิ่มความเชื่อมั่นของนักลงทุนและพันธมิตรทางธุรกิจ จากการเปิดเผยข้อมูล ESG อย่างโปร่งใสและตรวจสอบได้ ● ยกระดับการบริหารจัดการพลังงานและทรัพยากร ด้วยข้อมูลและ KPI ด้าน ESG ● สร้างวัฒนธรรมองค์กรด้านความยั่งยืน ผ่านการอบรมและการมีส่วนร่วมของพนักงาน ● เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน (Operational Excellence) ควบคู่กับเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อม

มาตรการจัดการความเสี่ยง

(EM01) ประเด็นความเสี่ยง : จากการดำเนินงานที่อาจเกิดขึ้นใหม่ในอนาคต

มาตรการของผลกระทบที่เกิดขึ้น

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Change) ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งภาวะเรือนกระจก อุณหภูมิที่สูงขึ้น (น้ำท่วมฉับพลัน, พายุรุนแรง เป็นต้น)	● กำหนดมาตรการลดการใช้พลังงานไฟฟ้า น้ำ และจัดการขยะ เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และดำเนินการตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมประจำปีและรายงานผลอย่างต่อเนื่อง ● จัดทำแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan: BCP) เพื่อรองรับเหตุฉุกเฉิน ● กำหนดแผนงานในการใช้พลังงานทดแทน เช่น พลังงานจากแสงอาทิตย์มาใช้ภายในสำนักงาน เช่น Solar Rooftop
● การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อม เช่น กฎหมายที่ออกมาเพื่อให้ได้มาซึ่ง ข้อมูลที่จำเป็นเป็นต่อการคำนวณก๊าซเรือนกระจก	● ติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมายอย่างใกล้ชิด ปรับกระบวนการดำเนินงานให้สอดคล้องและจัดอบรมบุคลากรเพื่อสร้างความตระหนัก ● จัดทำทะเบียนกฎหมายและการประเมินความสอดคล้อง

มาตรการของโอกาสที่จะเกิดขึ้น

ประเด็นความเสี่ยง (Risk)	แนวทางการจัดการ (Mitigation)
● การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Change) ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งภาวะเรือนกระจก อุณหภูมิที่สูงขึ้น (น้ำท่วมฉับพลัน, พายุรุนแรงขึ้น เป็นต้น)	● กำหนดแผนงานในการใช้พลังงานทดแทน เช่น พลังงานจากแสงอาทิตย์มาใช้ภายในสำนักงาน เช่น Solar Rooftop
● การเปลี่ยนผ่าน (Transition Risk) อุตสาหกรรมรถยนต์จากการใช้น้ำมัน (รถสันดาป) ไปสู่รถยนต์ไฟฟ้า (และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและพลังงานสะอาด	● พิจารณาการขยายธุรกิจไปสู่ผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องและเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภค ● กลุ่มบริษัทฯ ได้เสริมสร้างศักยภาพในการบริหารงานให้มีความคล่องตัวและครบวงจรยิ่งขึ้นในธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้า ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจาก XPENG Motors ให้เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ XPENG อย่างเป็นทางการในประเทศไทย รวมถึงเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการกับ ZEEKR Thailand เพื่อขยายทางเลือกและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม
● การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อม เช่น กฎหมายที่ออกมาเพื่อให้ได้มาซึ่ง ข้อมูลที่จำเป็นเป็นต่อการคำนวณก๊าซเรือนกระจก	● กำหนดให้คณะกรรมการและฝ่ายบริหารระดับสูงกำกับดูแลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อมและ ESG อย่างเป็นระบบ ● จัดตั้งทีมงานติดตามและประเมินการเปลี่ยนแปลงอย่างใกล้ชิด พร้อมปรับกระบวนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับข้อกำหนดใหม่ ● จัดทำบัญชีรายการก๊าซเรือนกระจกขององค์กรตามมาตรฐาน ISO14064-1 และดำเนินการทวนสอบโดยหน่วยงานภายนอกที่ได้รับการรับรอง เพื่อให้ข้อมูลมีความถูกต้องและน่าเชื่อถือ ● ดำเนินการจัดทำและรักษาระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม การจัดการของเสีย และการควบคุมผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.2.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

มีปัจจัยความเสี่ยงต่อการลงทุนของ : ไม่มี
ผู้ถือหลักทรัพย์หรือไม่

2.2.3 ความเสี่ยงต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ (กรณีผู้ออกหลักทรัพย์เป็นบริษัทต่างประเทศ)

มีปัจจัยความเสี่ยงต่อการลงทุน ในหลักทรัพย์ต่างประเทศของบริษัท : ไม่มี
หรือไม่

3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

ข้อมูลความยั่งยืนประจำปี 2568 มีขอบเขตของข้อมูลการดำเนินงานของบริษัทฯ ตั้งแต่ 1 มกราคม 2568 ถึง 31 ธันวาคม 2568 ครอบคลุมบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 และยังดำเนินกิจการอยู่จนถึงวันสิ้นสุดรอบรายงานใน 3 ธุจกิจหลัก ได้แก่ กลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ กลุ่มธุรกิจให้บริการหลังการขายและให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ และกลุ่มธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับ

นโยบายด้านความยั่งยืน

นโยบายด้านความยั่งยืน : มี

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) มุ่งดำเนินธุรกิจบนหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยบูรณาการมิติด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ (ESG) เข้ากับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ กระบวนการดำเนินงาน และวัฒนธรรมองค์กรในทุกระดับ เพื่อสร้างคุณค่าในระยะยาวแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ควบคู่กับการเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตอย่างมั่นคงขององค์กร ทั้งนี้ บริษัทฯ ขับเคลื่อนแนวทางดังกล่าวให้สอดคล้องกับโมเดลธุรกิจแบบ “Lifestyle Mobility Ecosystem” และกรอบการดำเนินงานด้านความยั่งยืนที่มุ่งสร้างสมดุลระหว่าง People, Process และ Profit ตลอดจนสนับสนุนเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนของสหประชาชาติ (SDGs) อย่างเป็นรูปธรรม

บริษัทฯ กำหนดนโยบายด้านความยั่งยืนครอบคลุม 3 มิติสำคัญ ได้แก่ มิติสิ่งแวดล้อม มิติสังคม และมิติการกำกับดูแลกิจการและเศรษฐกิจ โดยในมิติสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรับมือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การใช้พลังงานและทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ การบริหารจัดการน้ำและของเสีย ตลอดจนการส่งเสริมพลังงานสะอาดและแนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน ในมิติสังคม บริษัทฯ มุ่งเคารพสิทธิมนุษยชน ส่งเสริมการจ้างงานที่เป็นธรรม ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานที่เหมาะสม รวมถึงการพัฒนาศักยภาพบุคลากร การสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า และการมีส่วนร่วมพัฒนาชุมชน ส่วนในมิติการกำกับดูแลกิจการและเศรษฐกิจ บริษัทฯ ยึดมั่นการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส รับผิดชอบ ตรวจสอบได้ และยึดถือจริยธรรมทางธุรกิจ ควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความยั่งยืนทางเศรษฐกิจในระยะยาว

ในการกำหนดทิศทางและแผนงานด้านความยั่งยืน บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกองค์กร อาทิ ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า ชุมชน และคู่ค้า โดยรับฟังความคิดเห็นและความคาดหวังผ่านช่องทางที่เหมาะสม เพื่อนำมาประกอบการประเมินประเด็นด้านความยั่งยืนที่สำคัญ (Materiality Assessment) ซึ่งครอบคลุมการพิจารณาบริบทองค์กร ปัจจัยภายในและภายนอก ผลกระทบที่เกิดขึ้นและอาจเกิดขึ้นต่อธุรกิจ ผู้มีส่วนได้เสีย เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และสิทธิมนุษยชน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำหนดนโยบาย กลยุทธ์ และแผนดำเนินงานที่สอดคล้องกับความเสี่ยง โอกาส และความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียได้อย่างเหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีโครงสร้างการกำกับดูแลด้านความยั่งยืนภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎหมายและหลักบรรษัทภิบาล ตลอดจนติดตามผลการดำเนินงานด้าน ESG อย่างต่อเนื่อง พร้อมกำหนดเป้าหมายทั้งระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาวที่สามารถวัดผลได้ในประเด็นสำคัญ เช่น การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก การใช้พลังงานและน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ การจัดการของเสีย ความผูกพันของพนักงาน ความปลอดภัยในการทำงาน ความพึงพอใจของลูกค้า และการส่งเสริมจริยธรรมธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตที่สมดุล โปร่งใส และยั่งยืนสำหรับองค์กรและสังคมโดยรวม

บริษัทฯ ได้มีการรายงานผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืนตามกรแบมาตรฐานการรายงานข้อมูลด้านความยั่งยืน Global Reporting Initiative (GRI Standards) โดยมีคณะกรรมการบริษัทฯ รวมถึงคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืนพิจารณาผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน โดยในปี 2568 บริษัทฯ ได้รับการประเมิน SET ESG Ratings ในระดับ A จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



ลิงก์นโยบายด้านความยั่งยืน : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/corporate-social-responsibilities-policy-th.pdf

เป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืนหรือไม่ : มี

มิติสิ่งแวดล้อม

การรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	**เป้าหมายปี 2568** ● ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Scope 1,2) ลงร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับฐานปี พ.ศ. 2565
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้พลังงานโดยตรงและทางอ้อม (Scope 1-2) อย่างน้อยมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับฐานปี พ.ศ. 2568 ● ดำเนินมาตรการประหยัดพลังงาน เช่น เปลี่ยนอุปกรณ์เป็นระบบประสิทธิภาพสูง และเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานหมุนเวียนในองค์กร ● ส่งเสริมการใช้งานยานยนต์ไฟฟ้า (ภายในองค์กร ● จัดทำ Roadmap เพื่อกำหนดเป้าหมายสู่ Carbon Neutral และ Net Zero ในระยะยาว
การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม	**เป้าหมายปี 2568** ● ลดการใช้พลังงานไฟฟ้าลงให้ได้ ร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับปีก่อน
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● บริษัทฯ กำหนดนโยบายในการใช้พลังงานไฟฟ้าลดลงให้ได้ ร้อยละ 5-10 ภายในปี 2572 เมื่อเทียบกับปีฐาน 2566 โดยกำหนดมาตราการ เพื่อลดการใช้พลังงานไฟฟ้า ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
การบริหารจัดการน้ำ	**เป้าหมายปี 2568** ● ลดการใช้พลังงานน้ำจากการดำเนินกิจกรรมของบริษัทฯ ให้ได้ร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปีก่อน
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● บริษัทฯ กำหนดนโยบายในการใช้พลังงานน้ำลดลงให้ได้ ร้อยละ 15 - 20 ภายในปี 2572 เมื่อเทียบกับปีฐาน 2566 โดยกำหนดมาตราการเพื่อลดการใช้พลังงานน้ำให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
การบริหารจัดการของเสีย	**เป้าหมายปี 2568** ● การจัดการขยะอันตรายและของเสียอันตราย ได้รับการจัดการอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ร้อยละ 100 ทุกปี ● ลดปริมาณขยะไม่อันตรายลง ร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับปีก่อน (กิโลกรัม)
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายลดการจัดการขยะ และของเสียภายในบริษัทฯ และการบริหารจัดการของเสียให้ครอบคลุมในทุกกระบวนการดำเนินธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ในการนำขยะกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ● การจัดการขยะอันตรายและของเสียอันตราย ได้รับการจัดการอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ร้อยละ 100 ทุกปี

มิติสังคม

การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์	**เป้าหมายปี 2568** ● ลดอัตราการเกิดอุบัติเหตุจากการทำงาน หรืออัตราบาดเจ็บถึงขั้นเสียชีวิต (Zero Accident) จากการทำงาน 0 ครั้ง (จากการทำงานของพนักงาน คู่ค้า และผู้รับเหมาที่ปฏิบัติงานในพื้นที่ของบริษัทฯ) ● อัตราความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ● พนักงานเข้ารับการฝึกอบรมเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 5 วัน (40 ชั่วโมง) ต่อคนต่อปี
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● ไม่มีอุบัติเหตุจากการทำงาน ● อัตราความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กรไม่น้อยกว่าร้อยละ 85
ความปลอดภัยของชีวิตมนุษย์และสภาพแวดล้อมในการทำงาน	**เป้าหมายปี 2568** ● จัดทำนโยบาย แนวทาง และการฝึกอบรมด้านความปลอดภัยแก่พนักงานในส่วนของการปฏิบัติงาน ● ไม่มีอุบัติเหตุจากการทำงาน หรืออัตราการบาดเจ็บถึงขั้นเสียชีวิต
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● พนักงานทุกคนของบริษัทฯ อบรมจริยธรรมธุรกิจและสิทธิมนุษยชน และผ่านแบบทดสอบออนไลน์คิดเป็น ร้อยละ 100
คุณภาพของสินค้าและการให้บริการ	**เป้าหมายปี 2568** ● ระดับความพึงพอใจของลูกค้าแบ่งลูกค้าออกเป็นสองกลุ่มได้แก่ กลุ่มบริการด้านการขาย และกลุ่มด้านการให้บริการ ต่อปีไว้ที่ ร้อยละ 85
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● รักษาระดับความพึงพอใจของลูกค้าแบ่งลูกค้าออกเป็นสองกลุ่มได้แก่ กลุ่มบริการด้านการขายและกลุ่มด้านการให้บริการต่อปีไว้ที่ ร้อยละ 85
การมีส่วนร่วมพัฒนาการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนของคู่ค้า	**เป้าหมายปี 2568** ● สร้างความตระหนักด้านความยั่งยืนให้กับคู่ค้า
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● คู่ค้าร้อยละ 100 ลงนามรับทราบแนวปฏิบัติอย่างยั่งยืนของคู่ค้า ● การกำหนดกลุ่มคู่ค้า / ขอบเขต / ประเมินคู่ค้า
การพัฒนาชุมชน	**เป้าหมายปี 2568** ● ไม่พบข้อร้องเรียนจากชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ ● ระดับความพึงพอใจของชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ ร้อยละ 85
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● ไม่พบข้อร้องเรียนจากชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ ● รักษาระดับความพึงพอใจของชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ ร้อยละ 85

มิติการกำกับดูแลกิจการและเศรษฐกิจ

การกำกับดูแลกิจการและจริยธรรมทางธุรกิจ	**เป้าหมายปี 2568** ● ผ่านการประเมินอย่างต่อเนื่องทุกปี จากสถาบันที่ได้รับการยอมรับด้านการกำกับดูแลกิจการ ● ในทุกปีการละเมิดจรรยาบรรณธุรกิจต้องเป็น 0 กรณี ตั้งแต่คณะกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานทุกระดับ กระทำการฝ่าฝืนจรรยาบรรณธุรกิจ
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● ผ่านการประเมินอย่างต่อเนื่องทุกปี จากสถาบันที่ได้รับการยอมรับด้านการกำกับดูแลกิจการ ● ในทุกปีการละเมิดจรรยาบรรณธุรกิจต้องเป็น 0 กรณี ตั้งแต่คณะกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานทุกระดับ กระทำการฝ่าฝืนจรรยาบรรณธุรกิจ
ความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์และการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล	**เป้าหมายปี 2568** ● เสริมสร้างความพร้อมด้าน Cybersecurity ตามมาตรฐานสากล เช่น ISO/IEC 27001, 27701 ● ปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า พนักงาน และคู่ค้า ให้ปลอดภัยและตรวจสอบได้ ● ป้องกันเหตุข้อมูลรั่วไหลและภัยคุกคามทางไซเบอร์อย่างมีประสิทธิภาพ ● สร้างความตระหนักรู้ด้านความปลอดภัยไซเบอร์แก่บุคลากรทุกระดับ
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● เสริมสร้างความพร้อมด้าน Cybersecurity ตามมาตรฐานสากล เช่น ISO/IEC 27001, 27701 ● ปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า พนักงาน และคู่ค้า ให้ปลอดภัยและตรวจสอบได้ ● ป้องกันเหตุข้อมูลรั่วไหลและภัยคุกคามทางไซเบอร์อย่างมีประสิทธิภาพ ● สร้างความตระหนักรู้ด้านความปลอดภัยไซเบอร์แก่บุคลากรทุกระดับ
นวัตกรรม	**เป้าหมายปี 2568** ● ส่งเสริมวัฒนธรรมนวัตกรรมในองค์กรโดยเปิดโอกาสให้พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการทำงาน ● สนับสนุนการใช้เทคโนโลยีใหม่ เพื่อเพิ่มคุณภาพการให้บริการและประสบการณ์ลูกค้า
	เป้าหมายระยะยาว 5 ปี (2569 - 2573) ● ส่งเสริมวัฒนธรรมนวัตกรรมในองค์กรโดยเปิดโอกาสให้พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการทำงาน ● สนับสนุนการใช้เทคโนโลยีใหม่ เพื่อเพิ่มคุณภาพการให้บริการและประสบการณ์ลูกค้า

เป้าหมาย SDGs ขององค์การสหประชาชาติที่สอดคล้องกับเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืนขององค์กร :	Goal 1 ขจัดความยากจน (No Poverty), Goal 3 การมีสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี (Good Health and Well-being), Goal 3 การมีสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี (Good Health and Well-being), Goal 5 ความเท่าเทียมทางเพศ (Gender Equality), Goal 5 ความเท่าเทียมทางเพศ (Gender Equality), Goal 6 น้ำสะอาดและสุขาภิบาล (Clean Water and Sanitation), Goal 6 น้ำสะอาดและสุขาภิบาล (Clean Water and Sanitation), Goal 7 พลังงานสะอาดและจ่ายได้ (Affordable and Clean Energy), Goal 7 พลังงานสะอาดและจ่ายได้ (Affordable and Clean Energy), Goal 8 งานที่มีคุณค่าเศรษฐกิจที่เติบโต (Decent Work and Economic Growth), Goal 8 งานที่มีคุณค่าเศรษฐกิจที่เติบโต (Decent Work and Economic Growth), Goal 10 ลดความเหลื่อมล้ำ (Reduce Inequalities), Goal 10 ลดความเหลื่อมล้ำ (Reduce Inequalities), Goal 11 เมืองและชุมชนยั่งยืน (Sustainable Cities and Communities), Goal 11 เมืองและชุมชนยั่งยืน (Sustainable Cities and Communities), Goal 12 การผลิตและบริโภคที่รับผิดชอบ (Responsible Consumption and Production), Goal 12 การผลิตและบริโภคที่รับผิดชอบ (Responsible Consumption and Production), Goal 13 การรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Action), Goal 13 การรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Action), Goal 15 ระบบนิเวศบนบก (Life on Land), Goal 15 ระบบนิเวศบนบก (Life on Land), Goal 16 สันติภาพและสถาบันเข้มแข็ง (Peace, Justice and Strong Institutions), Goal 16 สันติภาพและสถาบันเข้มแข็ง (Peace, Justice and Strong Institutions)

การทบทวนนโยบายและ/หรือเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืนในรอบปีที่ผ่านมา

เพื่อให้การดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับบริบททางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป และสามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียได้อย่างเหมาะสม บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการทบทวนนโยบาย แนวทางการดำเนินงาน และเป้าหมายด้านความยั่งยืนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การขับเคลื่อนด้านความยั่งยืนเป็นไปในทิศทางเดียวกับกลยุทธ์องค์กร และสามารถนำไปสู่การสร้างคุณค่าในระยะยาวได้อย่างเป็นรูปธรรม

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการทบทวนนโยบายและ/หรือเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน :	มี

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการเกี่ยวกับ : มี

นโยบายและ/หรือเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มีการทบทวนนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม และเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืนเป็นประจำทุกปี เพื่อให้แนวทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืนมีความเหมาะสม สอดคล้องกับทิศทางการดำเนินธุรกิจ สภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน ความเสี่ยงและโอกาสที่เปลี่ยนแปลงไป ตลอดจนความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

ในการขับเคลื่อนการดำเนินงานดังกล่าว บริษัทฯ ได้จัดให้มีคณะทำงานด้านความยั่งยืน ซึ่งมีบทบาทในการติดตาม ทบทวน และประเมินความเหมาะสมของนโยบาย เป้าหมาย และแผนการดำเนินงานด้านความยั่งยืนขององค์กร รวมถึงประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการรวบรวมข้อมูลและข้อเสนอแนะ เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาปรับปรุงแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ของบริษัทฯ

ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการทบทวนนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน โดยพิจารณาถึงความครอบคลุมของประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนความเชื่อมโยงระหว่างนโยบาย เป้าหมาย และการนำไปปฏิบัติจริงในแต่ละหน่วยงาน เพื่อให้มั่นใจว่าการบริหารจัดการด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ มีทิศทางที่ชัดเจน สามารถติดตามประเมินผลได้อย่างต่อเนื่อง และตอบสนองต่อประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการได้อย่างเหมาะสม

3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัทฯ ตระหนักว่าการดำเนินธุรกิจตลอดห่วงโซ่คุณค่าอาจก่อให้เกิดทั้งผลกระทบเชิงบวกและเชิงลบต่อผู้มีส่วนได้เสียในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน และการกำกับดูแลกิจการ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างรอบด้าน ครอบคลุมตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำของการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้การเติบโตขององค์กรเป็นไปอย่างสมดุล มีความรับผิดชอบ และสอดคล้องกับหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ในการนี้ บริษัทฯ มุ่งติดตาม ประเมิน และบริหารจัดการประเด็นที่อาจส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่คุณค่า อาทิ ลูกค้า พนักงาน คู่ค้า ชุมชน ผู้ถือหุ้น และหน่วยงานภาครัฐ โดยคำนึงถึงทั้งผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานโดยตรงของบริษัทฯ และผลกระทบที่อาจเชื่อมโยงผ่านความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ และคำนึงถึงความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียในทุกขั้นตอนของการสร้างคุณค่า

3.2.1 ห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มตลอดห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจมาโดยตลอด โดยกำหนดแนวทางการดำเนินงานที่ครอบคลุมตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ อันได้แก่ การจัดซื้อสินค้า การส่งเสริมการขาย การจำหน่ายสินค้า การส่งมอบสินค้า การให้บริการหลังการขาย ตลอดจนงานสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มุ่งดำเนินธุรกิจภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดมั่นในความถูกต้องตามกฎหมาย ความสุจริต โปร่งใส เป็นธรรม และตรวจสอบได้ เพื่อร่วมกันสร้างมาตรฐานการให้บริการที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพตลอดทั้งกระบวนการดำเนินธุรกิจ ห่วงโซ่คุณค่าของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย กิจกรรมหลัก 5 ด้าน และ กิจกรรมสนับสนุน ที่มีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างประสิทธิภาพการดำเนินงาน ดังนี้

(1) กิจกรรมหลัก

1) การจัดซื้อสินค้าจากคู่ค้า

กลุ่มบริษัทฯ และบริษัทย่อยเข้าทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนนำเข้า ตัวแทนจำหน่าย และ/หรือสัญญาให้สิทธิในการประกอบธุรกิจกับคู่ค้า สำหรับธุรกิจตัวแทนจำหน่ายยานยนต์ และธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ ตามลำดับ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีหน้าที่ดำเนินงานภายใต้มาตรฐานของคู่ค้า (Brand Standards) ตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ทั้งนี้ เงื่อนไขทางการค้าในสัญญาดังกล่าวเป็นไปอย่างเหมาะสมและเป็นธรรม สอดคล้องกับหลักการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบ

2) กิจกรรมส่งเสริมการขาย

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายทั้งในรูปแบบการตลาดออฟไลน์ (Offline Marketing) และการตลาดออนไลน์ (Online Marketing) โดยพิจารณาให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะหลัก ได้แก่

- **การขยายฐานลูกค้าใหม่**

  กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินกิจกรรมเพื่อเข้าถึงลูกค้าใหม่ผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและงานมหกรรมยานยนต์ อาทิ Motor Show และ Motor Expo การจัดกิจกรรม MGC-ASIA Auto Fest ซึ่งเป็นกิจกรรมทางการตลาดประจำปีที่รวบรวมยานยนต์จากธุรกิจต่าง ๆ ในเครือเพื่อเข้าถึงลูกค้าในหลายส่วนแบ่งตลาด การจัดกิจกรรม Roadshow ตามศูนย์การค้าและพื้นที่เป้าหมาย การจัดกิจกรรม ณ ศูนย์จัดจำหน่าย (Showroom Event) ตลอดจนการใช้สื่อสังคมออนไลน์และการว่าจ้างบริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency) เพื่อสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายใหม่อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังจัดทำแคมเปญทางการตลาดร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อมอบสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมแก่ลูกค้า เช่น สิทธิพิเศษด้านที่พัก ส่วนลดจากสถาบันการเงิน หรือสิทธิประโยชน์จากห้างสรรพสินค้า ทั้งนี้ งบประมาณสำหรับกิจกรรมส่งเสริมการขายบางส่วนจะเป็นไปตามแนวทางที่ผู้ผลิตยานยนต์แต่ละรายกำหนด

- **การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม**

  กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดูแลและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้ารถยนต์ระดับพรีเมียมและลักชัวรี เช่น BMW, Rolls-Royce, BMW Motorrad และ Harley-Davidson ซึ่งมีแนวโน้มการกลับมาซื้อซ้ำสูง กลุ่มบริษัทฯ จึงจัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง อาทิ กิจกรรมทดลองขับ การแข่งขันกอล์ฟ และกิจกรรมพิเศษตามเทศกาล เพื่อเสริมสร้างประสบการณ์ที่ดีและความผูกพันระยะยาวกับแบรนด์และองค์กร

3) การจำหน่ายสินค้า

เมื่อลูกค้าเข้ามายังศูนย์จัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทฯ ที่ปรึกษาการขายจะนำเสนอข้อมูลและเสนอขายสินค้าให้แก่ลูกค้าตามมาตรฐานการให้บริการที่ได้รับการฝึกอบรมและตรวจสอบจากบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ โดยจะพิจารณาความต้องการของลูกค้าอย่างเหมาะสม รวมถึงเงื่อนไขทางการเงินและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ลูกค้าได้รับข้อมูลที่ครบถ้วนและสามารถตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ แต่ละสาขามีการประชุมติดตามผลการดำเนินงานเป็นประจำ เพื่อยกระดับคุณภาพการขายและการให้บริการอย่างต่อเนื่อง

4) การส่งมอบสินค้า

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับกระบวนการส่งมอบสินค้าที่มีมาตรฐานและสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า โดยที่ปรึกษาการขายจะประสานงานเพื่อนัดหมายวันส่งมอบตามความสะดวกของลูกค้า พร้อมแจ้งรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน เช่น เงินดาวน์ เงินจอง และภาระค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ต้องชำระในวันส่งมอบ ก่อนการส่งมอบ กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบยานยนต์อย่างละเอียด (Pre-delivery Inspection) พร้อมติดตั้งอุปกรณ์หรือของตกแต่งตามข้อตกลง เช่น ฟิล์มกันรอย การเคลือบเซรามิก และการทำความสะอาดรถยนต์ให้พร้อมใช้งาน เมื่อลูกค้าชำระค่าสินค้าครบถ้วนตามเงื่อนไขในสัญญาแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการส่งมอบสินค้าที่ศูนย์จัดจำหน่ายหรือจัดส่งตามที่ตกลงกับลูกค้า พร้อมแนะนำบริการหลังการขายและศูนย์บริการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีอย่างต่อเนื่อง

5) งานบริการหลังการขาย

กลุ่มบริษัทฯ มีศูนย์บริการรองรับงานบริการหลังการขายในศูนย์จัดจำหน่ายของแต่ละแบรนด์ โดยแบ่งการให้บริการออกเป็น 2 ส่วนหลัก ได้แก่ งานซ่อมทั่วไป (Aftersales) เช่น ระบบเครื่องยนต์ ระบบช่วงล่าง ระบบปรับอากาศ และระบบไฟฟ้า และงานซ่อมตัวถังและสี (Body & Paint) สำหรับองค์ประกอบภายนอกของยานยนต์ โดยทุกส่วนงานดำเนินการโดยช่างผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ พร้อมด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัย ภายใต้มาตรฐานและการควบคุมคุณภาพจากบริษัทผู้ผลิตยานยนต์แต่ละราย เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และเชื่อถือได้

(2) กิจกรรมสนับสนุน

เพื่อให้กิจกรรมหลักของกลุ่มบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุผล กลุ่มบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับกิจกรรมสนับสนุนที่ครอบคลุมทั้งด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ดังนี้

1) กิจกรรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

กลุ่มบริษัทฯ ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ โดยครอบคลุมบริการหลัก เช่น ระบบงานด้าน Core Application, Messaging, Internet, Security, Network Service, Server Service, Desktop Service, Database Service ตลอดจนบริการให้คำปรึกษาและสนับสนุนด้าน IT นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีระบบสารสนเทศที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เช่น ระบบบริหารคลังสินค้า ระบบบริหารฐานข้อมูลลูกค้า ระบบ Cloud Solution สำหรับการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูล รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลผ่าน Data Center เพื่อจัดทำรายงานเชิงบริหาร (BI Report) และการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเพื่อพัฒนางานด้าน CRM ตลอดจนสนับสนุนการสื่อสารกับลูกค้าผ่าน Call Center, SMS และเครื่องมือ Digital Marketing ต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ

2) การพัฒนาทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้ ทักษะ และศักยภาพของพนักงานในทุกระดับและทุกสายงานอย่างต่อเนื่อง ผ่านการฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกองค์กร ทั้งในรูปแบบออนไลน์และการอบรม ณ สถานที่จริง ในการนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้ง Master Automotive Training Center (MAT) เพื่อเป็นศูนย์ฝึกอบรมและศูนย์จัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาบุคลากร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ การเปิดศูนย์บริการ และการยกระดับคุณภาพบุคลากรอย่างต่อเนื่อง หลักสูตรฝึกอบรมมีทั้งหลักสูตรบังคับและหลักสูตรเลือกเรียนตามความเหมาะสมของตำแหน่งงาน โดยการเข้ารับการอบรมยังเชื่อมโยงกับตัวชี้วัดการปฏิบัติงาน (KPIs) ของบางตำแหน่ง เพื่อส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

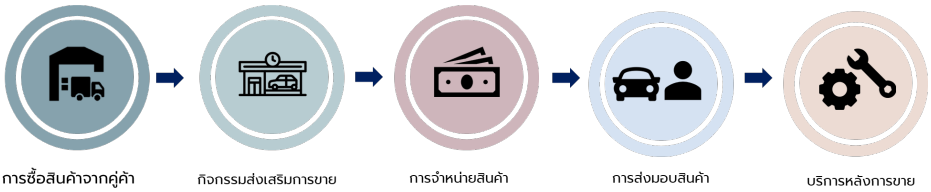
นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังพัฒนาบุคลากรผ่านโปรแกรมที่ครอบคลุมทักษะสำคัญ เช่น ทักษะด้านการบริหารและภาวะผู้นำ ทักษะด้านการเงินและบัญชี การใช้เทคโนโลยีและดิจิทัล ทักษะด้านการขายและการบริการ ตลอดจนความรู้เฉพาะด้านอุตสาหกรรมยานยนต์ เพื่อให้บุคลากรสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นรากฐานสำคัญของความสำเร็จและการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักว่าการดำเนินธุรกิจตลอดห่วงโซ่คุณค่าอาจก่อให้เกิดทั้งผลกระทบเชิงบวกและเชิงลบต่อผู้มีส่วนได้เสียในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า พนักงาน คู่ค้า ชุมชน ผู้ถือหุ้น และหน่วยงานภาครัฐ ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงมุ่งบริหารจัดการผลกระทบดังกล่าวอย่างรอบด้าน โดยคำนึงถึงมิติด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน และการกำกับดูแลกิจการ ควบคู่กับการรักษามาตรฐานการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบในทุกขั้นตอน

ในส่วนของการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน กลุ่มบริษัทฯ ยึดมั่นการดำเนินงานด้วยความโปร่งใส เป็นธรรม และสอดคล้องกับหลักจริยธรรมทางธุรกิจ โดยให้ความสำคัญกับการเคารพสิทธิมนุษยชน การคุ้มครองแรงงาน ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และการดูแลสิ่งแวดล้อมของผู้มีส่วนได้เสียทุกระดับ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดแนวปฏิบัติต่อคู่ค้าไว้อย่างชัดเจนในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อเป็นแนวทางให้บุคลากรทุกส่วนยึดถือปฏิบัติอย่างสอดคล้องกัน

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้จัดทำ จรรยาบรรณสำหรับคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ซึ่งครอบคลุมประเด็นสำคัญในทุกมิติของ ESG เพื่อใช้เป็นกรอบแนวทางในการดำเนินธุรกิจกับคู่ค้าอย่างรับผิดชอบ โดยผสานหลักการดังกล่าวเข้ากับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างและการคัดเลือกคู่ค้า รวมถึงกำหนดแนวทางการติดตามและประเมินคู่ค้าทางธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ เพื่อประเมินความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น โดยเฉพาะประเด็นด้านสิทธิมนุษยชน การปฏิบัติต่อแรงงาน และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนกำหนดมาตรการบรรเทาและจัดการที่เหมาะสมในกรณีที่พบประเด็นอันอาจนำไปสู่การละเมิดหรือผลกระทบเชิงลบ

รูปภาพห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจ



3.2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มที่เกี่ยวข้องตลอดห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ ทั้งผู้มีส่วนได้เสียภายในและภายนอกองค์กร โดยมุ่งสื่อสาร สร้างการมีส่วนร่วม และรับฟังความคิดเห็นผ่านช่องทางที่เหมาะสมและหลากหลาย เพื่อนำข้อคิดเห็นและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียมาประกอบการกำหนดแนวทางการดำเนินงาน และพัฒนากระบวนการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้นำผลการวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียมาใช้ในการกำหนดแนวทางตอบสนองต่อความคาดหวังของแต่ละกลุ่มอย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงความสมดุลระหว่างการสร้างคุณค่าทางธุรกิจ การบริหารความเสี่ยง และการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายละเอียดการวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจ

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
ผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กร			
• ผู้ถือหุ้น	1. ผลการดำเนินงานที่ดี และการเติบโตอย่างยั่งยืนของธุรกิจ 2. การเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส 3. การกำกับดูแลกิจการที่ดี 4. การบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ	1. ปกป้องสิทธิและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น 2. เปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน และทันเวลา 3. ปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียม 4. ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริตภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี	• การติดต่อและสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์ • การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
ผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กร			
• พนักงาน	1. การปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม 2. ค่าตอบแทนและผลประโยชน์ที่เหมาะสมและเป็นธรรม 3. สวัสดิการที่ไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนด หรือมากกว่าตามความเหมาะสม 4. ความปลอดภัยในที่ทำงาน 5. ความสมดุลระหว่างการทำงานและชีวิตส่วนตัว (Work-life Balance)	1. ดูแลพนักงานอย่างทั่วถึงและปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม 2. มีกระบวนการจ้างงานและเงื่อนไขการจ้างงานที่เป็นธรรม รวมถึงกำหนดค่าตอบแทนและผลประโยชน์ให้เหมาะสมกับแต่ละตำแหน่งงาน สภาวะเศรษฐกิจ และอัตราค่าจ้างแรงงานในตลาด 3. จัดให้มีสวัสดิการพนักงานอย่างเหมาะสมตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ประกันสังคม เงินสนับสนุนกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และสวัสดิการอื่น ๆ ที่คำนึงถึงสภาพแวดล้อมและความจำเป็นของพนักงานแต่ละระดับตามหลักความเท่าเทียม เช่น ค่ารักษาพยาบาลบิดา-มารดา ค่ารักษาทันตกรรมและสายตา ของขวัญแสดงความยินดีกรณีคลอดบุตร และประกันสุขภาพ เป็นต้น 4. จัดให้มีระบบตอบแทนพนักงานขาย (Sales Incentive) เช่น เงินรางวัลจูงใจสำหรับพนักงานที่สามารถปฏิบัติงานได้ตามเป้าหมายที่กลุ่มบริษัทฯ กำหนด 5. ส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยจัดอบรมให้ความรู้แก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ พร้อมเปิดโอกาสในการพัฒนาทักษะด้านอื่น ๆ เพื่อเสริมศักยภาพในการทำงาน 6. กำหนดมาตรฐานและนโยบายด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพ	• การติดต่อและสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์ • อื่น ๆ • ช่องทางการแจ้งเบาะแสการกระทำความผิดผ่านทางอีเมล

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
		แวดล้อมในการทำงาน 7. จัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างความภาคภูมิใจและขวัญกำลังใจให้แก่พนักงาน เช่น การให้รางวัลพนักงานที่มียอดขายสูงสุด หรือพนักงานที่สร้างกำไรสูงสุดเป็นรายเดือน เป็นต้น 8. จัดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ภายในองค์กร เช่น กิจกรรมกีฬาสี Staff's Party และ Sales Conference เป็นต้น	
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			
• ลูกค้า	1. มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและมีคุณภาพ 2. ได้รับบริการที่มีมาตรฐาน สะดวกสบาย และสอดคล้องกับมาตรฐานของผู้ผลิตยานยนต์แต่ละยี่ห้อ	1. กำหนดมาตรฐานและขั้นตอนการปฏิบัติงาน เพื่อให้บริการเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด 2. ให้ข้อมูลสินค้าและบริการอย่างครบถ้วนและถูกต้อง 3. ควบคุมคุณภาพการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย 4. ปฏิบัติตามนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล 5. จัดกิจกรรมเพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง	• การติดต่อและสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์ • อื่น ๆ • ศูนย์จัดจำหน่ายยานยนต์และงานจัดแสดงสินค้า • ศูนย์บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) • เว็บไซต์และโซเชียลมีเดียต่าง ๆ ได้แก่ LINE, Instagram, Facebook และ YouTube • การสื่อสารและประชาสัมพันธ์กิจกรรมผ่านข้อความ SMS
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
• คู่ค้า	1. กำหนดราคาและเงื่อนไขทางการค้าอย่างเป็นธรรม 2. ชำระเงินค่าสินค้าตรงเวลา 3. ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม	1. กำหนดขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม 2. จัดให้มีการตรวจสอบกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างอย่างสม่ำเสมอ 3. รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าและปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าอย่างเคร่งครัด 4. ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนให้สอดคล้องกับเป้าหมายของคู่ค้า เพื่อรักษาคุณภาพและมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง	• การติดต่อและสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์ • การประชุมร่วมกับองค์กรภายนอก
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			
• ชุมชน	1. การป้องกันและลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อชุมชน 2. การดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม	1. จัดให้มีโครงการเพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนชุมชนโดยรอบ (CSR Projects) เช่น การมอบสิ่งของเพื่อสนับสนุนกิจกรรมของสถาบันการศึกษา การช่วยเหลือชุมชนในพื้นที่ใกล้เคียง และการบริจาคโลหิตเป็นประจำทุกไตรมาส 2. สนับสนุนให้บุคลากรทุกระดับมีความตระหนักและใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม ผ่านการจัดกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การบริจาคขวดพลาสติกเพื่อรีไซเคิลเป็นจีวร และโครงการปฏิทินเก่าเราขอ เป็นต้น	• การติดต่อและสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์ • อื่น ๆ • การจัดกิจกรรมเพื่อให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ

3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

3.3.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักว่าการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การใช้ทรัพยากรที่เพิ่มขึ้น และปริมาณของเสียจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ เป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของอุตสาหกรรมยานยนต์และการเดินทางในระยะยาว ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการความเสี่ยงและโอกาสด้านสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ ผ่านการปรับตัวเชิงรุก การยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงาน และการประยุกต์ใช้นวัตกรรม/เทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างคุณค่าที่ยั่งยืน ลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และสนับสนุนความสามารถในการแข่งขันในบริบทเศรษฐกิจคาร์บอนต่ำ

บริษัทฯ มองความท้าทายด้านสิ่งแวดล้อมเป็นโอกาสในการขับเคลื่อนองค์กรสู่อนาคตคาร์บอนต่ำ โดยดำเนินงานให้สอดคล้องกับแนวโน้มความยั่งยืนระดับโลก มาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อกำหนดของพันธมิตรทางธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับประสิทธิภาพพลังงานและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ นำแนวคิด เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) มาประยุกต์ใช้ในศูนย์บริการ โชว์รูม และคลังสินค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร ลดของเสีย และส่งเสริมการนำวัสดุกลับมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด พร้อมทั้งเดินหน้าความร่วมมือกับพันธมิตร ผู้ผลิตรถยนต์ คู่ค้า และลูกค้า เพื่อยกระดับการดำเนินงานให้สอดคล้องกับทิศทางการเติบโตอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืนระยะสั้นและระยะยาว โดยมุ่งเน้นใน 5 ประเด็นหลัก ดังนี้

1. การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
2. การจัดการของเสียและวัสดุเหลือใช้
3. การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
4. การมีส่วนร่วมของชุมชน
5. การฝึกอบรมและการสร้างจิตสำนึกด้านสิ่งแวดล้อม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม :	มี
แนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม :	การจัดการพลังงานไฟฟ้า, การจัดการทรัพยากรน้ำและคุณภาพน้ำ, การจัดการขยะและของเสีย, การจัดการก๊าซเรือนกระจกและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ, การจัดการคุณภาพอากาศ,

1) การจัดการพลังงานไฟฟ้า

บริษัทฯ มุ่งบริหารจัดการการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างมีประสิทธิภาพ ครอบคลุมการดำเนินงานในโชว์รูม ศูนย์บริการ และสำนักงาน โดยส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน การใช้เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพสูง และการมีส่วนร่วมของพนักงานทุกระดับ เพื่อช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สนับสนุนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กรอย่างต่อเนื่อง

แนวปฏิบัติ

- จัดให้มีมาตรการและแผนงานด้านการอนุรักษ์พลังงานสำหรับแต่ละสถานประกอบการอย่างเหมาะสมกับลักษณะการดำเนินงาน
- ตรวจสอบ บำรุงรักษา และปรับปรุงอุปกรณ์ไฟฟ้า ระบบแสงสว่าง และระบบปรับอากาศอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดการสูญเสียพลังงาน
- กำหนดมาตรการควบคุมการใช้ไฟฟ้าเท่าที่จำเป็น เช่น การตั้งเวลาเปิด-ปิดอุปกรณ์ การปิดไฟและเครื่องใช้ไฟฟ้าเมื่อไม่ใช้งาน และการเลือกใช้เฉพาะจุดที่จำเป็น
- ส่งเสริมพฤติกรรมการใช้พลังงานอย่างรู้คุณค่าแก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง พร้อมสร้างความตระหนักว่าการประหยัดพลังงานเป็นความรับผิดชอบร่วมกันของทุกคน
- ศึกษาและส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีและพลังงานหมุนเวียนที่เหมาะสมกับบริบทธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานในระยะยาว

2) การจัดการทรัพยากรน้ำและคุณภาพน้ำ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการใช้น้ำอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า ตลอดจนการควบคุมคุณภาพน้ำทิ้งให้อยู่ในเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด โดยตระหนักถึงความเสี่ยงด้านทรัพยากรน้ำจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และมุ่งลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนโดยรอบจากการดำเนินงานขององค์กร

แนวปฏิบัติ

- กำหนดมาตรการใช้น้ำอย่างประหยัดและเหมาะสมในทุกสถานประกอบการ รวมถึงโชว์รูม ศูนย์บริการ และสำนักงาน
- ตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบประปา อุปกรณ์ใช้น้ำ และจุดเสี่ยงการรั่วไหลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อป้องกันการสูญเสียน้ำโดยไม่จำเป็น
- ติดตั้งหรือปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ประหยัดน้ำตามความเหมาะสม เช่น ก๊อกน้ำหรืออุปกรณ์ควบคุมการไหล
- เฝ้าระวัง ตรวจวัด และควบคุมคุณภาพน้ำทิ้งจากการดำเนินงานให้เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง
- ส่งเสริมความรู้และจิตสำนึกด้านการอนุรักษ์น้ำแก่พนักงาน และติดตามข้อมูลการใช้น้ำเพื่อใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

3) การจัดการขยะและของเสีย

บริษัทฯ มุ่งบริหารจัดการขยะและของเสียจากการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ ครอบคลุมทั้งของเสียอันตรายและไม่อันตราย โดยยึดหลักการลดการเกิดของเสียที่แหล่งกำเนิด การคัดแยก การนำกลับมาใช้ซ้ำ การรีไซเคิล และการกำจัดอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สุขภาพ และความปลอดภัยของพนักงาน ลูกค้า และชุมชนโดยรอบ

แนวปฏิบัติ

- คัดแยกขยะและของเสียตั้งแต่ต้นทางอย่างเหมาะสม โดยแยกประเภทของเสียอันตราย ของเสียไม่อันตราย และวัสดุที่สามารถนำกลับมาใช้ประโยชน์ได้
- จัดเก็บ ขนย้าย และกำจัดของเสียอันตรายจากการดำเนินงาน เช่น น้ำมันเครื่องใช้แล้ว แบตเตอรี่ สี และสารเคมี โดยผู้รับอนุญาตหรือผู้มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด
- ส่งเสริมการลดการใช้วัสดุสิ้นเปลือง การนำวัสดุกลับมาใช้ซ้ำ และการรีไซเคิลบรรจุภัณฑ์หรือวัสดุที่เกี่ยวข้องตามแนวคิด 3Rs และเศรษฐกิจหมุนเวียน
- จัดทำระบบติดตามข้อมูลและทบทวนผลการจัดการขยะและของเสียอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการและลดปริมาณของเสียอย่างต่อเนื่อง
- สื่อสารและส่งเสริมความรู้ด้านการจัดการของเสียแก่พนักงาน คู่ค้า และผู้เกี่ยวข้อง เพื่อยกระดับมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่คุณค่า

4) การจัดการก๊าซเรือนกระจกและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

บริษัทฯ ตระหนักว่าการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศเป็นทั้งความเสี่ยงและโอกาสสำคัญต่อธุรกิจ จึงมุ่งบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกและประเด็นด้านสภาพภูมิอากาศอย่างเป็นระบบ โดยบูรณาการเข้ากับกลยุทธ์องค์กร การบริหารความเสี่ยง และการดำเนินงานตลอดห่วงโซ่คุณค่า พร้อมกำหนดเป้าหมายและแนวทางลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านสู่สังคมคาร์บอนต่ำ และเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน

แนวปฏิบัติ

- ประเมินความเสี่ยงและโอกาสจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศทั้งในระดับปฏิบัติการและระดับกลยุทธ์ โดยบูรณาการข้อมูลจากหน่วยธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
- จัดเก็บ คำนวณ ติดตาม และเปิดเผยข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานอย่างเหมาะสมและต่อเนื่อง ตามมาตรฐานหรือแนวทางที่องค์กรยอมรับ
- ดำเนินมาตรการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้พลังงานโดยตรงและทางอ้อม
- ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร ตลอดจนสนับสนุนบริการและนวัตกรรมที่ตอบโจทย์สังคมคาร์บอนต่ำ
- จัดทำเป้าหมายระยะสั้น และระยะยาว รวมถึงแผนงานหรือ Roadmap ที่เกี่ยวข้องกับการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก มุ่งสู่ Carbon Neutral และ Net Zero ในระยะยาว
- กำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับในการกำกับดูแล ติดตาม และทบทวนผลการดำเนินงานด้านสภาพภูมิอากาศอย่างสม่ำเสมอ

5) การจัดการคุณภาพอากาศ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการควบคุมและป้องกันผลกระทบด้านคุณภาพอากาศจากการดำเนินงาน ทั้งภายในสถานประกอบการและพื้นที่โดยรอบ เพื่อคุ้มครองสุขภาพและความปลอดภัยของพนักงาน ลูกค้า ผู้รับเหมา และชุมชนใกล้เคียง โดยมุ่งให้การตรวจวัดและควบคุมคุณภาพอากาศเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายและหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง

แนวปฏิบัติ

- ควบคุมแหล่งกำเนิดมลพิษทางอากาศจากการดำเนินงาน เช่น งานซ่อมบำรุง การใช้พลังงาน และกิจกรรมสนับสนุนต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม
- ตรวจวัดคุณภาพอากาศและคุณภาพสิ่งแวดล้อมในโชว์รูม ศูนย์บริการ และพื้นที่โดยรอบสถานประกอบการตามรอบระยะเวลาที่กำหนด หรือเมื่อมีเหตุอันควรเฝ้าระวัง
- ดำเนินการให้ผลการตรวจวัดเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานของกฎหมาย ประกาศของกระทรวงอุตสาหกรรม และข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- บำรุงรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ ระบบระบายอากาศ และพื้นที่ปฏิบัติงานให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน เพื่อลดฝุ่น ควัน กลิ่น และผลกระทบต่อผู้ปฏิบัติงานและชุมชน
- หากพบความเสี่ยงหรือผลการตรวจวัดไม่เป็นไปตามเกณฑ์ ให้มีการวิเคราะห์สาเหตุ กำหนดมาตรการแก้ไข และติดตามผลอย่างเหมาะสมและทันท่วงที

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม : https://sustainability.mgc-asia.com/th/home

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมในรอบปีที่ผ่านมา

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมในรอบปีที่ผ่านมา :	มี
นโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลง :	การจัดการพลังงานไฟฟ้า, การจัดการทรัพยากรน้ำและคุณภาพน้ำ, การจัดการขยะและของเสีย, การจัดการคุณภาพอากาศ,

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ยกระดับการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมจากการดำเนินงานเชิงปฏิบัติไปสู่การกำหนดกรอบการบริหารจัดการที่มีความเป็นระบบและเชื่อมโยงกับการบริหารความเสี่ยงและโอกาสจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศมากยิ่งขึ้น โดยกำหนดให้การดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อมเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ด้านความยั่งยืนขององค์กรภายใต้แนวคิด ESG และกลยุทธ์ 3Ps พร้อมทั้งกำหนดบทบาทของคณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงในการกำกับดูแลประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศอย่างชัดเจน รวมถึงการประเมินความเสี่ยงทั้งในระดับปฏิบัติการและระดับกลยุทธ์ในลักษณะ Bottom-up และ Top-down มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มความชัดเจนด้าน เป้าหมายเชิงปริมาณ โดยเฉพาะด้านพลังงานและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ผ่านการกำหนดเป้าหมายระยะสั้นให้ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 ลงร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับปีฐาน 2565 และกำหนดเป้าหมายระยะยาว 5 ปี (ปี 2569–2573) ให้ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้พลังงานโดยตรงและทางอ้อมอย่างน้อยร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับปีฐาน 2568 ควบคู่กับการดำเนินมาตรการประหยัดพลังงาน การเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานหมุนเวียน การส่งเสริมการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ภายในองค์กร และการจัดทำ Roadmap เพื่อมุ่งสู่ Carbon Neutral และ Net Zero ในระยะยาว ซึ่งสะท้อนการเปลี่ยนผ่านจากการดำเนินงานเชิงนโยบายทั่วไปไปสู่การตั้งเป้าหมายที่สามารถวัดผลได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

ในส่วนของ แนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ปรับเพิ่มมาตรการดำเนินงานเฉพาะด้านให้มีความชัดเจนมากขึ้นในหลายประเด็น ได้แก่ การดำเนินนโยบายอนุรักษ์พลังงานอย่างต่อเนื่อง และการนำมาตรการประหยัดไฟฟ้ามาใช้ เช่น โครงการ “Be Healthy & Save Energy” การบำรุงรักษาอุปกรณ์ไฟฟ้าตามแผน การตั้งเวลาเปิด-ปิดเครื่องปรับอากาศอัตโนมัติ และการควบคุมการใช้แสงสว่างเท่าที่จำเป็น ขณะเดียวกันยังได้เพิ่มมาตรการบริหารจัดการน้ำผ่านการบำรุงรักษาระบบประปา การติดตั้งอุปกรณ์ประหยัดน้ำแบบอัตโนมัติ และการเฝ้าระวังคุณภาพน้ำทิ้งให้เป็นไปตามกฎหมาย รวมถึงการยกระดับการจัดการของเสีย โดยกำหนดให้ของเสียอันตรายต้องได้รับการจัดการอย่างถูกต้องตามกฎหมายร้อยละ 100 อย่างต่อเนื่อง พร้อมส่งเสริมการคัดแยกขยะตั้งแต่ต้นทาง การนำวัสดุกลับมาใช้ซ้ำ และการส่งต่อของเสียอันตรายให้หน่วยงานที่ได้รับอนุญาตกำจัดอย่างปลอดภัย

สำหรับ การจัดการคุณภาพอากาศ ในปี 2568 บริษัทฯ ได้กำหนดแนวปฏิบัติในการควบคุมและตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมภายในโชว์รูม ศูนย์บริการ และพื้นที่โดยรอบสถานประกอบการให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของหน่วยงานภาครัฐอย่าง

ชัดเจนยิ่งขึ้น พร้อมติดตามผลการตรวจวัดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสะท้อนถึงการยกระดับระบบติดตามและควบคุมผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นรูปธรรม

3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการพลังงาน

แผนการจัดการพลังงาน

แผนการจัดการพลังงานของบริษัท : มี

บริษัทฯ ตระหนักว่าพลังงานไฟฟ้าเป็นทรัพยากรสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ครอบคลุมโชว์รูม ศูนย์บริการ และสำนักงาน โดยการใช้พลังงานมีความเชื่อมโยงโดยตรงต่อ (1) ต้นทุนการดำเนินงาน และ (2) ผลกระทบด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ บริษัทฯ จึงกำหนดแนวทางบริหารจัดการพลังงานภายใต้นโยบายอนุรักษ์พลังงาน และนโยบายสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยมุ่งเน้นการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ การลดการสูญเสียจากการปฏิบัติงาน และการมีส่วนร่วมของพนักงานทุกระดับ เพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร

ขอบเขตและหลักการดำเนินงาน

บริษัทฯ ดำเนินการจัดการพลังงานโดยครอบคลุมการใช้ไฟฟ้าในพื้นที่ปฏิบัติงานหลัก ได้แก่ โชว์รูม ศูนย์บริการ สำนักงาน และระบบสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้อง โดยให้ความสำคัญกับการ

- ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบจากการใช้พลังงานทั้งทางตรงและทางอ้อม
- กำหนดมาตรการลดการใช้ไฟฟ้าในกิจกรรมประจำวัน
- ปรับปรุงประสิทธิภาพของอุปกรณ์และระบบอย่างต่อเนื่อง
- ติดตาม ทบทวน และประเมินผล เพื่อการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement)

กระบวนการบริหารจัดการพลังงาน

บริษัทฯ จัดทำแผนการจัดการพลังงานตามวงจรการบริหารจัดการ โดยมีขั้นตอนสำคัญ ได้แก่

1. กำหนดข้อมูลฐานและการใช้พลังงาน (Baseline & Consumption Profile) รวบรวมและวิเคราะห์ปริมาณการใช้พลังงานไฟฟ้ารวมขององค์กร รวมถึงรูปแบบการใช้พลังงานในแต่ละพื้นที่/กิจกรรมหลัก
2. ระบุปัจจัยการใช้พลังงานและจุดสูญเสีย (Energy Drivers & Losses) เช่น ระบบปรับอากาศ แสงสว่าง เครื่องมือช่าง/อุปกรณ์ศูนย์บริการ และระบบสาธารณูปโภค
3. กำหนดมาตรการและแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ครอบคลุมทั้งมาตรการเชิงเทคนิคและมาตรการเชิงพฤติกรรม
4. ติดตามผลและประเมินผล (Monitoring & Evaluation) เปรียบเทียบผลกับเป้าหมาย/ปีฐาน และทบทวนมาตรการที่ดำเนินการ
5. ทบทวนและปรับปรุง (Review & Improvement) ปรับแผนและมาตรการให้สอดคล้องกับผลลัพธ์และบริบทการดำเนินงานในแต่ละปี

มาตรการสำคัญด้านการประหยัดพลังงาน

บริษัทฯ นำมาตรการด้านการจัดการพลังงานไฟฟ้ามาใช้ทั้งในระดับนโยบาย กระบวนการ และพฤติกรรมการใช้งาน โดยมาตรการสำคัญ ได้แก่

- กำหนด นโยบายอนุรักษ์พลังงาน เป็นแนวทางปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร
- รณรงค์ผ่านโครงการ “Be Healthy & Save Energy” เพื่อส่งเสริมการใช้บันไดแทนลิฟต์ตามความเหมาะสม
- จัดทำ แผนบำรุงรักษาอุปกรณ์ไฟฟ้า ตามแผนงาน เพื่อลดการสูญเสียพลังงานและยืดอายุการใช้งานของอุปกรณ์
- ตั้งเวลาเปิด–ปิดเครื่องปรับอากาศอัตโนมัติในช่วงเวลา 12.00–13.00 น. และ 17.30 น. (ตามบริบทการใช้งานแต่ละพื้นที่)
- ปิดไฟในช่วงพักเที่ยง และเปิดใช้งานเฉพาะจุดที่จำเป็น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานด้านแสงสว่าง

เป้าหมายและแผนระยะสั้น–ระยะยาว

เป้าหมายระยะสั้น (ปี 2568)

บริษัทฯ ตั้งเป้าลดการใช้พลังงานไฟฟ้ารวม ไม่เกิน 4,744,708.44 หน่วย จากระดับการใช้จริงในปี 2567 ที่ 4,891,452 หน่วย หรือคิดเป็นการลดลงประมาณ ร้อยละ 3

เป้าหมายระยะยาว (แผน 5 ปี 2569–2573)

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้พลังงาน Scope 1 และ Scope 2 อย่างน้อย ร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับปีฐาน 2568 โดยจะขับเคลื่อนผ่านแนวทางสำคัญ ได้แก่

- ยกระดับมาตรการประหยัดพลังงานอย่างต่อเนื่อง
- เพิ่มสัดส่วนการใช้ พลังงานหมุนเวียน ตามความเหมาะสม
- ส่งเสริมการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ภายในองค์กร
- จัดทำ Roadmap สู่ Carbon Neutral และ Net Zero ในระยะยาว

ลิงก์แผนการจัดการพลังงานของบริษัท : https://sustainability.mgc-asia.com/th/environmental

การตั้งเป้าหมายการจัดการไฟฟ้าและ/หรือน้ำมันและเชื้อเพลิง

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการไฟฟ้า : มี

และ/หรือน้ำมันและเชื้อเพลิงหรือไม่

รายละเอียดการตั้งเป้าหมายการจัดการไฟฟ้าและ/หรือน้ำมันและเชื้อเพลิง

เป้าหมาย	ปีฐาน	ปีเป้าหมาย
ลดการใช้น้ำมันและเชื้อเพลิง	2567 : ใช้น้ำมันและเชื้อเพลิง 4,891,452.00 กิโลวัตต์-ชั่วโมง	2568 : ลด 3% หรือ 4,744,708.44 กิโลวัตต์-ชั่วโมง

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพลังงาน

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพลังงาน : มี

ในปี 2568 บริษัทฯ มีปริมาณการใช้พลังงานไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 5,211,744 กิโลวัตต์-ชั่วโมง เพิ่มขึ้นจากปี 2567 ซึ่งมีการใช้ไฟฟ้ารวม 4,891,452 กิโลวัตต์-ชั่วโมง คิดเป็นการเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6.55 ส่งผลให้ผลการดำเนินงานดังกล่าว ยังไม่บรรลุเป้าหมายการใช้พลังงานไฟฟ้าที่บริษัทฯ กำหนดไว้สำหรับปี 2568 ที่ ไม่เกิน 4,744,708.44 กิโลวัตต์-ชั่วโมง โดยมีปริมาณการใช้ไฟฟ้าสูงกว่าเป้าหมาย 467,035.56 กิโลวัตต์-ชั่วโมง หรือคิดเป็น ร้อยละ 9.84 ของเป้าหมายที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการทบทวนปัจจัยที่ส่งผลให้การใช้พลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้น รวมถึงประเมินประสิทธิผลของมาตรการที่ดำเนินการ เพื่อปรับแผนการจัดการพลังงานและยกระดับมาตรการให้เหมาะสมยิ่งขึ้นในระยะถัดไป โดยยังคงดำเนินมาตรการด้านการจัดการพลังงานอย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมการควบคุมการใช้ไฟฟ้าในพื้นที่ปฏิบัติงาน การบำรุงรักษาอุปกรณ์ไฟฟ้าตามแผน การรณรงค์สร้างจิตสำนึกด้านการประหยัดพลังงาน และการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของพนักงานทุกระดับ ทั้งนี้ มาตรการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการส่งเสริมการประหยัดพลังงาน ได้แก่ นโยบายอนุรักษ์พลังงาน โครงการ “Be Healthy & Save Energy” การบำรุงรักษาอุปกรณ์ไฟฟ้า การตั้งเวลาเปิด–ปิดเครื่องปรับอากาศอัตโนมัติ และการปิดไฟในช่วงพักเที่ยง/เปิดเฉพาะดวงที่จำเป็นตามความเหมาะสม เพื่อสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานขององค์กรอย่างต่อเนื่อง

การจัดการพลังงาน : การใช้ไฟฟ้า

	2566	2567	2568
ปริมาณการใช้ไฟฟ้ารวม (กิโลวัตต์-ชั่วโมง)	4,981,030.00	4,891,452.00	5,211,744.00

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการน้ำ

แผนการจัดการน้ำ

แผนการจัดการน้ำของบริษัท : มี

บริษัทฯ ตระหนักว่าความมั่นคงด้านทรัพยากรน้ำเป็นประเด็นสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะในบริบทของประเทศไทยที่มีความเสี่ยงทั้งภาวะน้ำแล้งและน้ำท่วม บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการใช้น้ำอย่างมีประสิทธิภาพในทุกสถานประกอบการ ได้แก่

โชว์รูม ศูนย์บริการ และสำนักงาน เพื่อควบคุมการใช้น้ำอย่างเหมาะสม ลดการสูญเสีย และลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนโดยรอบ ภายใต้กรอบนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของบริษัทฯ

ขอบเขตและหลักการดำเนินงาน

บริษัทฯ ดำเนินการจัดการน้ำครอบคลุมการใช้น้ำที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานในพื้นที่หลักขององค์กร (โชว์รูม ศูนย์บริการ สำนักงาน และกิจกรรมสนับสนุนการดำเนินงาน) โดยยึดหลักการสำคัญ ได้แก่

- ป้องกันและลดการสูญเสียน้ำ (เช่น การรั่วไหล/การใช้น้ำเกินจำเป็น)
- เพิ่มประสิทธิภาพการใช้น้ำ ผ่านมาตรการเชิงเทคนิคและเชิงพฤติกรรม
- ควบคุมคุณภาพน้ำทิ้ง ให้เป็นไปตามมาตรฐานกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง
- ติดตาม ทบทวน และปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement)

กระบวนการบริหารจัดการน้ำ

บริษัทฯ วางแผนบริหารจัดการน้ำตามแนวทาง โดยมีขั้นตอนสำคัญ ดังนี้

1. กำหนดข้อมูลฐานและรูปแบบการใช้น้ำ (Baseline & Consumption Profile) รวบรวมและวิเคราะห์ปริมาณการใช้น้ำรวม และแนวโน้มการใช้น้ำในแต่ละพื้นที่/กิจกรรมหลัก
2. ระบุจุดใช้น้ำหลักและความเสี่ยงการสูญเสีย (Key Uses & Loss Risks) เช่น ความเสี่ยงการรั่วไหลของระบบประปาและอุปกรณ์ รวมถึงกิจกรรมที่มีการใช้น้ำสูง
3. กำหนดมาตรการและแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ครอบคลุมการป้องกัน การควบคุม และการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้น้ำ
4. ติดตามผลและประเมินผล (Monitoring & Evaluation) เปรียบเทียบผลการใช้น้ำกับเป้าหมาย/ปีฐาน และประเมินประสิทธิผลของมาตรการ
5. ทบทวนและปรับปรุง (Review & Improvement) ทบทวนปัจจัยที่มีผลต่อการใช้น้ำ และปรับมาตรการให้เหมาะสมในปีถัดไป

มาตรการสำคัญด้านการใช้น้ำอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ดำเนินมาตรการจัดการน้ำทั้งเชิงป้องกัน เชิงเทคนิค และเชิงพฤติกรรม โดยมาตรการหลัก ได้แก่

- การบำรุงรักษาระบบประปาและอุปกรณ์อย่างต่อเนื่อง ตามแผนบำรุงรักษา เพื่อลดความเสี่ยงจากการชำรุดและการรั่วไหล รวมถึงลดการสูญเสียน้ำในระบบ
- การติดตั้งอุปกรณ์ประหยัดน้ำ ในพื้นที่สำนักงาน เช่น เปลี่ยนก๊อกน้ำล้างมือแบบธรรมดาเป็นระบบอัตโนมัติ เพื่อลดการใช้น้ำเกินจำเป็น
- การควบคุมคุณภาพน้ำทิ้ง โดยเฝ้าระวังและควบคุมให้เป็นไปตามมาตรฐานกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน
- การติดตามปริมาณการใช้น้ำอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประเมินประสิทธิผลของมาตรการ และทบทวนแนวทางดำเนินงานในปีถัดไป

เป้าหมายระยะสั้น–ระยะยาว

เป้าหมายระยะสั้น (ปี 2568)

บริษัทฯ ตั้งเป้าลดการใช้น้ำรวม ไม่เกิน 49,706 ลูกบาศก์เมตร หรือ ลดลงร้อยละ 10 จากปีฐาน 2567 ที่มีการใช้น้ำรวม 55,229 ลูกบาศก์เมตร

แนวทางเป้าหมายระยะถัดไป

บริษัทฯ จะใช้ผลการดำเนินงานและบทเรียนจากปี 2568 เป็นข้อมูลในการทบทวนและยกระดับแผนบริหารจัดการน้ำในระยะถัดไป โดยมุ่งเน้นการลดการสูญเสียน้ำ เพิ่มประสิทธิภาพอุปกรณ์ประหยัดน้ำ และยกระดับระบบติดตามผลให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ลิงก์แผนการจัดการน้ำของบริษัท : https://sustainability.mgc-asia.com/th/environmental

การตั้งเป้าหมายการจัดการน้ำ

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการน้ำหรือไม่ : มี

รายละเอียดการตั้งเป้าหมายการจัดการน้ำ

เป้าหมาย	ปีฐาน	ปีเป้าหมาย
ลดการใช้น้ำ (Reduction of water withdrawal)	2567 : ใช้น้ำ 55,229.00 ลูกบาศก์เมตร	2568 : ลด 10% หรือ 49,706.00 ลูกบาศก์เมตร

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการน้ำ

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการน้ำ : มี

ในปี 2568 บริษัทฯ มีปริมาณการใช้น้ำรวมทั้งสิ้น 51,526 ลูกบาศก์เมตร ลดลงจากปี 2567 ซึ่งมีปริมาณการใช้น้ำรวม 55,229 ลูกบาศก์เมตร คิดเป็นการลดลงร้อยละ 6.70 สะท้อนให้เห็นว่ามาตรการควบคุมและใช้น้ำอย่างมีประสิทธิภาพยังคงช่วยให้บริษัทฯ สามารถลดการใช้น้ำลงได้อย่างต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า โดยเว็บไซต์ความยั่งยืนของบริษัทระบุว่ามาตรการหลักด้านการจัดการน้ำประกอบด้วยการจัดทำแผนบำรุงรักษาอุปกรณ์ระบบประปา การติดตั้งอุปกรณ์ประหยัดน้ำในพื้นที่สำนักงาน และการเฝ้าระวังควบคุมคุณภาพน้ำทิ้งให้เป็นไปตามมาตรฐานกฎหมาย อย่างไรก็ดี ผลการดำเนินงานดังกล่าว ยังไม่บรรลุเป้าหมาย การใช้น้ำของปี 2568 ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ ไม่เกิน 49,706 ลูกบาศก์เมตร โดยมีปริมาณการใช้น้ำสูงกว่าเป้าหมาย 1,820 ลูกบาศก์เมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 3.66 ของเป้าหมายที่กำหนดไว้

แม้บริษัทฯ จะยังไม่สามารถบรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งไว้ แต่ผลการดำเนินงานในปี 2568 ยังสะท้อนถึงความต่อเนื่องในการบริหารจัดการน้ำอย่างเป็นระบบ ทั้งในด้านการลดการสูญเสียน้ำ การปรับปรุงประสิทธิภาพของอุปกรณ์ และการสร้างวินัยในการใช้ทรัพยากรภายในองค์กร ซึ่งเป็นฐานสำคัญในการทบทวนมาตรการและยกระดับประสิทธิภาพการใช้น้ำในระยะถัดไป เพื่อสนับสนุนเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมและการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

การจัดการน้ำ : ปริมาณการใช้น้ำของบริษัท จำแนกตามแหล่งน้ำ

	2566	2567	2568
ปริมาณการใช้น้ำรวม (ลูกบาศก์เมตร)	64,716.00	55,229.00	51,526.00
ปริมาณการใช้น้ำประปาหรือน้ำจากองค์กรอื่น (ลูกบาศก์เมตร)	64,716.00	55,229.00	51,526.00

การจัดการน้ำ : ปริมาณการใช้น้ำของบริษัท

	2566	2567	2568
ปริมาณการใช้น้ำสุทธิ (ลูกบาศก์เมตร)	64,716.00	55,229.00	51,526.00

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการขยะและของเสีย

แผนการจัดการขยะและของเสีย

แผนการจัดการขยะและของเสียของบริษัท : มี

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการจัดการขยะและของเสียที่เกิดจากการดำเนินงานในธุรกิจยานยนต์ ทั้งจากศูนย์บริการ งานซ่อมบำรุง และกิจกรรมภายในองค์กร โดยตระหนักว่าหากไม่มีการจัดการที่เหมาะสม อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สุขภาพของผู้ปฏิบัติงาน และชุมชนโดยรอบ บริษัทฯ จึงกำหนดแนวทางบริหารจัดการขยะและของเสียทั้งของเสียอันตรายและไม่อันตรายอย่างเป็นระบบ ควบคู่กับการคัดแยกขยะตั้งแต่ต้นทาง เพื่อสนับสนุนเป้าหมายด้านความยั่งยืนขององค์กร และสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) และหลัก 3Rs ได้แก่ Reduce–Reuse–Recycle

ขอบเขตและหลักการดำเนินงาน

บริษัทฯ ดำเนินการจัดการของเสียครอบคลุมของเสียที่เกิดจากพื้นที่ปฏิบัติงานหลัก ได้แก่ ศูนย์บริการ โชว์รูม สำนักงาน และกิจกรรมสนับสนุนการดำเนินงาน โดยยึดหลักการสำคัญ ได้แก่

- ควบคุมและป้องกันความเสี่ยง จากของเสียที่อาจกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย
- ลดปริมาณของเสียที่ต้นทาง และเพิ่มการนำกลับมาใช้ซ้ำ/รีไซเคิล
- จัดเก็บ ขนส่ง และกำจัดอย่างถูกต้องตามกฎหมาย โดยเฉพาะของเสียอันตราย
- ติดตาม ทบทวน และปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับประสิทธิภาพการจัดการของเสีย

กระบวนการบริหารจัดการของเสีย

บริษัทฯ วางระบบบริหารจัดการของเสียตามแนวทาง โดยมีขั้นตอนสำคัญ ดังนี้

1. จำแนกประเภทของเสียและแหล่งกำเนิด แยกเป็นของเสียอันตราย/ไม่อันตราย และระบุจุดเกิดของเสียหลัก (เช่น งานบริการ/ซ่อมบำรุง/สำนักงาน)
2. กำหนดมาตรการควบคุมและการคัดแยกตั้งแต่ต้นทาง เพื่อป้องกันการปนเปื้อนและเพิ่มศักยภาพการรีไซเคิล
3. กำหนดแนวทางจัดเก็บและขนส่งอย่างเหมาะสม โดยเฉพาะของเสียอันตรายให้เป็นไปตามข้อกำหนด
4. ส่งมอบให้หน่วยงานที่ได้รับอนุญาต เพื่อกำจัด/บำบัดอย่างปลอดภัยและถูกต้องตามกฎหมาย พร้อมจัดเก็บหลักฐานการส่งมอบ
5. ติดตามผลและประเมินผล เทียบเป้าหมายและทบทวนมาตรการเพื่อการปรับปรุงในปีถัดไป

มาตรการสำคัญด้านการจัดการของเสีย

บริษัทฯ ดำเนินมาตรการสำคัญเพื่อให้การจัดการขยะและของเสียมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับกฎหมาย โดยมาตรการหลัก ได้แก่

- การคัดแยกขยะตั้งแต่ต้นทาง แยกของเสียอันตรายและไม่อันตราย รวมถึงวัสดุที่สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำหรือรีไซเคิลได้
- การบริหารจัดการของเสียจากศูนย์บริการอย่างถูกวิธี เช่น น้ำมันเครื่องใช้แล้ว แบตเตอรี่ สี และสารเคมี โดยจัดเก็บอย่างเหมาะสมและส่งต่อให้หน่วยงานที่ได้รับอนุญาตเพื่อนำไปกำจัด/บำบัดอย่างปลอดภัย
- การส่งเสริมการนำกลับมาใช้ซ้ำและรีไซเคิล เช่น วัสดุบรรจุภัณฑ์อะไหล่และวัสดุรีไซเคิลอื่น ๆ ตามความเหมาะสมของประเภทวัสดุ
- การสื่อสาร/อบรมและสร้างจิตสำนึก ให้พนักงานและคู่ค้าเกี่ยวกับแนวปฏิบัติในการคัดแยกและจัดการของเสีย เพื่อยกระดับมาตรฐานการจัดการของเสียร่วมกันตลอดห่วงโซ่ธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น–ระยะยาว

เป้าหมายระยะสั้น (ปี 2568)

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายด้านการจัดการของเสีย ดังนี้

- ของเสียอันตรายและขยะอันตรายได้รับการจัดการอย่างถูกต้องตามกฎหมายร้อยละ 100 ทุกปี
- ลดปริมาณขยะและของเสียไม่อันตรายรวมลงไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ต่อปี ในปี 2568 ให้ไม่เกิน 87,419 กิโลกรัม จากผลการดำเนินงานปี 2567 ที่ 92,020 กิโลกรัม

แนวทางเป้าหมายระยะถัดไป

บริษัทฯ จะใช้ผลการดำเนินงานเป็นข้อมูลในการทบทวนและยกระดับแผนจัดการของเสีย โดยเน้นการลดของเสียที่ต้นทาง เพิ่มการนำกลับมาใช้ซ้ำ/รีไซเคิล และยกระดับการคัดแยกให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ลิงก์แผนการจัดการขยะและของเสียของบริษัท : https://sustainability.mgc-asia.com/th/environmental

การตั้งเป้าหมายการจัดการขยะและของเสีย

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการขยะและของเสียหรือไม่ : มี

รายละเอียดการตั้งเป้าหมายการจัดการขยะและของเสีย

เป้าหมาย	ปีฐาน	ปีเป้าหมาย	วิธีการจัดการขยะและของเสีย
ลดปริมาณขยะและของเสีย ประเภทขยะ: ขยะไม่อันตราย	2567 : ขยะไม่อันตราย 92,020.00 กิโลกรัม	2568 : ลด 5% หรือ 87,419.00 กิโลกรัม	• นำกลับมาใช้ซ้ำ • นำกลับมาใช้ใหม่

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการขยะและของเสีย

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการขยะและของเสีย : มี

ในปี 2568 บริษัทฯ มีปริมาณขยะและของเสียไม่อันตรายรวมทั้งสิ้น 70,580 กิโลกรัม เปลี่ยนแปลงจากปี 2567 ซึ่งมีปริมาณขยะและของเสียไม่อันตรายรวม 92,020 กิโลกรัม คิดเป็นลดลงร้อยละ 23.30 โดยผลการดำเนินงานดังกล่าว สามารถบรรลุเป้าหมายที่บริษัทฯ กำหนดไว้สำหรับปี 2568 ที่ ไม่เกิน 87,419 กิโลกรัม ขณะที่ขยะอันตรายและของเสียอันตรายของบริษัทฯ ได้รับการจัดการอย่างถูกต้องตามกฎหมายคิดเป็นร้อยละ 100

ผลลัพธ์จากการดำเนินงานในปี 2568 สะท้อนถึงความต่อเนื่องในการยกระดับประสิทธิภาพการจัดการขยะและของเสียของบริษัทฯ ทั้งในด้านการคัดแยกขยะตั้งแต่ต้นทาง การส่งต่อของเสียอันตรายให้ผู้รับกำจัดที่ได้รับอนุญาต การส่งเสริมการนำวัสดุกลับมาใช้ซ้ำและรีไซเคิล และการสร้างจิตสำนึกด้านสิ่งแวดล้อมให้แก่พนักงานและคู่ค้า ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สนับสนุนการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า และส่งเสริมการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนในระยะยาว

นอกจากนี้ บริษัทมีการตรวจวัดคุณภาพภายในสำนักงาน และรอบสถานประกอบการ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยในปี 2568 พบว่า ค่ามาตรฐานคุณภาพอากาศ กลิ่น เสียง แสงสว่าง อยู่ในเกณฑ์ปกติ ตามที่กฎหมายกำหนด และไม่พบกรณีสารเคมีรั่วไหลจากการดำเนินธุรกิจ

การจัดการขยะและของเสีย : ปริมาณขยะและของเสียของบริษัท

	2566	2567	2568
ปริมาณขยะและของเสียรวม (กิโลกรัม)	85,600.00	92,020.00	70,580.00
ปริมาณขยะและของเสียไม่อันตรายรวม (กิโลกรัม)	85,600.00	92,020.00	70,580.00
ขยะและของเสียไม่อันตราย - อื่น ๆ (กิโลกรัม)	85,600.00	92,020.00	70,580.00

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการก๊าซเรือนกระจก

แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจก

แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจกของบริษัท : มี

บริษัทฯ ตระหนักว่าการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและแรงกดดันด้านสิ่งแวดล้อมส่งผลกระทบโดยตรงต่ออุตสาหกรรมยานยนต์และการเดินทาง ซึ่งเป็นภาคธุรกิจที่มีการใช้พลังงานสูงและก่อให้เกิดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั้งทางตรงและทางอ้อม บริษัทฯ จึงกำหนดกรอบนโยบายและแนวทางเชิงกลยุทธ์ด้านการจัดการพลังงานและการลดก๊าซเรือนกระจกให้ครอบคลุมการดำเนินงานขององค์กร ควบคู่กับการส่งเสริมเทคโนโลยียานยนต์พลังงานสะอาดและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านสู่สังคมคาร์บอนต่ำอย่างเป็นรูปธรรม

ขอบเขตและแนวทางการดำเนินงาน

บริษัทฯ ดำเนินการจัดการก๊าซเรือนกระจกโดยครอบคลุมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานขององค์กรในขอบเขตที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

- Scope 1: การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงจากกิจกรรมภายใต้การควบคุมขององค์กร (เช่น การใช้เชื้อเพลิง/สารทำความเย็นตามบริบทการดำเนินงาน)
- Scope 2: การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมจากการใช้พลังงานไฟฟ้าที่ซื้อมาใช้

ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อมโยงการลดก๊าซเรือนกระจกกับการบริหารทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ การลดการใช้ไฟฟ้าและน้ำ การจัดการของเสียตามแนวคิด 3Rs และการนำเทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาใช้ในสถานประกอบการ เพื่อสนับสนุนเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมขององค์กรให้สอดคล้องกับแนวโน้มความยั่งยืนและแนวทางการลดก๊าซเรือนกระจกของประเทศ

กลไกกำกับดูแลและการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบูรณาการประเด็นสภาพภูมิอากาศเข้าสู่การกำกับดูแลกิจการและการบริหารความเสี่ยง โดยกำหนดให้คณะกรรมการบริษัทฯ และผู้บริหารระดับสูงมีบทบาทกำกับดูแลด้านสิ่งแวดล้อมและสภาพภูมิอากาศอย่างชัดเจน พร้อมดำเนินการประเมินความเสี่ยงและโอกาสด้านสภาพภูมิอากาศในระดับกลุ่มบริษัทฯ ผ่านทั้ง

- การประเมินเชิงปฏิบัติการแบบ Bottom-up เพื่อรวบรวมประเด็นความเสี่ยงจากหน่วยงาน/พื้นที่ปฏิบัติงาน

- การประเมินเชิงกลยุทธ์แบบ Top-down เพื่อพิจารณาความเสี่ยงปัจจุบันและความเสี่ยงเกิดใหม่ที่อาจส่งผลต่อธุรกิจในระยะกลางถึงระยะยาว

ผลการประเมินดังกล่าวใช้ประกอบการกำหนดมาตรการรับมือ การจัดลำดับความสำคัญของแผนงาน และการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง

มาตรการสำคัญในการลดก๊าซเรือนกระจก (Scope 1 และ Scope 2)

บริษัทฯ ขับเคลื่อนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกผ่านมาตรการหลัก ได้แก่

- เพิ่มประสิทธิภาพพลังงาน เช่น การใช้อุปกรณ์ประสิทธิภาพสูง และการปรับปรุงระบบ/กระบวนการเพื่อลดการใช้พลังงาน
- เพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานหมุนเวียน ตามความเหมาะสมของสถานประกอบการ
- ส่งเสริมการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ภายในองค์กร และสนับสนุนแนวทางการดำเนินงานที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- ยกระดับระบบติดตาม วัด และรายงาน การปล่อยก๊าซเรือนกระจก เพื่อสนับสนุนการกำหนดเป้าหมายและการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายระยะสั้น-ระยะยาว

เป้าหมายระยะสั้น (ปี 2568)

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก Scope 1 และ Scope 2 ลง ร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับ ปีฐาน 2565

เป้าหมายระยะยาว (แผน 5 ปี 2569–2573)

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก Scope 1 และ Scope 2 อย่างน้อย ร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับ ปีฐาน 2568 ควบคู่กับการดำเนินมาตรการเพิ่มประสิทธิภาพพลังงาน การเพิ่มสัดส่วนพลังงานหมุนเวียน และการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีสะอาดภายในองค์กร

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะทยอยจัดทำและพัฒนากรอบแผนระยะยาวสู่ Carbon Neutrality และ Net Zero Emissions ตามความเหมาะสมของบริบทการดำเนินงานและแนวทางที่เกี่ยวข้อง

ลิงก์แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจกของบริษัท : https://sustainability.mgc-asia.com/th/environmental

การปฏิบัติตามหลักการและมาตรฐานด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจกหรือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

หลักการและมาตรฐานด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก : ISO 14064 - Greenhouse gases

หรือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

การตั้งเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ โดยมุ่งลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานขององค์กรควบคู่กับการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน จึงกำหนดเป้าหมายด้านการบริหารจัดการพลังงานและการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกไว้อย่างชัดเจน เพื่อใช้เป็นกรอบในการขับเคลื่อนองค์กร ติดตามผลการดำเนินงาน และยกระดับประสิทธิภาพด้านสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยบริษัทฯ กำหนดเป้าหมายในลักษณะที่สามารถวัดผลได้ (Measurable Targets) และสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบตามหลัก ESG รวมถึงการสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านสู่สังคมคาร์บอนต่ำในระยะยาว

สำหรับเป้าหมายระยะสั้น บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายในปี 2568 ให้ ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากขอบเขตที่ 1 และขอบเขตที่ 2 (Scope 1 และ Scope 2) ลงร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับปีฐาน 2565 เพื่อเร่งผลักดันการลดการปล่อยจากกิจกรรมที่องค์กรสามารถบริหารจัดการได้โดยตรงและทางอ้อมจากการใช้พลังงานไฟฟ้า

ในส่วนของเป้าหมายระยะยาว 5 ปี บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายสำหรับช่วงปี 2569–2573 ให้ ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้พลังงานโดยตรงและทางอ้อม (Scope 1–2) อย่างน้อยร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับปีฐาน 2568 ควบคู่กับการดำเนินมาตรการสนับสนุนที่สำคัญ ได้แก่ การปรับเปลี่ยนอุปกรณ์เป็นระบบประสิทธิภาพสูง การเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานหมุนเวียนภายในองค์กร การส่งเสริมการใช้งานยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ภายในองค์กร และการจัดทำ Roadmap เพื่อกำหนดทิศทางสู่ Carbon Neutrality และ Net Zero ในระยะยาว

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการก๊าซเรือนกระจก : มี

การตั้งเป้าหมายที่บริษัทมี : การตั้งเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกอื่นๆ

การตั้งเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกอื่น ๆ

รายละเอียดการตั้งเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกอื่น ๆ

ขอบเขตการปล่อย ก๊าซเรือนกระจก	ปีฐาน	ปีเป้าหมายระยะสั้น	ปีเป้าหมายระยะยาว
ขอบเขตที่ 1-2	2565 : ปล่อยก๊าซเรือนกระจก 4,206.00 tCO_2e	2568 : ลด 3% เทียบกับปีฐาน	2573 : ลด 5% เทียบกับปีฐาน

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการจัดการก๊าซเรือนกระจก : มี

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้รับการทวนสอบข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกโดยหน่วยงานภายนอกอิสระ BSI Group (Thailand) Co., Ltd. เพื่อยกระดับความโปร่งใส ความถูกต้อง และความน่าเชื่อถือของข้อมูลตามมาตรฐานสากล โดยรายงานการทวนสอบให้ความเห็นในระดับ “Verified as Satisfactory” และ ไม่พบประเด็นสาระสำคัญ ที่บ่งชี้ว่าข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกมีความคลาดเคลื่อนหรือไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของมาตรฐาน ISO 14064-1:2018 ทั้งนี้ รายงานได้รับการรับรอง ณ วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2569

ขอบเขตการทวนสอบครอบคลุมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสำหรับรอบระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2568 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ภายใต้แนวทางการควบคุมการดำเนินงาน (Operational Control) และอยู่ในระดับการรับรองแบบ Limited Assurance

ผลการดำเนินงานในปี 2568 บริษัทฯ มีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกรวมทั้งสิ้น 4,725.37 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า (tCO2e) จำแนกได้ดังนี้

- Scope 1 (ทางตรง): 721.25 tCO2e
- Scope 2 (ทางอ้อมจากการใช้พลังงาน): 2,475.58 tCO2e
- Scope 3 (ทางอ้อมอื่น ๆ): 1,528.54 tCO2e

ทั้งนี้ ผลการทวนสอบสะท้อนถึงการพัฒนาระบบการจัดเก็บและบริหารจัดการข้อมูลด้านสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ อย่างเป็นระบบ เพื่อรองรับการกำหนดเป้าหมาย การติดตามผลการดำเนินงาน และการดำเนินมาตรการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพ อันเป็นรากฐานสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ จะยังคงพัฒนาการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง ภายใต้หลักธรรมาภิบาล ความรับผิดชอบต่อสังคม และการบริหารจัดการอย่างสมดุล เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

การจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก : ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กร

	2566	2567	2568
ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกรวม (ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	5,421.80	4,725.37
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 1 (ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	1,707.32	721.25
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 2 (ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	2,049.09	2,475.58
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 3 (ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	1,665.39	1,528.54

การจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก : การทวนสอบปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของบริษัทในรอบปีที่ผ่านมา

การทวนสอบปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของบริษัท :	มี
รายชื่อหน่วยงานผู้ทวนสอบข้อมูลปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก :	บริษัท บีเอสไอ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด
ลิงก์เอกสารการรับรองการทวนสอบปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก :	https://sustainability.mgc-asia.com/th/document/viewer/73/%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%97%E0%B8%A7%E0%B8%99%E0%B8%AA%E0%B8%AD%E0%B8%9A%E0%B9%81%E0%B8%A5%E0%B8%B0%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B8%A3%E0%B8%AD%E0%B8%87%E0%B8%88%E0%B8%B2%E0%B8%81%E0%B8%AB%E0%B8%99%E0%B9%8

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการสิ่งแวดล้อมด้านอื่น ๆ

แผนงาน ผลการดำเนินงาน ผลลัพธ์เกี่ยวกับการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมอื่น ๆ

การจัดการมลพิษและสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักว่ากิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดจากการดำเนินการทั้งจากกระบวนการดำเนินงาน การใช้พลังงาน ก่อให้เกิดขยะ ตลอดจนการขนส่งถึงลูกค้า จึงจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมให้มีประสิทธิภาพ และให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดยมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า มีประสิทธิภาพและบริหารสิ่งที่เกิดขึ้นจากพื้นที่ของบบริษัทฯ และตระหนักถึงความสัมพันธ์ระหว่างชุมชน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน

เป้าหมายด้านมลพิษทางอากาศ

บริษัทฯ มีการกำหนดเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ สอดคล้องตามนโยบายสิ่งแวดล้อม ซึ่งครอบคลุมการปฏิบัติตามข้อกำหนดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม เพื่อควบคุมผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม รวมทั้งเป็นไปในทิศทางเดียวกับประเด็นสาระสำคัญของบริษัทฯ ที่ให้ความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อม ทั้งด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การบริหารจัดการของเสียด้านพลังงาน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมที่บริษัทฯ และกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียให้ความสำคัญ สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ โดยกำหนดให้มีการวัดค่าฝุ่นละออง (Particulate Matter) คาร์บอนมอนอกไซด์ (Carbon Monoxide) เป็นต้น มุ่งเน้นการเฝ้าระวังคุณภาพอากาศในพื้นที่และตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณภาพอากาศที่ได้ตรวจวัดเป็นไปตามข้อกำหนดประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม สามารถดูรายละเอียดผลตรวจวัดวิเคราะห์คุณภาพอากาศประจำปี 2568 ได้ที่
https://sustainability.mgc-asia.com/th/document/viewer/23/%E0%B8%A3%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%87%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B8%9C%E0%B8%A5%E0%B8%81%

ข้อมูลเหตุการณ์ที่เกี่ยวกับละเมิดกฎหมายหรือสร้างผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อม

จำนวนกรณีและเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือสร้างผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อม

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือสร้างผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญ ((กรณี))	0	0	0

3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

3.4.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน : มี

แนวปฏิบัติด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน : สิทธิของพนักงาน, แรงงานข้ามชาติ/ต่างด้าว, แรงงานเด็ก, สิทธิผู้บริโภค/ลูกค้า, สิทธิชุมชนและสิ่งแวดล้อม, ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน, การไม่เลือกปฏิบัติ, สิทธิคู่ค้า

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") และบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักความรับผิดชอบต่อสังคม โดยคำนึงถึงสิทธิมนุษยชน ความเท่าเทียม ความหลากหลาย การจ้างงานที่เป็นธรรม และความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานที่เหมาะสมสำหรับพนักงาน คู่ค้า ลูกค้า ชุมชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม บริษัทฯ บูรณาการหลักการด้านสิทธิมนุษยชนไว้ในจรรยาบรรณธุรกิจและกระบวนการดำเนินงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อยืนยันเจตนารมณ์ในการต่อต้านแรงงานบังคับและแรงงานเด็ก ไม่เลือกปฏิบัติในทุกรูปแบบ และส่งเสริมค่าตอบแทน สวัสดิการ และโอกาสในการพัฒนาอย่างเท่าเทียม โดยยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และแนวปฏิบัติสากล อาทิ หลักการชี้แนะว่าด้วยธุรกิจกับสิทธิมนุษยชนแห่งสหประชาชาติ (UNGPs) และหลักการขององค์การแรงงานระหว่างประเทศ (ILO) เป็นกรอบในการดำเนินงาน

บริษัทฯ มุ่งบริหารจัดการผลกระทบด้านสังคมจากการดำเนินธุรกิจตลอดห่วงโซ่คุณค่า ควบคู่กับการพัฒนาศักยภาพบุคลากร การสร้างความไว้วางใจกับลูกค้าและชุมชน และการเคารพสิทธิมนุษยชนอย่างเป็นรูปธรรม โดยขับเคลื่อนผ่าน 3 แกนหลัก ได้แก่ (1) Empowered People (2) Trusted Society และ (3) Respect for Human Rights เพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างครอบคลุม ยั่งยืน และสร้างคุณค่าร่วมให้แก่สังคมในระยะยาว

<u>แนวปฏิบัติ</u>

1) เคารพและคุ้มครองสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ เคารพศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์และสิทธิขั้นพื้นฐานของพนักงาน ลูกค้า คู่ค้า ผู้รับเหมา ชุมชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม โดยไม่สนับสนุนหรือเข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิมนุษยชนทั้งทางตรงและทางอ้อม

2) ส่งเสริมการจ้างงานที่เป็นธรรมและไม่เลือกปฏิบัติ

บริษัทฯ ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ไม่เลือกปฏิบัติด้วยเหตุแห่งเพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา ความพิการ หรือสถานะอื่นใด และไม่สนับสนุนแรงงานบังคับ แรงงานขัดหนี้ หรือแรงงานเด็ก รวมถึงมุ่งจัดให้มีค่าตอบแทน สวัสดิการ และโอกาสในการเติบโตตามศักยภาพอย่างเหมาะสม

3) ดูแลความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างสถานที่ทำงานที่ปลอดภัย ถูกสุขลักษณะ และเอื้อต่อสุขภาวะของพนักงาน ช่างเทคนิค ผู้รับเหมา ลูกค้า และผู้เกี่ยวข้อง โดยกำหนดมาตรการป้องกันอุบัติเหตุ การประเมินความเสี่ยง การอบรมด้านความปลอดภัย และการเตรียมความพร้อมต่อเหตุฉุกเฉินอย่างต่อเนื่อง ภายใต้แนวคิด "Zero Accident"

4) พัฒนาศักยภาพบุคลากรอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ มุ่งส่งเสริมการพัฒนาความรู้ ทักษะ และขีดความสามารถของบุคลากรให้สอดคล้องกับทิศทางธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม โดยสนับสนุนการเรียนรู้ผ่านศูนย์พัฒนาบุคลากร Master Automotive Training Center (MAT) และหลักสูตรฝึกอบรมที่ครอบคลุมทั้งทักษะเฉพาะทางและทักษะเชิงพฤติกรรม ตลอดจนรับฟังความคิดเห็นของพนักงานผ่านกลไกที่เหมาะสมเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและความผูกพันต่อองค์กร

5) สร้างความไว้วางใจกับลูกค้าและชุมชน

บริษัทฯ มุ่งสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ชุมชน และสังคม ผ่านการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม โปร่งใส และรับผิดชอบ ตลอดจนส่งเสริมกิจกรรมและโครงการที่สนับสนุนการศึกษา การพัฒนาทักษะอาชีพ การอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม และการดูแลคุณภาพชีวิตของชุมชนอย่างต่อเนื่อง

6) ดำเนินการตรวจสอบด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (HRDD)

บริษัทฯ นำกระบวนการ Human Rights Due Diligence (HRDD) มาประยุกต์ใช้ในการประเมินความเสี่ยงและผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนและสังคมจากการดำเนินธุรกิจ ครอบคลุมทั้งกิจกรรมภายในองค์กรและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดห่วงโซ่คุณค่า เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดมาตรการป้องกัน ลดผลกระทบ ติดตามผล และปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

7) จัดให้มีช่องทางร้องเรียนและการเยียวยาที่เหมาะสม

บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางร้องเรียนและแจ้งเบาะแสที่ปลอดภัย โปร่งใส และสามารถติดตามผลได้ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มสามารถสะท้อนปัญหาหรือข้อกังวลด้านสิทธิมนุษยชนได้อย่างเหมาะสม โดยคุ้มครองผู้ร้องเรียนจากการกลั่นแกล้งหรือการเลือกปฏิบัติภายหลังการร้องเรียน และมีกระบวนการพิจารณาแก้ไขและเยียวยาอย่างเหมาะสมและเป็นธรรม

8) ติดตาม ทบทวน และสื่อสารความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ กำหนดให้มีการติดตามผลการดำเนินงานด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน ทบทวนความเหมาะสมของนโยบายและแนวปฏิบัติ ตลอดจนสื่อสารความก้าวหน้าให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียรับทราบอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับการดำเนินงานให้สอดคล้องกับบริบททางธุรกิจ ความคาดหวังของสังคม และมาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้อง

เอกสารและนโยบายที่เกี่ยวข้อง

สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัทฯ ภายใต้หัวข้อ

- จรรยาบรรณธุรกิจ
- นโยบายการสรรหาและพัฒนาบุคลากร
- นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม
- นโยบายด้านสิทธิมนุษยชน
- นโยบายสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน : https://www.mgc-asia.com/th/investor-relations/corporate-governance/policy

การปฏิบัติตามหลักการและมาตรฐานด้านสิทธิมนุษยชน

หลักการและมาตรฐานด้านการจัดการสิทธิมนุษยชน : มาตรฐานแรงงานไทย ความรับผิดชอบทางสังคมของธุรกิจไทย (มรท. 8001-2533) ของกระทรวงแรงงาน, The UN Guiding Principles on Business and Human Rights

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติและ/หรือเป้าหมายด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนในรอบปีที่ผ่านมา

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนในรอบปีที่ผ่านมา :	มี
นโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนที่มีการเปลี่ยนแปลง :	สิทธิของพนักงาน, แรงงานเด็ก, สิทธิผู้บริโภค/ลูกค้า, ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน, การไม่เลือกปฏิบัติ, สิทธิคู่ค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเคารพสิทธิมนุษยชนตลอดทั้งห่วงโซ่คุณค่า โดยตระหนักว่าการดำเนินธุรกิจมีความเกี่ยวข้องกับผู้มีส่วนได้เสียหลายกลุ่ม อาทิ พนักงาน คู่ค้า ลูกค้า ผู้ถือหุ้น ชุมชน และสังคม บริษัทฯ จึงกำหนดกลไกการบริหารจัดการเพื่อป้องกันและบรรเทาผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงส่งเสริมการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและไม่เลือกปฏิบัติทั้งภายในและภายนอกองค์กรตลอดห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ ดำเนินการตรวจประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence: HRDD) ครอบคลุมกิจกรรมและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องขององค์กร โดยยึดกรอบแนวปฏิบัติสากล ได้แก่ หลักการชี้แนะว่าด้วยธุรกิจและสิทธิมนุษยชนแห่งสหประชาชาติ (UN Guiding Principles on Business and Human Rights: UNGP) ปฏิญญาองค์การแรงงานระหว่างประเทศว่าด้วยหลักการและสิทธิขั้นพื้นฐานในการทำงาน (International Labor Organization’s Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work) รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องในประเทศที่บริษัทฯ และพันธมิตรทางธุรกิจตั้งอยู่ เพื่อใช้เป็นกรอบในการกำหนดมาตรการควบคุม การเฝ้าระวัง และการติดตามประเด็นความเสี่ยงสูงอย่างต่อเนื่อง

ขอบเขตและการไม่เลือกปฏิบัติ

บริษัทฯ ยึดหลักการเคารพศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ และไม่เลือกปฏิบัติบนความแตกต่าง เช่น เชื้อชาติ สัญชาติ เผ่าพันธุ์ เพศ ภาษา อายุ สีผิว ความแตกต่างทางร่างกาย ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ ความคิดเห็นทางการเมือง การศึกษา และสถานภาพทางสังคม โดยครอบคลุมผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดห่วงโซ่คุณค่า รวมถึงพนักงาน แรงงานของคู่ค้า ผู้ให้บริการ ผู้รับเหมา ลูกค้า ชุมชน

สังคม และสิ่งแวดล้อม เพื่อส่งเสริมโอกาสที่เท่าเทียม บริษัทฯ สนับสนุนการจ้างงานแก่กลุ่มผู้ด้อยโอกาสตามความเหมาะสมของลักษณะงาน เช่น ผู้พิการและผู้สูงอายุ รวมถึงส่งเสริมการเข้าถึงโอกาสการทำงาน การพัฒนา และสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสมอย่างเท่าเทียม

โครงสร้างการกำกับดูแล

บริษัทฯ กำหนดบทบาทหน้าที่ด้านสิทธิมนุษยชนอย่างชัดเจน ครอบคลุมตั้งแต่ระดับกำกับดูแลถึงระดับปฏิบัติการ เพื่อให้การบริหารจัดการมีความต่อเนื่อง ตรวจสอบได้ และสามารถยกระดับได้อย่างเป็นระบบ ได้แก่

- คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน: กำกับดูแลนโยบาย ทิศทาง และติดตามประเด็นด้านสิทธิมนุษยชนในภาพรวม รวมถึงพิจารณาความคืบหน้าและประเด็นสำคัญที่มีนัยต่อองค์กร
- คณะทำงานด้านความยั่งยืน / หน่วยงานบริหารความเสี่ยง / ฝ่ายตรวจสอบภายใน / หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: ดำเนินการประเมินความเสี่ยง วางมาตรการควบคุม ติดตามผล และจัดทำรายงานเสนอผู้มีอำนาจกำกับดูแลตามรอบที่กำหนด
- หน่วยงานปฏิบัติการและหน่วยงานสนับสนุน (เช่น ทรัพยากรบุคคล/จัดซื้อ/ความปลอดภัยฯ): บูรณาการมาตรการสู่การปฏิบัติงานจริงในกระบวนการทำงาน การบริหารแรงงาน และการบริหารคู่ค้า/ผู้รับเหมา

การตรวจสอบด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence: HRDD)

บริษัทมีกระบวนการตรวจสอบ HRDD : มี

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเคารพสิทธิมนุษยชนตลอดทั้งห่วงโซ่คุณค่า โดยตระหนักว่าการดำเนินธุรกิจมีความเกี่ยวข้องกับผู้มีส่วนได้เสียหลายกลุ่ม อาทิ พนักงาน คู่ค้า ลูกค้า ผู้ถือหุ้น ชุมชน และสังคม บริษัทฯ จึงกำหนดกลไกการบริหารจัดการเพื่อป้องกันและบรรเทาผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงส่งเสริมการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและไม่เลือกปฏิบัติทั้งภายในและภายนอกองค์กรตลอดห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ ดำเนินการตรวจประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence: HRDD) ครอบคลุมกิจกรรมและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องขององค์กร โดยยึดกรอบแนวปฏิบัติสากล ได้แก่ หลักการชี้แนะว่าด้วยธุรกิจและสิทธิมนุษยชนแห่งสหประชาชาติ (UN Guiding Principles on Business and Human Rights: UNGP) ปฏิญญาองค์การแรงงานระหว่างประเทศว่าด้วยหลักการและสิทธิขั้นพื้นฐานในการทำงาน (International Labor Organization's Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work) รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องในประเทศที่บริษัทฯ และพันธมิตรทางธุรกิจตั้งอยู่ เพื่อใช้เป็นกรอบในการกำหนดมาตรการควบคุม การเฝ้าระวัง และการติดตามประเด็นความเสี่ยงสูงอย่างต่อเนื่อง

ขอบเขตและการไม่เลือกปฏิบัติ

บริษัทฯ ยึดหลักการเคารพศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ และไม่เลือกปฏิบัติบนความแตกต่าง เช่น เชื้อชาติ สัญชาติ เผ่าพันธุ์ เพศ ภาษา อายุ สีผิว ความแตกต่างทางร่างกาย ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ ความคิดเห็นทางการเมือง การศึกษา และสถานภาพทางสังคม โดยครอบคลุมผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดห่วงโซ่คุณค่า รวมถึงพนักงาน แรงงานของคู่ค้า ผู้ให้บริการ ผู้รับเหมา ลูกค้า ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม เพื่อส่งเสริมโอกาสที่เท่าเทียม บริษัทฯ สนับสนุนการจ้างงานแก่กลุ่มผู้ด้อยโอกาสตามความเหมาะสมของลักษณะงาน เช่น ผู้พิการและผู้สูงอายุ รวมถึงส่งเสริมการเข้าถึงโอกาสการทำงาน การพัฒนา และสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสมอย่างเท่าเทียม

โครงสร้างการกำกับดูแล

บริษัทฯ กำหนดบทบาทหน้าที่ด้านสิทธิมนุษยชนอย่างชัดเจน ครอบคลุมตั้งแต่ระดับกำกับดูแลถึงระดับปฏิบัติการ เพื่อให้การบริหารจัดการมีความต่อเนื่อง ตรวจสอบได้ และสามารถยกระดับได้อย่างเป็นระบบ ได้แก่

- คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน: กำกับดูแลนโยบาย ทิศทาง และติดตามประเด็นด้านสิทธิมนุษยชนในภาพรวม รวมถึงพิจารณาความคืบหน้าและประเด็นสำคัญที่มีนัยต่อองค์กร
- คณะทำงานด้านความยั่งยืน / หน่วยงานบริหารความเสี่ยง / ฝ่ายตรวจสอบภายใน / หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: ดำเนินการประเมินความเสี่ยง วางมาตรการควบคุม ติดตามผล และจัดทำรายงานเสนอผู้มีอำนาจกำกับดูแลตามรอบที่กำหนด
- หน่วยงานปฏิบัติการและหน่วยงานสนับสนุน (เช่น ทรัพยากรบุคคล/จัดซื้อ/ความปลอดภัยฯ): บูรณาการมาตรการสู่การปฏิบัติงานจริงในกระบวนการทำงาน การบริหารแรงงาน และการบริหารคู่ค้า/ผู้รับเหมา

กระบวนการตรวจสอบด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (HRDD Process)

บริษัทฯ ดำเนินการ HRDD ครอบคลุมกิจกรรมและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยให้ความสำคัญกับการเฝ้าระวังและติดตามประเด็นความเสี่ยงสูงอย่างต่อเนื่อง ผ่าน 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. ความมุ่งมั่นด้านสิทธิมนุษยชน
   บริษัทฯ กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิทธิมนุษยชนและสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยครอบคลุมประเด็นสำคัญ เช่น การจ้างงานที่เป็นธรรม การไม่เลือกปฏิบัติ การคุ้มครองแรงงาน และความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดห่วงโซ่อุปทาน รวมถึงยืนยันหลักการสำคัญว่าบริษัทฯ ไม่ใช้แรงงานเด็กและไม่ใช้แรงงานบังคับตลอดห่วงโซ่อุปทานของบริษัทฯ
2. ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบ
   บริษัทฯ ระบุและประเมินความเสี่ยงตามกิจกรรม พื้นที่ และกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย รวมถึงคู่ค้า/ผู้รับเหมา โดยพิจารณาทั้ง “โอกาสเกิด” และ “ความรุนแรงของผลกระทบ” เพื่อจัดลำดับความสำคัญและกำหนดมาตรการที่เหมาะสม ทั้งนี้ การประเมินครอบคลุมประเด็นด้านแรงงาน ความปลอดภัย อาชีวอนามัย การเลือกปฏิบัติ สิทธิชุมชน และความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค
3. การจัดการและการบูรณาการ
   บริษัทฯ กำหนดมาตรการป้องกัน/ลดผลกระทบ และบูรณาการสู่กระบวนการบริหารความเสี่ยง การจัดซื้อจัดจ้าง และการปฏิบัติงาน เช่น
   - การกำหนดข้อคาดหวังด้านสิทธิมนุษยชนต่อคู่ค้า/ผู้รับเหมา และการสื่อสารข้อกำหนดก่อนเริ่มงาน
   - การกำหนดมาตรการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานให้ครอบคลุมแรงงานทั้งภายในและภายนอกองค์กร
   - การกำกับดูแลความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อคุ้มครองสุขภาพและความปลอดภัยของลูกค้า
4. การติดตามและรายงานผล
   บริษัทฯ เฝ้าระวังและติดตามประสิทธิผลของมาตรการ รวมถึงทบทวนประเด็นความเสี่ยงสูงอย่างต่อเนื่อง และรายงานผลต่อผู้มีอำนาจกำกับดูแลตามรอบที่กำหนด เพื่อสนับสนุนการปรับปรุงมาตรการให้เหมาะสมกับบริบทการดำเนินงาน
5. การดูแลและเยียวยา
   บริษัทฯ จัดให้มีกลไกรับเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสที่เปิดให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงชุมชนและสังคม สามารถแจ้งข้อกังวลได้อย่างเหมาะสม โดยมีแนวทางการพิจารณา ตรวจสอบข้อเท็จจริง และการดำเนินการแก้ไข/เยียวยาตามกระบวนการที่กำหนด เพื่อป้องกันการเกิดซ้ำและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อระบบการกำกับดูแล

การตรวจประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน

บริษัทฯ ดำเนินการตรวจประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้านในกิจกรรมและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และให้ความสำคัญกับการเฝ้าระวังและติดตามประเด็นความเสี่ยงสูงอย่างต่อเนื่อง โดยกระบวนการ HRDD ประกอบด้วย 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. ความมุ่งมั่นด้านสิทธิมนุษยชน: กำหนดนโยบาย/ข้อกำหนด/แนวปฏิบัติ และสื่อสารทั้งภายใน–ภายนอกองค์กร
2. ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบ: ระบุและประเมินความเสี่ยงตามกิจกรรม พื้นที่ และกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย รวมถึงคู่ค้า/ผู้รับเหมา
3. การจัดการและการบูรณาการ: กำหนดมาตรการป้องกัน/ลดผลกระทบ และบูรณาการสู่การบริหารความเสี่ยง การจัดซื้อจัดจ้าง และการปฏิบัติงาน
4. การติดตามและรายงานผล: เฝ้าระวัง ติดตามประสิทธิผลของมาตรการ และรายงานต่อผู้มีอำนาจกำกับดูแลตามรอบที่กำหนด
5. การดูแลและเยียวยา: จัดให้มีกลไกรับเรื่องร้องเรียน/แจ้งเบาะแส และดำเนินการแก้ไขหรือเยียวยาผู้ที่ได้รับผลกระทบอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ กลไกดังกล่าวเปิดให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงชุมชนและสังคม สามารถแจ้งข้อกังวลได้ตามช่องทางที่บริษัทฯ กำหนดกระบวนการ

กระบวนการประเมินผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชน (Human Rights Impact Assessment: HRIA)

บริษัทฯ ดำเนินการประเมินผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนตามกระบวนการที่เป็นระบบ เพื่อให้การจัดการความเสี่ยงมีความรัดกุม โดยประกอบด้วย

1. กำหนดขอบเขตการประเมิน (กิจกรรม/พื้นที่/กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง)
2. รวบรวมข้อมูลด้านสิทธิมนุษยชนที่เกี่ยวข้องและข้อกำหนดทางกฎหมาย
3. ประเมินความเสี่ยงและกำหนดมาตรการควบคุม/ลดผลกระทบ
4. ดำเนินการแก้ไขและเยียวยาผู้ที่ได้รับผลกระทบอย่างเหมาะสม
5. ติดตามและทบทวนผลการดำเนินการ
6. ประเมินความเสี่ยงที่คงเหลือ (Residual Risk) และยกระดับมาตรการตามความจำเป็น

ประเด็นความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน

จากการประเมินของบริษัทฯ ประเด็นความเสี่ยงครอบคลุม 6 มิติหลัก ได้แก่

1. การจ้างงานและแรงงาน: ค่าตอบแทนและสวัสดิการ อุบัติเหตุจากการทำงาน เสรีภาพในการสมาคมและการเจรจาต่อรอง การเลือกปฏิบัติ การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงาน และสภาพการทำงานที่ปลอดภัย
2. ชุมชนและสังคม: เหตุอุบัติภัยที่อาจเกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน การจัดการของเสีย และการมีส่วนร่วมของชุมชน
3. ห่วงโซ่อุปทาน/คู่ค้า: ความเสี่ยงแรงงานเด็ก แรงงานบังคับ และการคุ้มครองกลุ่มเปราะบางของคู่ค้า/ผู้รับเหมา
4. สิ่งแวดล้อม: การใช้สารเคมีและการควบคุมผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากการดำเนินงาน ซึ่งอาจเชื่อมโยงต่อสิทธิด้านสุขภาพและความเป็นอยู่ของชุมชน
5. ลูกค้า: สุขภาพและความปลอดภัยของลูกค้า การให้ข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับสินค้าและบริการ และการรักษาความลับของลูกค้า
6. การจัดการด้านความปลอดภัย: การปฏิบัติงานและการรักษาความมั่นคงปลอดภัย

แนวทางการจัดการความเสี่ยงและมาตรการควบคุม (Mitigation Measures)

จากการประเมิน บริษัทฯ พบว่าความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชนโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งเป็นประเด็นเชิงปฏิบัติการที่อาจเกิดขึ้นได้จากการดำเนินงานตามปกติ ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดแนวทางการบริหารจัดการเพื่อป้องกันและบรรเทาความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

- ดำเนินการตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง และทบทวนให้เป็นปัจจุบัน
- จัดอบรมด้านความปลอดภัยตามตำแหน่งงาน และเสริมสร้างวัฒนธรรมความปลอดภัยทั่วทั้งองค์กร
- สื่อสารเพื่อสร้างความเข้าใจของพนักงานต่อความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการจ้างงานที่เป็นธรรม และไม่เลือกปฏิบัติ
- คำนึงถึงความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อป้องกันอุบัติเหตุของแรงงานทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงแรงงานของคู่ค้า/ผู้รับเหมาที่เข้ามาปฏิบัติงานในสถานประกอบการ ตลอดจนความปลอดภัยของแรงงานในห่วงโซ่คุณค่าของบริษัทฯ
- กำหนดเป้าหมายการเป็น Zero Accident Organization และติดตามผลตามตัวชี้วัดที่เกี่ยวข้อง
- ส่งเสริมความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์และบริการ รวมถึงการให้ข้อมูลที่เหมาะสมแก่ลูกค้า และการคุ้มครองข้อมูล/ความลับของลูกค้าตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง
- จัดให้มีกลไกรับเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียภายนอก (รวมถึงชุมชนและสังคม) สามารถเข้าถึงได้ เพื่อสนับสนุนการแก้ไข/เยียวยาอย่างเหมาะสมและลดโอกาสเกิดเหตุซ้ำ

ลิงก์แสดงข้อมูลและกระบวนการตรวจสอบ HRDD : https://sustainability.mgc-asia.com/th/social

3.4.2 ผลการดำเนินงานด้านสังคม

ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานและแรงงาน

แผนการจัดการพนักงานและแรงงาน

แผนการจัดการพนักงานและแรงงานของบริษัท :	มี
แผนการจัดการพนักงานและแรงงานที่บริษัทดำเนินการในรอบปีที่ผ่านมา :	การจ่ายค่าตอบแทนพนักงานอย่างเป็นธรรม, การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน, การส่งเสริมความสัมพันธ์และการมีส่วนร่วมของพนักงาน, แรงงานเด็ก, ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน

(1) การจัดการพนักงานและแรงงาน

การปฏิบัติต่อพนักงานและแรงงานโดยคำนึงถึงสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติด้านแรงงานและการเคารพสิทธิมนุษยชน โดยมุ่งมั่นสร้างความเสมอภาคและความเท่าเทียมกันทั้งภายในและภายนอกองค์กร พร้อมดำเนินการตรวจสอบและเฝ้าระวังอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่เกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิและเสรีภาพของบุคคล ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่สนับสนุนการบังคับใช้แรงงาน

(Forced Labour) ต่อต้านการใช้แรงงานเด็ก (Child Labour) และปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มด้วยความเป็นธรรม บนพื้นฐานของศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ โดยปราศจากการเลือกปฏิบัติ และยึดหลักการตามมาตรฐานสากลที่สอดคล้องกับปฏิญญาสากลว่าด้วยสิทธิมนุษยชน (Universal Declaration of Human Rights) และหลักการชี้แนะของสหประชาชาติว่าด้วยธุรกิจกับสิทธิมนุษยชน (The United Nation Guiding Principles on Business and Human Rights: UNGPs) นอกจากนั้น เพื่อให้พนักงานและบุคลากรทุกคน เกิดความรู้สึกผูกพันเป็นครอบครัวเดียวกับองค์กร ในปีที่ผ่านมา คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดให้มีแผนพัฒนาความผูกพันของพนักงาน อีกทั้งกำหนดเป้าหมายคะแนนเฉลี่ยความผูกพันของพนักงานไม่น้อยกว่าร้อยละ 80

1) ขอบเขตการกำกับดูแลด้านสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ กำหนดให้การเคารพสิทธิมนุษยชนครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัทฯ และกลุ่มบริษัท รวมถึงบุคคลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ อาทิ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับ ตลอดจนบริษัทในเครือ ผู้ร่วมทุน คู่ค้าทางธุรกิจ ผู้รับเหมา และผู้ให้บริการ เพื่อสนับสนุนให้ห่วงโซ่อุปทานดำเนินงานสอดคล้องกับหลักสิทธิมนุษยชนอย่างเหมาะสมและตรวจสอบได้

2) การเฝ้าระวังและทบทวนความเสี่ยง

บริษัทฯ ส่งเสริมให้มีการเฝ้าระวังความเสี่ยงและผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนอย่างต่อเนื่อง โดยผนวกประเด็นด้านสิทธิมนุษยชนไว้ในกระบวนการสื่อสารและการพัฒนาบุคลากร (เช่น การปฐมนิเทศพนักงานใหม่ และการอบรมที่เกี่ยวข้อง) รวมถึงกำหนดให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องติดตามการปฏิบัติตามข้อกำหนดและจรรยาบรรณของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ สามารถบูรณาการการประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชนกับกระบวนการบริหารความเสี่ยงองค์กร/การประเมินคู่ค้าตามบริบทการดำเนินงาน เพื่อให้การกำกับดูแลเป็นระบบและสอดคล้องกับความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญ

3) การร้องเรียน การเยียวยา และการติดตามผล

บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางการแสดงความคิดเห็น การร้องเรียน และการแจ้งเบาะแส เพื่อให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียสามารถแจ้งข้อกังวลเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิได้อย่างปลอดภัย เป็นความลับ และเข้าถึงได้ พร้อมมีกระบวนการพิจารณาเรื่องร้องเรียนและดำเนินการแก้ไข/เยียวยาตามความเหมาะสม โดยบริษัทฯ ติดตามผลการดำเนินการและทบทวนประสิทธิผลของมาตรการเป็นระยะเพื่อยกระดับการป้องกันและลดโอกาสการเกิดเหตุซ้ำ

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ประกาศและเน้นย้ำถึงความสำคัญของสิทธิมนุษยชนไว้ในจรรยาบรรณของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดความคุ้มครองและการปฏิบัติอย่างทั่วถึง โดยกำหนดแนวปฏิบัติสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ดังต่อไปนี้

แนวปฏิบัติ

1. ปฏิบัติต่อกันด้วยความเท่าเทียม ให้เกียรติซึ่งกันและกัน และไม่เลือกปฏิบัติบนพื้นฐานของความแตกต่างทางเพศ เชื้อชาติ เชื้อทางศาสนา สัญชาติ อายุ สถานะ ภาษา หรือปัจจัยอื่นใดที่ไม่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน รวมถึงสนับสนุนให้มีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่เหมาะสมและปลอดภัย
2. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และให้ความร่วมมือในการป้องกันความเสี่ยงหรือผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากประเด็นด้านจริยธรรมและการละเมิดสิทธิมนุษยชน รวมถึงการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง
3. ปฏิบัติงานด้วยจิตสำนึกและความรับผิดชอบในทุกกระบวนการทำงาน ตั้งแต่การวางแผน การดำเนินงาน และการตรวจสอบ เพื่อให้การปฏิบัติเป็นไปตามจรรยาบรรณและมาตรฐานที่บริษัทฯกำหนด
4. ไม่สนับสนุน ไม่ร่วมมือ และไม่ปกปิดการกระทำที่ขัดต่อจรรยาบรรณหรือกฎหมาย ผ่านช่องทางที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อเสริมสร้างความโปร่งใสและความรับผิดชอบขององค์กร

นอกจากนี้ฝ่ายบริหารทรัพยากรบุคคลและพัฒนาองค์กร ได้บูรณาการจรรยาบรรณทางธุรกิจด้านสิทธิมนุษยชน เป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรปฐมนิเทศพนักงานใหม่ทุกคน เพื่อสื่อสารถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการเคารพและยึดมั่นหลักสิทธิมนุษยชน ตลอดจนสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับความเสี่ยงและผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชนที่มีนัยสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดช่องทาง การร้องเรียนและการแจ้งเบาะแส เพื่อให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียสามารถแจ้งเหตุหรือข้อกังวลได้อย่างเหมาะสม พร้อมกำหนดแผนงาน เพื่อเป็นกรอบแนวทางในการบริหารจัดการด้านสิทธิมนุษยชน ดังนี้

- จัดทำและประกาศนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน
- จัดทำกระบวนการและระบุความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน และประเมินผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
- ติดตามผล บูรณาการการดำเนินงานตามความเหมาะสม และสื่อสารประสิทธิผลของการดำเนินการ
- กำหนดแนวทางการเยียวยาและแก้ไขผลกระทบที่เกิดขึ้นอย่างเหมาะสม

หลักการสำคัญด้านสิทธิแรงงานและการปฏิบัติต่อพนักงาน

บริษัทฯ เคารพสิทธิแรงงานและเสรีภาพในการรวมกลุ่มและการเจรจาต่อรองร่วม โดยพนักงานมีเสรีภาพในการร่วมต่อรอง ร้อยละ 100 อยู่ภายใต้ข้อตกลงการเจรจาต่อรองร่วมกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับประเด็นหลัก ได้แก่

- การจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการอย่างเป็นธรรม และเหมาะสมกับสภาพการทำงาน
- การพัฒนาความรู้ ศักยภาพ และการฝึกอบรมของพนักงาน
- สภาพแวดล้อมในการทำงาน ความปลอดภัย และอาชีวอนามัย
- สิทธิในเสรีภาพทางความคิดเห็นและการแสดงออกตามกรอบที่เหมาะสม

สวัสดิการและการมีส่วนร่วมของพนักงาน

นอกเหนือจากสวัสดิการตามที่กฎหมายกำหนด บริษัทฯ จัดให้มีสวัสดิการเพิ่มเติมเพื่อสนับสนุนคุณภาพชีวิตของพนักงาน อาทิ ประกันสุขภาพและอุบัติเหตุ ความช่วยเหลือกรณีบุคคลในครอบครัวเสียชีวิต กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ตลอดจนจัดให้มีร้านอาหารสวัสดิการที่จำหน่ายอาหารคุณภาพในราคาที่เข้าถึงได้ รวมทั้งจัดตั้ง คณะกรรมการสวัสดิการในสถานประกอบกิจการ เพื่อเป็นกลไกการมีส่วนร่วมของพนักงาน โดยมีผู้แทนพนักงานร่วมเสนอความคิดเห็นและหารือกับนายจ้างเกี่ยวกับการจัดสรรสวัสดิการให้เหมาะสมกับบริบทขององค์กร

การตั้งเป้าหมายการจัดการพนักงานและแรงงาน

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการพนักงานและแรงงานหรือไม่ : มี

รายละเอียดการตั้งเป้าหมายการจัดการพนักงานและแรงงาน

เป้าหมาย	ตัวชี้วัด	ปีฐาน	ปีเป้าหมาย
• การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน • การส่งเสริมความสัมพันธ์และการมีส่วนร่วมของพนักงาน • ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน	- พนักงานใหม่ของบริษัทฯ เข้ารับการอบรมจรรยาบรรณธุรกิจและสิทธิมนุษยชนและผ่านการทดสอบการอบรมคิดเป็นร้อยละ 100 - พนักงานของบริษัทฯ เข้ารับการอบรมจรรยาบบรรณธุรกิจและสิทธิมนุษยชนและผ่านการทดสอบการอบรมคิดเป็น ร้อยละ 50 - พนักงานเข้ารับการฝึกอบรมเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 5 วัน (40 ชั่วโมง) ต่อคนต่อปี - อัตราความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 - ลดอัตราการเกิดอุบัติเหตุจากการทำงาน หรืออัตราบาดเจ็บถึงขั้นเสียชีวิต (Zero Accident) จากการทำงาน 0 ครั้ง (จากการทำงานของพนักงาน คู่ค้า และผู้รับเหมาที่ปฏิบัติงานในพื้นที่ของบริษัทฯ)	2567: - พนักงานใหม่ของบริษัทฯ เข้ารับการอบรมจรรยาบรรณธุรกิจและสิทธิมนุษยชนและผ่านการทดสอบการอบรมคิดเป็น ร้อยละ 100 - พนักงานของบริษัทฯ เข้ารับการอบรมจรรยาบบรรณธุรกิจและสิทธิมนุษยชนและผ่านการทดสอบการอบรมคิดเป็น ร้อยละ 50 - พนักงานเข้ารับการฝึกอบรมเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 5 วัน (40 ชั่วโมง) ต่อคนต่อปี - อัตราความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 - ลดอัตราการเกิดอุบัติเหตุจากการทำงาน หรืออัตราบาดเจ็บถึงขั้นเสียชีวิต (Zero Accident) จากการทำงาน 0 ครั้ง (จากการทำงานของพนักงาน คู่ค้า และผู้รับเหมาที่ปฏิบัติงานในพื้นที่ของบริษัทฯ)	2568: - พนักงานใหม่ของบริษัทฯ เข้ารับการอบรมจรรยาบรรณธุรกิจและสิทธิมนุษยชนและผ่านการทดสอบการอบรมคิดเป็น ร้อยละ 100 - พนักงานของบริษัทฯ เข้ารับการอบรมจรรยาบบรรณธุรกิจและสิทธิมนุษยชนและผ่านการทดสอบการอบรมคิดเป็น ร้อยละ 50 - พนักงานเข้ารับการฝึกอบรมเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 5 วัน (40 ชั่วโมง) ต่อคนต่อปี - อัตราความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 - ลดอัตราการเกิดอุบัติเหตุจากการทำงาน หรืออัตราบาดเจ็บถึงขั้นเสียชีวิต (Zero Accident) จากการทำงาน 0 ครั้ง (จากการทำงานของพนักงาน คู่ค้า และผู้รับเหมาที่ปฏิบัติงานในพื้นที่ของบริษัทฯ)

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพนักงานและแรงงาน

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพนักงานและแรงงาน : มี

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการพนักงานและแรงงานในฐานะปัจจัยสำคัญต่อการขับเคลื่อนองค์กรอย่างยั่งยืน โดยมุ่งพัฒนาศักยภาพบุคลากรให้สอดคล้องกับทิศทางธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมยานยนต์อย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้จัดตั้ง Master Automotive Training Center (MAT) เพื่อเป็นศูนย์กลางการพัฒนาบุคลากรด้านยานยนต์และงานบริการตามมาตรฐานผู้ผลิต รองรับการขยายธุรกิจและการเปิดสาขาใหม่ ควบคู่กับการยกระดับความรู้และทักษะของพนักงานในทุกสายงาน ทั้งด้านงานขายและบริการ หน่วยงานสนับสนุน ทักษะแห่งอนาคต การบริหารและภาวะผู้นำ ตลอดจนหลักสูตรด้านกฎหมายและมาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้อง เช่น PDPA, ESG, Risk Management และ ISO ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้การฝึกอบรมและการพัฒนาทักษะเป็นหนึ่งในตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงานของแต่ละหน่วยงาน เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องและการนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างมีประสิทธิภาพ

ในปี 2568 บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจด้านจรรยาบรรณธุรกิจ สิทธิมนุษยชน และการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันแก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งผ่านการปฐมนิเทศพนักงานใหม่และการจัดอบรมเป็นรายไตรมาส ทั้งนี้ พนักงานใหม่จำนวน 383 คน ได้เข้ารับการอบรมและผ่านการทดสอบครบถ้วน คิดเป็น ร้อยละ 100 ของพนักงานใหม่ทั้งหมด ขณะเดียวกัน

พนักงานจำนวน 1,287 คน จากพนักงานทั้งหมด 2,758 คน ได้เข้ารับการอบรมและผ่านการทดสอบดังกล่าว คิดเป็น ร้อยละ 46.66 ของพนักงานทั้งหมด

นอกจากนี้ บริษัทมีจำนวนชั่วโมงการฝึกอบรมเฉลี่ยของพนักงานอยู่ที่ 12.85 ชั่วโมงต่อคนต่อปี และมีค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมรวมทั้งสิ้น 9,509,494 บาท ทั้งนี้ บริษัทได้ปรับปรุงวิธีการคำนวณข้อมูลย้อนหลังสำหรับปี 2566 และ 2567 โดยใช้หลักเกณฑ์เดียวกับปี 2568 เพื่อให้ข้อมูลมีความสอดคล้อง สามารถเปรียบเทียบได้ และเป็นไปตามแนวทางการเปิดเผยข้อมูลด้านความยั่งยืน

อนึ่ง บริษัทฯ ได้ปลูกฝังให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร โดยได้มีการสื่อสารและสร้างความรู้ความเข้าใจด้านการบริหารความเสี่ยงให้แก่พนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ระดับคณะกรรมการบริษัทฯ ผู้บริหาร ผู้จัดการและหรือหัวหน้างาน ไปจนถึงระดับปฏิบัติการ โดยมีจำนวนผู้ที่เข้าร่วมการอบรมดังนี้ ผู้บริหาร 2 คน ผู้จัดการ 1 คน และพนักงาน 13 คน

เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและความผูกพันของบุคลากร บริษัทฯ ได้ดำเนินโครงการสำรวจระดับความผูกพันของพนักงานต่อองค์กร (Voice of Employee: VOE) ประจำปี 2568 โดยมีพนักงานเข้าร่วมคิดเป็น ร้อยละ 86 ของจำนวนพนักงานทั้งหมด และนำผลสะท้อนจากพนักงานมาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงแนวทางการบริหารทรัพยากรบุคคลและพัฒนาสภาพแวดล้อมการทำงานอย่างต่อเนื่อง

ด้านสิทธิแรงงานและการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม บริษัทฯ ยึดมั่นในหลักความเสมอภาค ความเป็นธรรม และศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม โดยไม่สนับสนุนแรงงานบังคับต่อต้านการใช้แรงงานเด็ก และไม่เลือกปฏิบัติในทุกรูปแบบ พร้อมจัดให้มีช่องทางร้องเรียนและแจ้งเบาะแสที่ปลอดภัย โปร่งใส และสามารถติดตามผลได้อย่างเหมาะสม รวมถึงการคุ้มครองผู้ร้องเรียนจากการกลั่นแกล้งภายหลังการร้องเรียน ทั้งนี้ บริษัทฯ ดำเนินการด้านสิทธิมนุษยชนอย่างเป็นระบบผ่านการประกาศนโยบายให้ครอบคลุมทุกหน่วยธุรกิจ การประเมินความเสี่ยงและผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชน (Human Rights Due Diligence: HRDD) และการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2568 บริษัทฯ ไม่พบข้อร้องเรียนหรือการแจ้งเหตุเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิมนุษยชน และไม่พบเหตุการณ์เลือกปฏิบัติหรือการล่วงละเมิดที่เกิดขึ้นภายในองค์กร

ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน บริษัทฯ มุ่งสร้างวัฒนธรรม “Zero Accident” และให้ความสำคัญสูงสุดต่อความปลอดภัยของพนักงาน ช่างเทคนิค ผู้รับเหมา ลูกค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง โดยกำหนดและดำเนินมาตรการเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง อาทิ การจัดให้มีอุปกรณ์ป้องกันส่วนบุคคล (PPE) การกำหนดพื้นที่จัดเก็บวัสดุและอุปกรณ์อย่างเหมาะสม การปรับปรุงสภาพแวดล้อมในการปฏิบัติงาน การติดตั้งป้ายเตือนในพื้นที่เสี่ยง การปลูกจิตสำนึกด้านความปลอดภัยตั้งแต่วันปฐมนิเทศพนักงานใหม่ โดยในปี 2568 มีพนักงานผ่านการอบรมดับเพลิงขั้นต้นจำนวน 716 คน และการตรวจวัดสภาพแวดล้อมในการทำงานอย่างสม่ำเสมอตามที่กฎหมายกำหนด

ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานปี 2568 บริษัทฯ มีจำนวนผู้เสียชีวิตจากการทำงาน 0 คน และจำนวนอุบัติเหตุ/การบาดเจ็บจากการทำงานร้ายแรงถึงขั้นหยุดงาน 0 ครั้ง ขณะที่อัตราความถี่การบาดเจ็บ (I.F.R.) อยู่ที่ 4.25 และอัตราความรุนแรงของการบาดเจ็บ (I.S.R.) อยู่ที่ 6.21

การจัดการพนักงานและแรงงาน : การจ้างงาน

การจ้างงานพนักงาน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจ้างงานพนักงานในฐานะรากฐานสำคัญของการขับเคลื่อนองค์กรสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมุ่งสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และศักยภาพสอดคล้องกับทิศทางธุรกิจ ควบคู่กับการส่งเสริมความมั่นคงในการทำงาน การพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง และการสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสม ปลอดภัย และเอื้อต่อการเติบโตของพนักงานในระยะยาว ทั้งนี้ บริษัทฯ ดำเนินการจ้างงานภายใต้หลักความเสมอภาค ความเป็นธรรม และการไม่เลือกปฏิบัติ เพื่อให้บุคลากรทุกคนได้รับโอกาสอย่างเหมาะสมและเท่าเทียม

	2566	2567	2568
พนักงานรวม (คน)	2,952	2,669	2,758
พนักงานชาย (คน)	2,040	1,857	1,891
พนักงานหญิง (คน)	912	812	867

การจ้างงานผู้พิการ

บริษัทฯ ยึดมั่นในหลักการเคารพสิทธิมนุษยชน ความเท่าเทียม และการไม่เลือกปฏิบัติในทุกรูปแบบ โดยเปิดโอกาสในการจ้างงานแก่บุคคลทุกกลุ่มอย่างเป็นธรรม รวมถึงผู้พิการ เพื่อสนับสนุนการมีส่วนร่วมอย่างทั่วถึงในสถานที่ทำงานและสังคม บริษัทฯ มุ่งส่งเสริมให้ผู้พิการสามารถปฏิบัติงานได้ตามศักยภาพ ผ่านการพิจารณาหน้าที่งานที่เหมาะสม การจัดสภาพแวดล้อมการทำงานที่เอื้อต่อการปฏิบัติงาน และการดูแลด้านสวัสดิการอย่างเท่าเทียม อันเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างองค์กรที่เคารพความหลากหลายและเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

	2566	2567	2568
การจ้างงานผู้พิการรวม (คน)	25	28	26
พนักงานผู้พิการรวม (คน)	25	28	26
พนักงานผู้พิการชาย (คน)	14	18	14
พนักงานผู้พิการหญิง (คน)	11	10	12
ลูกจ้างผู้พิการที่ไม่ใช่พนักงานรวม (คน)	0	0	0
การส่งเงินเข้ากองทุนส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ	มี	มี	มี

การจัดการพนักงานและแรงงาน : การจ่ายค่าตอบแทน

บริษัทฯ ตระหนักว่าการจ่ายค่าตอบแทนและการจัดสวัสดิการอย่างเหมาะสมและเป็นธรรม เป็นกลไกสำคัญในการดึงดูด รักษา และสร้างแรงจูงใจให้แก่บุคลากรที่มีคุณภาพ จึงกำหนดแนวทางการจ่ายค่าตอบแทนโดยคำนึงถึงความรับผิดชอบตามตำแหน่ง ความรู้ความสามารถ ผลการปฏิบัติงาน และความเหมาะสมกับสภาวะตลาดแรงงาน ควบคู่กับการส่งเสริมโอกาสก้าวหน้าและการดูแลคุณภาพชีวิตของพนักงานอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งดำเนินการด้านค่าตอบแทนภายใต้หลักความโปร่งใส ความเสมอภาค และการไม่เลือกปฏิบัติ เพื่อสนับสนุนความผูกพันของพนักงานและความยั่งยืนขององค์กรในระยะยาว

ทั้งนี้ ในปี 2568 พนักงานของบริษัทฯ ได้รับการประเมินผลการปฏิบัติงานตามตัวชี้วัด (KPIs) คิดเป็นร้อยละ 100 ของพนักงานที่มีสิทธิประเมินตามรอบปีประเมิน และมีอัตราการเลื่อนตำแหน่งร้อยละ 1.38

นอกจากนี้ ในปี 2568 บริษัทฯ มีพนักงานลาคลอดรวมทั้งสิ้น 16 คน โดย กลับเข้าทำงาน 15 คน และ ไม่กลับเข้าทำงาน 1 คน คิดเป็นอัตราการกลับเข้าทำงานหลังลาคลอด ร้อยละ 93.75

การจ่ายค่าตอบแทนพนักงาน

	2566	2567	2568
ค่าตอบแทนพนักงานรวม (บาท)	973,500,000.00	1,050,600,000.00	999,145,322.49
ค่าตอบแทน พนักงานชาย (บาท)	535,500,000.00	546,300,000.00	687,607,805.46
ค่าตอบแทน พนักงานหญิง (บาท)	438,000,000.00	504,300,000.00	311,537,517.03

การจัดการพนักงานและแรงงาน : การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน

การพัฒนาความรู้ศักยภาพของพนักงาน และการฝึกอบรม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานเป็นอย่างมาก เช่น การจัดอบรมและการฝึกฝน ควบคู่กับการเปิดโอกาสในการเรียนรู้ พัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงานอย่างเต็มศักยภาพอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ และสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทฯ เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป รวมถึงบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเลื่อนตำแหน่งจากภายใน และการประเมินผลการทำงาน ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการเติบโตของธุรกิจอย่างมั่นคงและแข็งแรง และยังได้กำหนดการอบรมทบทวนความรู้ประจำปีให้แก่พนักงานทุกระดับ เช่น การกำกับดูแลกิจการที่ดี การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน จรรยาบรรณธุรกิจและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน การตระหนักถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และความเสี่ยงเพื่อปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด โดยการจัดอบรมนั้น บริษัทฯ ได้จัดตั้งสถาบัน Master Automotive Training Center หรือศูนย์ฝึกอบรมและศูนย์จัดกรรมเพื่อพัฒนาบุคลากร (“MAT”) โดยวัตถุประสงค์หลัก คือ (1) รองรับการขยายธุรกิจ และการเปิดศูนย์ให้บริการ และ (2) พัฒนาบุคลากรในองค์กรอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2568 บริษัทฯ จัดทำแผนการอบรมประจำปีอย่างต่อเนื่อง โดยผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลจาก (Training & Development Need Analysis) จากแผนกต่าง ๆ เพื่อพัฒนาศักยภาพ ความรู้ความสามารถของพนักงาน ซึ่งช่วยให้พนักงานมีโอกาสความก้าวหน้าทางอาชีพ ด้วยการอบรมทั้งภายในและภายนอก การพัฒนาความสามารถในด้านบริหารจัดการที่จำเป็นกับพนักงานในองค์กร (Core Competency) โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาสามารถของพนักงานในด้านที่เกี่ยวข้องกับค่านิยมขององค์กร (Core Values) รวมถึงด้านการสื่อสาร และเชิงนวัตกรรม เช่น

แผนการพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ มีการวางแผนพัฒนารายบุคคล (Individual Development Plan: IDP) เพื่อเป็นแนวทางให้บุคลากรสามารถปฏิบัติงานได้บรรลุตามเป้าหมาย และสร้างจุดแข็งในตำแหน่งของตนเอง นอกจากนี้ ยังเป็นการเตรียมความพร้อมให้มีคุณสมบัติและศักยภาพในการก้าวหน้าในสายอาชีพ (Career Path) ซึ่งถือเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะส่งผลให้บรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ ได้

- หลักสูตรสำหรับหน่วยงานขายและบริการ (ตามสายงาน)
- หลักสูตรสำหรับหน่วยงานสนับสนุนเช่น ฝ่ายบริหาร ฝ่ายพัฒนาบุคลากร ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายบัญชีและการเงิน เป็นต้น
- หลักสูตรพัฒนาทักษะเสริมเพื่อเสริมสร้างทักษะเพิ่มเติมนอกเหนือจากความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานโดยตรง
- หลักสูตรความรู้ด้านความยั่งยืน (ESG) และความเสี่ยงของบริษัทและหลักสูตรข้อกำหนดมาตรฐานต่างๆ เช่น ISO9001, ISO14001, ISO27001, ISO27701
- หลักสูตรตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น PDPA

โดยมีเป้าหมายในการอบรมไม่น้อยกว่า 5 วัน (40 ชั่วโมง) ต่อคนต่อปี ทั้งนี้บริษัทฯ ได้จัดให้มีการส่งเสริมให้ความรู้ และฝึกอบรม ผ่านหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการสัมมานา เรียนออนไลน์ และการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ เพื่อช่วยเสริมสร้างให้พนักงานได้มีการพัฒนาความรู้ ความสามารถ ทัศนคติในการ ทำงาน มีคุณธรรมและจริยธรรม รวมไปถึงการทำงานเป็นทีม อีกทั้งบริษัทฯ มีเป้าหมายในการพัฒนาบุคลากร เพื่อสร้างและเตรียมพร้อมในการเข้ามาทดแทนผู้บริหารหรือเลื่อนตำแหน่ง โดยมุ่งเน้นจากภายในซึ่งเป็น ปัจจัยที่สำคัญสำหรับการเติบโตอย่างมั่นคง

	2566	2567	2568
จำนวนชั่วโมงอบรมเฉลี่ยของพนักงาน (ชั่วโมง/คน/ปี)[(1)]	13.39	13.08	12.85
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน (บาท)	18,162,313.00	13,074,055.00	9,509,494.00

หมายเหตุ : [(1)] บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงข้อมูล "จำนวนชั่วโมงอบรมเฉลี่ยของพนักงาน" ย้อนหลังสำหรับปี 2566 และ 2567 เพื่อให้การเปรียบเทียบข้อมูลเป็นไปตามมาตรฐานเดียวกันกับปี 2568 โดยเปลี่ยนวิธีการคำนวณตัวหารจาก "จำนวนผู้เข้าอบรม" เป็น "จำนวนพนักงานทั้งหมด" ตามหลักเกณฑ์การรายงานด้านความยั่งยืนสากล

การจัดการพนักงานและแรงงาน : ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

บริษัทฯ กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติเพื่อสนับสนุนให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างปลอดภัย มีสุขอนามัยที่เหมาะสม และมีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดี โดยมุ่งเน้นการป้องกันอุบัติเหตุและการเจ็บป่วยจากการทำงานอย่างเป็นระบบ ควบคู่กับการเสริมสร้างจิตสำนักด้านความปลอดภัยผ่านการสื่อสารและฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการดูแลสถานที่ทำงานให้ถูก

สุขลักษณะและมีความปลอดภัยอยู่เสมอ ตลอดจนสนับสนุนให้พนักงานมีสุขอนามัยที่ดี และตระหนักถึงการปฏิบัติงานที่ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสุขภาพและความปลอดภัยของลูกค้าหรือผู้รับบริการ

บริษัทฯ ตระหนักว่าความปลอดภัยและสุขภาพที่ดีเป็นสิทธิขั้นพื้นฐานของพนักงานทุกคนและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของพนักงาน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย เพื่อมุ่งลดความเสี่ยงของ การเกิดอุบัติเหตุ และการเจ็บป่วยจาการทำงาน และยกระดับ คุณภาพชีวิตของบุคลากรอย่างเหมาะสม

แนวทางการปฏิบัติด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

บริษัทฯ ทบทวนและปรับปรุงการดำเนินงานด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยและอย่างต่อเนื่องให้สอดคล้องกับการดำเนินงานและบริบทการทำงานในปัจจุบัน พร้อมสื่อสารให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องรับทราบและนำไปปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ โดยมีแนวทางสำคัญ ดังนี้

- ส่งเสริมให้บุคลากรทุกคนปฏิบัติตามระเบียบ ข้อกำหนด และให้ความร่วมมือกับนโยบายและกิจกรรมด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของบริษัทฯ
- ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัยที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการดำเนินธุรกิจ
- ป้องกันและลดความเสี่ยงด้านอัคคีภัย เพื่อความปลอดภัยของพนักงานและผู้มีส่วนได้เสียโดยรอบ
- จัดสรรและสนับสนุนทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการป้องกันและลดความเสี่ยงจากการบาดเจ็บและการเจ็บป่วยที่เกิดจากการทำงาน รวมถึงการทำงานกับเครื่องจักรและสารเคมี
- ส่งเสริมการดูแลสุขภาพ และการเข้าถึงข้อมูลด้านสุขภาพ เพื่อสนับสนุนสุขภาพอนามัยที่ดีของพนักงาน
- สื่อสารและเผยแพร่ข้อมูลการดำเนินงานและนโยบายด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยแก่ชุมชนและผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่อุปทานตามความเหมาะสม
- มุ่งเน้นการปลูกจิตสำนึกด้านอาชีวอมามัยแลและความปลอดภัยให้แก่บุคลากรทุกระดับ
- มุ่งลดการบาดเจ็บและเสียชีวิตจาการทำงานของพนักงาน คู่ค้า และผู้รับเหมาที่เข้ามาปฏิบัติงานในพื้นที่ โดยควบคุมและติดตามความเสี่ยงในการทำงานอย่างต่อเนื่อง
- ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของผู้ปฏิบัติงานและผู้แทนลูกจ้าง ผ่านกิจกรรม การให้คำปรึกษา และการรับฟังข้อเสนอแนะ

<u>แนวทางการบริหารจัดการ</u>

การบริหารจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของบริษัทฯ โดยมีผู้แทนซึ่งได้รับมอบอำนาจจากผู้บริหารสูงสุดทำหน้าที่ขับเคลื่อนนโยบายและกำกับการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิผล ทั้งนี้ บริษัทฯ จัดให้มีการประชุมร่วมกันระหว่างผู้แทนนายจ้างและผู้แทนลูกจ้างอย่างสม่ำเสมอ พร้อมรายงานผลต่อผู้บริหารตามกระบวนการที่กำหนด

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงานระดับวิชาชีพ ทำหน้าที่ตรวจสอบ ติดตาม เสนอแนะ และรายงานผลการดำเนินงานด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อสนับสนุนการกำกับดูแลและการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

<u>การประเมินความเสี่ยงและมาตรการควบคุม</u>

บริษัทฯ ดำเนินการประเมินความเสี่ยงด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยตามกระบวนการการบ่งชี้อันตราย การประเมินระดับความเสี่ยง และการกำหนดมาตรการควบคุม เพื่อระบุประเด็นความเสี่ยง (Risk) และโอกาส (Opportunity) ให้ครอบคลุมการะบวนการทำงาน กิจกรรม และพื้นที่ที่เกี่ยวข้องรวมถึงเครื่องจักร อุปกรณ์ และการปฏิบัติงานของผู้รับเหมาที่มีนัยสำคัญต่อบริษัทฯ โดยพิจารณาครอบคลุมทั้งสถานการณ์ปกติ สถานการณ์ไม่ปกติ และสถานการณ์ฉุกเฉิน พร้อมกำหนดมาตรการควบคุมความเสี่ยง เพื่อลดโอกาสการเกิดเหตุและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการจัดการความเสี่ยง แผนการสื่อสาร การเฝ้าระวัง และการติดตามความเสี่ยงให้ผู้ปฏิบัติงานรับทราบก่อนเริ่มปฏิบัติงาน เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปอย่างปลอดภัยและสอดคล้องตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง

<u>ขั้นตอนการประเมินความเสี่ยงด้านสุขอนามัยและความปลอดภัยในสภาพแวดล้อมการทำงาน</u>

บริษัทฯ มีกระบวนการสำรวจพื้นที่และประเมินความเสี่ยงด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการทำงานอย่างเป็นระบบ โดยมีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงานระดับวิชาชีพเป็นผู้ดำเนินการบ่งชี้อันตราย ประเมินระดับความเสี่ยง และกำหนดมาตรการควบคุมให้เหมาะสมกับประเภทงาน กิจกรรม และพื้นที่เสี่ยง เพื่อป้องกันอุบัติเหตุและการเจ็บป่วยจากการทำงาน รวมถึงลดผลกระทบต่อทรัพย์สินและความต่อเนื่องทางธุรกิจ

<u>กระบวนการประเมินความเสี่ยง</u>

บริษัทฯ กำหนดขั้นตอนการประเมินความเสี่ยงด้านสุขอนามัยและความปลอดภัยในสภาพแวดล้อมการทำงาน ดังนี้

1. การกำหนดประเภทงาน/กิจกรรม
2. การระบุอันตราย (Hazard Identification)
3. การประเมินระดับความเสี่ยงอันตราย (Risk Assessment)
4. การกำหนดระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Acceptable Risk Level)
5. การกำหนดมาตรการควบคุมความเสี่ยง (Risk Control Measures)
6. การติดตามและประเมินผล (Monitoring & Evaluation)
7. การทบทวน (Review)

ลำดับชั้นการควบคุม (Hierarchy of Control)

ในการกำหนดมาตรการควบคุมความเสี่ยง บริษัทฯ ยึดแนวทางลำดับชั้นการควบคุมเพื่อให้เกิดประสิทธิผล โดยเรียงลำดับจากมาตรการที่ลดความเสี่ยงได้สูงไปต่ำ ดังนี้

1. การกำจัดอันตราย (Elimination)
2. การทดแทน (Substitution)
3. การควบคุมทางวิศวกรรม (Engineering Control)
4. การจัดทำกฎเกณฑ์/วิธีการควบคุม (Management Control)
5. อุปกรณ์ป้องกันส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment - PPE)

ผลการประเมินความเสี่ยงและมาตรการควบคุม

จากการประเมินความเสี่ยงในปี 2568 บริษัทฯ พบประเด็นความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดอุบัติเหตุจากการดำเนินงาน โดยเฉพาะความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องการปฏิบัติงานร่วมกับเครื่องจักรในงานให้บริการและซ่อมบำรุง การใช้/จัดเก็บสารเคมี และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ทั้งนี้ บริษัทฯ ประเมินความเสี่ยงครอบคลุมต่อพนักงาน คู่ค้า ผู้รับเหมา ผู้มาติดต่อ และผู้ที่มาปฏิบัติงานภายในพื้นที่ของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการสำคัญ ดังนี้

1. กำหนดให้มีอุปกรณ์ป้องกันส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment: PPE) ขั้นต่ำที่จำเป็นตามประเภทงาน/พื้นที่เสี่ยง และกำหนดให้ต้องสวมใส่ก่อนและระหว่างการปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัด
2. การจัดเก็บวัสดุ/สารเคมีและการบำรุงรักษาเครื่องจักร จัดหาภาชนะที่เหมาะสม กำหนดพื้นที่จัดเก็บให้ชัดเจน และตรวจอบการจัดเก็บอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงดำเนินการตรวจสอบและบำรุงรักษาเครื่องจักรตามแผนที่กำหนด
3. การปรับปรุงสภาพแวดล้อมและการระบุพื้นที่เสี่ยง ปรับปรุงสภาพแวดล้อมในพื้นที่ปฏิบัติงาน พร้อมติดตั้งป้ายบ่งชี้/ ป้ายเตือนในจุดเสี่ยง ที่ เพื่อบรรเทาความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุ
4. การอบรมและการสร้างวัฒนธรรมความปลอดภัย จัดอบรมและทบทวนวิธีการทำงานที่ถูกต้อง การทำงานกับเครื่องจักร และการจัดการสารเคมีแก่พนักงาน คู่ค้า ผู้รับเหมา ผู้มาติดต่อ และผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงจัดกิจกรรมส่งเสริมความปลอดภัยเป็นระยะ เพื่อกระตุ้นและสร้างจิตสำนึกในการป้องกันอุบัติเหตุจากการทำงานอย่างต่อเนื่อง

โครงการที่สำคัญของความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ในปี 2568 บริษัทฯ ดำเนินโครงการและกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความตระหนักรู้ให้พนักงานเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน โดยมุ่งเน้นการป้องกันอุบัติเหตุ การลดความเสี่ยงจากการทำงาน และการยกระดับวัฒนธรรมด้านความปลอดภัยในองค์กร ผ่านการฝึกอบรม การสื่อสาร และการติดตามประเมินผลอย่างต่อเนื่อง สรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1) การฝึกอบรมและการสื่อสารเพื่อเสริมสร้างวัฒนธรรมความปลอดภัย

- **โครงการส่งเสริมความปลอดภัย “อุบัติเหตุเป็นศูนย์”**

  บริษัทฯ ดำเนินโครงการ “อุบัติเหตุเป็นศูนย์” อย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี โดยในปี 2568 โครงการดังกล่าวมุ่งเน้นการส่งเสริมจิตสำนึกด้านความปลอดภัยในการทำงาน การค้นหาและขจัดอันตรายที่อาจเกิดขึ้นในสถานที่ทำงานครอบคลุมทุกกลุ่มลักษณะงาน ตลอดจนการปรับปรุงสภาพการทำงานให้ปลอดภัย เพื่อสนับสนุนให้พนักงานปฏิบัติงานได้อย่างมีความสุขในสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยและลดอุบัติเหตุจากการทำงานอย่างต่อเนื่อง

  อัตราการเสียชีวิตจากการทำงานของพนักงาน คู่ค้า และผู้รับเหมาที่ปฏิบัติงานในพื้นที่ของบริษัทฯ: ไม่มี

เป้าหมาย (0 กรณี/1,000,000 ชั่วโมงการทำงาน)	2566	2567	2568
อัตราความถี่การบาดเจ็บ (I.F.R) (Lost Time Injuries Frequency Rate) วัดความถี่ของอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นต่อจำนวนชั่วโมงทำงาน			
พนักงานของบริษัทฯ	-	5.49	**4.25**
ผู้รับเหมา/คู่ค้า	-	-	-
อัตราความรุนแรงของการบาดเจ็บ (I.S.R) (Lost Time Injuries Severity Rate) วัดจำนวนวันหยุดงานจากการบาดเจ็บต่อจำนวนชั่วโมงทำงาน			
พนักงานของบริษัทฯ	-	8.24	**6.21**
ผู้รับเหมา/คู่ค้า	-	-	-

ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

รายการ	2566	2567	2568
จำนวนพนักงานที่เสียชีวิตจากการทำงาน (คน)	0	0	0
จำนวนเหตุการณ์บาดเจ็บจากการทำงานของพนักงานจนถึงขั้นหยุดงาน (Lost Time Injury: LTI) (ครั้ง)[1]	0	0	0

- **การปลูกจิตสำนึกด้านความปลอดภัยในวันปฐมนิเทศพนักงานใหม่**
  บริษัทฯ บรรจุเนื้อหาด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และการจัดการความเสี่ยงในการปฏิบัติงานเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรปฐมนิเทศ เพื่อให้พนักงานใหม่เข้าใจข้อกำหนดและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องตั้งแต่เริ่มปฏิบัติงาน

- **อบรมดับเพลิงขั้นต้น (Fire Fighting – Basic)**
  บริษัทฯ จัดอบรมเพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับทฤษฎีการเกิดเพลิงไหม้ ประเภทของเพลิง วิธีการดับเพลิงตามประเภทไฟ การป้องกันแหล่งกำเนิดการติดไฟ การใช้อุปกรณ์ดับเพลิง รวมถึงการใช้อุปกรณ์ป้องกันอันตรายส่วนบุคคลสำหรับการดับเพลิงโดยการอบรมดำเนินการให้สอดคล้องกับกฎกระทรวงว่าด้วยมาตรฐานการบริหารจัดการและดำเนินการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานเกี่ยวกับการป้องกันและระงับอัคคีภัย พ.ศ. 2555
  ทั้งนี้ ในปี 2568 มีพนักงานผ่านการอบรมดับเพลิงขั้นต้น จำนวน 1,681 คน คิดเป็น ร้อยละ 90

2) การตรวจสอบด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

ในปี 2568 บริษัทฯ ดำเนินการตรวจวัดและประเมินสภาพแวดล้อมในการทำงานอย่างสม่ำเสมอตามที่กฎหมายกำหนด เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานและผู้ปฏิบัติงานทุกคนทำงานในสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมและไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยผลการตรวจวัดล่าสุดอยู่ภายในเกณฑ์มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด ทั้งนี้ บริษัทฯ จัดเตรียมอุปกรณ์ป้องกันอันตรายส่วนบุคคล (PPE) อุปกรณ์ฉุกเฉิน และชุดปฐมพยาบาลเบื้องต้นให้เหมาะสมกับลักษณะงานและความเสี่ยงในแต่ละพื้นที่

สรุปผลการตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการทำงาน

รายการตรวจวัด	ผลการดำเนินการ
การตรวจวัดคุณภาพอากาศในสถานประกอบการ	/
การตรวจวัดระดับเสียงของสถานประกอบการ	/
การตรวจวัดคุณภาพน้ำทิ้งของสถานประกอบการ	/
การตรวจวัดคุณภาพอากาศที่ระบายจากปล่อง	/
การตรวจวัดความเข้ม แสงสว่าง ของสถานประกอบการ (แบบพื้นที่)	/
การตรวจวัดความเข้ม แสงสว่าง ของสถานประกอบการ (แบบจุดมาตรฐานของจุดงาน)	/
การตรวจวัดระดับ ความ ร้อน ชื้น ของสถานประกอบการ	/

หมายเหตุ: / = อยู่ภายในเกณฑ์มาตรฐาน X = ไม่อยู่ภายในเกณฑ์มาตรฐาน

ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

	2566	2567	2568
จำนวนเหตุการณ์บาดเจ็บจากการทำงานของพนักงานจนถึงขั้นหยุดงาน (ครั้ง)	0	0	0

การจัดการพนักงานและแรงงาน : ความผูกพันของพนักงานและการรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างความผูกพันของพนักงานและการรวมกลุ่มภายในองค์กร โดยสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมความสัมพันธ์อันดี การทำงานเป็นทีม และวัฒนธรรมองค์กรที่เอื้อต่อการมีส่วนร่วมของพนักงานทุกระดับ

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้จัด โครงการออกแบบเสื้อกีฬาสีและกิจกรรม MGC Sport Day Theme: Amazing people โดยบริษัทฯ สนับสนุนงบประมาณสำหรับการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว ซึ่งประกอบด้วยการ แข่งขันออกแบบเสื้อกีฬาสี และกิจกรรมสันทนาการ/กีฬาเพื่อกระชับความสัมพันธ์ระหว่างพนักงาน ผู้บริหาร และบริษัทฯ ตลอดจนส่งเสริมสุขภาวะทั้งด้านร่างกายและจิตใจของพนักงาน





เพื่อให้มั่นใจว่าในการดำเนินการกิจกรรมและมาตรการด้านทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ สามารถสนับสนุนคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของพนักงานได้อย่างเหมาะสม บริษัทฯ ได้ดำเนินการสำรวจระดับความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กรผ่านโครงการ Voice of Employee (VOE) ประจำปี 2568 และนำข้อเสนอแนะของพนักงานมาวิเคราะห์ เพื่อกำหนดแนวทางปรับปรุงและพัฒนา รวมถึงนำเสนอข้อมูลต่อผู้บริหารของบริษัทฯ เพื่อใช้ประกอบการกำกับดูแลและขับเคลื่อนการยกระดับการบริหารจัดการทุนมนุษย์อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนพัฒนาและยกระดับความผูกพันของพนักงานให้ดียิ่งขึ้น ผ่านโครงการและกิจกรรมที่สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ โดยมุ่งส่งเสริมสุขภาวะที่ดีของพนักงานทั้งด้านร่างกายและจิตใจ และเสริมสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่เกื้อหนุนต่อการมีส่วนร่วมและการเติบโตในระยะยาว

รายการ	2566	2567	2568
ผลประเมินความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร	87	85	86

ทั้งนี้ ในปี 2568 บริษัทฯ ไม่ได้รับข้อร้องเรียนหรือการแจ้งเหตุที่เกี่ยวกับการละเมิดสิทธิมนุษยชน และไม่พบเหตุการณ์เลือกปฏิบัติและการล่วงละเมิดที่เกิดขึ้นในองค์กร ตามช่องทางและกระบวนการที่บริษัทฯ กำหนด

ความผูกพันของพนักงาน

	2566	2567	2568
พนักงานที่ลาออกโดยความสมัครใจรวม (คน)	521	659	605
พนักงานชายที่ลาออกโดยความสมัครใจ (คน)	234	328	308
พนักงานหญิงที่ลาออกโดยความสมัครใจ (คน)	287	331	297
สัดส่วนพนักงานที่ลาออกโดยสมัครใจ (%)	17.65	24.69	21.94

	2566	2567	2568
ผลประเมินความผูกพันของพนักงานต่อองค์กร	มี	มี	มี

การรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร

การรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร : มี

รูปแบบการรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร : คณะกรรมการสวัสดิการ

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า

แผนการจัดการลูกค้า

แผนการจัดการลูกค้าของบริษัท : มี

แผนการจัดการลูกค้าที่บริษัทดำเนินการในรอบปีที่ผ่านมา : การผลิตและบริการอย่างมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า, การสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลกระทบของสินค้าและบริการแก่ลูกค้า/ผู้บริโภค, การพัฒนาความพึงพอใจและการเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า, การรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งบริหารจัดการลูกค้าอย่างเป็นระบบตลอดวงจรของสินค้าและบริการ ตั้งแต่การให้ข้อมูลก่อนการตัดสินใจ การขาย การส่งมอบ การให้บริการหลังการขาย การรับฟังข้อเสนอแนะ ตลอดจนการดูแลข้อมูลส่วนบุคคล เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดี มีความเชื่อมั่น

ในสินค้าและบริการ และเกิดความสัมพันธ์ระยะยาวกับแบรนด์ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างยั่งยืน พร้อมมุ่งส่งมอบประสบการณ์ที่ดีตลอดทุกจุดสัมผัสของการให้บริการ

1) การบริการอย่างมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า

บริษัทฯ กำหนดแนวทางการส่งมอบสินค้าและบริการอย่างมีความรับผิดชอบ โดยคำนึงถึง คุณภาพ ความปลอดภัย ความโปร่งใส และความเหมาะสมต่อความต้องการของลูกค้า ครอบคลุมทุกขั้นตอนตั้งแต่การให้คำปรึกษา การทดลองขับ การส่งมอบรถยนต์ จนถึงบริการหลังการขาย เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีและความไว้วางใจในระยะยาว ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งดำเนินงานตามพันธกิจ “มุ่งสู่ความเป็นเลิศ” ในมิติบุคลากร กระบวนการทำงาน ผลิตภัณฑ์ และบริการ เพื่อยกระดับมาตรฐานการบริการอย่างต่อเนื่อง ในการดำเนินงาน บริษัทฯ นำข้อมูลจากการให้บริการและข้อเสนอแนะของลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มี ความสอดคล้องในทุกจุดสัมผัสของลูกค้า เพิ่มความสะดวก รวดเร็ว และประสิทธิภาพของการให้บริการ ซึ่งสนับสนุนความพึงพอใจและความสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้ากับบริษัทฯ อย่างยั่งยืน

2) การสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลกระทบของสินค้าและบริการแก่ลูกค้า/ผู้บริโภค

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการแก่ลูกค้าอย่าง ถูกต้อง ชัดเจน และเพียงพอต่อการตัดสินใจ โดยครอบคลุมข้อมูลด้านการใช้งาน เงื่อนไขการให้บริการ การดูแลรักษา การเข้ารับบริการหลังการขาย ตลอดจนข้อมูลที่จำเป็นต่อการใช้สินค้าและบริการอย่างเหมาะสมและปลอดภัย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจที่ถูกต้องและได้รับประโยชน์สูงสุดจากสินค้าและบริการ ภายใต้หลักความโปร่งใสและความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

นอกจากนี้ บริษัทฯ พัฒนาช่องทางการสื่อสารและการเข้าถึงบริการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล เช่น ช่องทางบริการออนไลน์ ระบบนัดหมายศูนย์บริการล่วงหน้า และช่องทางติดต่อที่เข้าถึงได้สะดวก เพื่อให้ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูล รับคำแนะนำ หรือแจ้งความต้องการได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

3) การพัฒนาความพึงพอใจและการเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทฯ วางแผนพัฒนาความพึงพอใจและเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยนำระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกมาประยุกต์ใช้เพื่อทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มอย่างเหมาะสม และนำผลการวิเคราะห์ไปใช้ในการพัฒนาสินค้า บริการ และประสบการณ์ลูกค้า เพื่อสนับสนุนการรักษาฐานลูกค้าเดิมและต่อยอดความผูกพันกับแบรนด์ในระยะยาว

ในด้านการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว บริษัทฯ ใช้ Loyalty Program เป็นกลไกในการมอบสิทธิประโยชน์และประสบการณ์ที่เหมาะสมแก่ลูกค้าที่ใช้สินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงติดตามความพึงพอใจของลูกค้าทั้งกลุ่มบริการด้านการขายและกลุ่มด้านการให้บริการผ่านช่องทางที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อนำผลที่ได้มาวิเคราะห์และปรับปรุงกระบวนการบริการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง

4) การรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า และตระหนักว่าการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า พนักงาน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเป็นประเด็นสำคัญในยุคดิจิทัล บริษัทฯ จึงกำหนดแนวทางในการเก็บรวบรวม ใช้ เปิดเผย และจัดเก็บข้อมูลส่วนบุคคลอย่างเหมาะสม ภายใต้หลัก ความจำเป็น ความปลอดภัย และความรับผิดชอบ เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นของลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ส่งเสริมให้บุคลากรที่เกี่ยวข้องตระหนักถึงความสำคัญของการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้าและการใช้ข้อมูลอย่างระมัดระวัง ควบคู่กับการทบทวนกระบวนการและมาตรการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การบริหารจัดการข้อมูลเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใสและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระยะยาว

ลิงก์แผนการจัดการลูกค้าของบริษัท : https://sustainability.mgc-asia.com/th/social

การตั้งเป้าหมายการจัดการลูกค้า

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการลูกค้าหรือไม่ : มี

รายละเอียดการตั้งเป้าหมายการจัดการลูกค้า

เป้าหมาย	ตัวชี้วัด	ปีฐาน	ปีเป้าหมาย
• การพัฒนาความพึงพอใจและการเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	กำหนดเป้าหมายระดับความพึงพอใจของลูกค้า แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มบริการด้านการขาย และ (2) กลุ่มด้านการให้บริการ	2567: เป้าหมายความพึงพอใจลูกค้า ไม่น้อยกว่าร้อยละ 85	2568: - กลุ่มบริการด้านการขาย มีผลความพึงพอใจของลูกค้า เฉลี่ยร้อยละ 96 - กลุ่มด้านการให้บริการมีผลความพึงพอใจของลูกค้า เฉลี่ยร้อยละ 93

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการลูกค้า

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการลูกค้า : มี

ในปี 2568 กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินงานด้านการจัดการลูกค้าโดยมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่องตลอดทุกจุดสัมผัส (Customer Journey) ตั้งแต่การให้คำปรึกษา การทดลองขับ การส่งมอบรถยนต์ ไปจนถึงบริการหลังการขาย เพื่อยกระดับประสบการณ์ของลูกค้า สร้างความไว้วางใจ และส่งเสริมความภักดีต่อแบรนด์ในระยะยาว โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้นำระบบบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM) และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกมาใช้ในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม เพื่อนำไปพัฒนาสินค้า บริการ และกระบวนการทำงานให้สอดคล้องกับพฤติกรรมและความคาดหวังของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพนอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาช่องทางการให้บริการให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตของลูกค้าในยุคดิจิทัล อาทิ บริการออนไลน์ ระบบนัดหมายศูนย์บริการล่วงหน้า และช่องทางการติดต่อที่สะดวกและเข้าถึงได้ทุกที่ทุกเวลา ควบคู่กับการดำเนิน Loyalty Program เพื่อมอบสิทธิประโยชน์และประสบการณ์ที่เหมาะสมแก่ลูกค้าที่ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการเสริมสร้างความผูกพันกับแบรนด์และเพิ่มโอกาสในการกลับมาใช้บริการซ้ำ ในปี 2568 กลุ่มบริษัทฯ ได้สำรวจความพึงพอใจของลูกค้าผ่าน Data Center ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าด้านการขายและกลุ่มลูกค้าด้านการให้บริการ เพื่อนำผลที่ได้รับมาวิเคราะห์และใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงกระบวนการทำงาน ยกระดับมาตรฐานการให้บริการ และพัฒนาศักยภาพบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ผลการสำรวจพบว่า กลุ่มบริการด้านการขายมีคะแนนความพึงพอใจเฉลี่ยร้อยละ 96 และ กลุ่มด้านการให้บริการมีคะแนนความพึงพอใจเฉลี่ยร้อยละ 93 สะท้อนถึงประสิทธิภาพของการบริหารจัดการประสบการณ์ลูกค้าและความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

การจัดการลูกค้า : ความพึงพอใจของลูกค้า

การบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า และความพึงพอใจของลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าตลอดวงจรชีวิตของลูกค้า (Customer Lifecycle) โดยใช้การบริหารจัดการข้อมูลและการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างเป็นระบบ เพื่อยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ เพิ่มความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้า และสนับสนุนการขับเคลื่อนพันธกิจ “มุ่งสู่ความเป็นเลิศ (บุคลากรและคู่ค้า/กระบวนการทำงาน/ผลิตภัณฑ์และบริการ)”

แนวทางการบริหารจัดการ

เพื่อให้การพัฒนาการบริการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างเหมาะสมในบริบทการแข่งขันที่สูง กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านแนงทางสำคัญ ดังนี้

1) การบริหารจัดการข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ

กลุ่มบริษัทฯ จัดเก็บและใช้ข้อมูลเพื่อการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านระบบ Customer Relationship Management (CRM) เพื่อสนับสนุนการเข้าถึง การติดตามประวัติการใช้บริการ และการประมวลผลวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงการบริการอย่างต่อเนื่อง

2) ช่องทางการสื่อสารและการรับข้อร้องเรียน/เสนอแนะ

กลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีช่องทางให้ข้อมูล ตอบคำถาม และรับเรื่องร้องเรียนของลูกค้า เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็วและเหมาะสม รวมถึงนำข้อมูลจากข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะมาใช้ในการทบทวนกระบวนการทำงานและยกระดับคุณภาพการบริการ

3) การสร้างความภักดีของลูกค้าผ่าน Loyalty Program

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินโครงการสะสมคะแนน/สิทธิประโยชน์ เพื่อเสริมสร้างความผูกพันของลูกค้ากับแบรนด์และกระตุ้นการมีส่วนร่วมของลูกค้า โดยมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่เหมาะสมและความต่อเนื่องในการใช้สินค้าและบริการ

4) การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าและการนำผลไปปรับปรุง (Feedback Loop)

กลุ่มบริษัทฯ จัดทำแบบสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าผ่าน Contact Center เพื่อสะท้อนระดับความพึงพอใจ และนำผลการประเมินไปใช้ในการปรับปรุงคุณภาพการบริการ การพัฒนาทักษะบุคลากรฝ่ายขายและบริการ และการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทำงาน เพื่อรักษาความสัมพันธ์และสร้างความผูกพันในระยะยาว

การบริหารนวัตกรรมเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีเพื่อยกระดับประสบการณ์ลูกค้า รองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร โดยมีแนวทางสำคัญ ดังนี้

- สร้างวัฒนธรรมนวัตกรรมในองค์กรส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการเสนอแนวคิดใหม่และการปรับปรุงกระบวนการทำงาน
- พัฒนาทักษะด้านนวัตกรรม ผ่านการฝึกอบรมและการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการขายและบริการ เช่น ระบบ/แอปพลิเคชันสำหรับการจองรถ การนัดหมายบริการ การติดตามสถานะงานซ่อมบำรุง และการให้บริการหลังการขาย
- ยกระดับการสื่อสารและการให้บริการด้วยระบบอัตโนมัติ โดยมีแผนการนำ Chatbot/Voicebot มาใช้เพื่อเพิ่มความรวดเร็วและความต่อเนื่องในการให้บริการ รวมถึงรองรับการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์แนวโน้มพฤติกรรมลูกค้าและพัฒนาบริการ
- การใช้ Generative AI เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสารหลายภาษา เช่น อังกฤษ จีน รัสเซีย ในรูปแบบ Avatar, Voiceover และ Subtitle เพื่อสนับสนุนการสื่อสารกับลูกค้าตามความเหมาะสม

ความพึงพอใจของลูกค้า

	2566	2567	2568
ผลประเมินความพึงพอใจของลูกค้า	มี	มี	มี

ข้อมูลเกี่ยวกับชุมชนและสังคม

แผนการจัดการชุมชนและสังคม

แผนการจัดการชุมชนและสังคมของบริษัท : มี

แผนการจัดการชุมชนและสังคมที่บริษัทดำเนินการในรอบปีที่ผ่านมา : อาชีวอนามัย ความปลอดภัย สุขภาพและคุณภาพชีวิต, ผู้ด้อยโอกาสและกลุ่มผู้เปราะบาง

ชุมชนและสังคมเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ โดยบริษัทฯ มุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและการสร้างคุณค่าร่วม (Shared Value) ผ่านการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบควบคู่กับการพัฒนาชุมชนและสังคมอย่างยั่งยืน เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่น ความไว้วางใจ และสนับสนุนการอยู่ร่วมกันอย่างเกื้อกูลในระยะยาว

แนวทางบริหารจัดการ

ในปี 2568 บริษัทฯ มุ่งเน้นการเป็นพลเมืองที่ดีและการดูแลชุมชนรอบพื้นที่ดำเนินงานอย่างใกล้ชิด โดยให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อม สุขภาพ ความเป็นอยู่ที่ดี และความปลอดภัยของชุมชน พร้อมสนับสนุนกิจกรรมที่สอดคล้องกับความต้องการของชุมชนอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ ดำเนินงานตามแนวทางสำคัญ ดังนี้

- สำรวจความต้องการและประเด็นที่ชุมชนให้ความสำคัญอย่างน้อยทุก 2 ปี
- นำข้อกังวลหรือความคาดหวังของชุมชนมาจัดทำแผนงานและกำหนดกิจกรรมตอบสนอง
- ส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมเพื่อชุมชนและสังคมอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์การดำเนินงาน

- สร้างการมีส่วนร่วมของพนักงานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง เพื่อร่วมสร้างความยั่งยืนสู่สังคม
- สนับสนุนการพัฒนาชุมชนและสังคมอย่างต่อเนื่อง ผ่านโครงการที่สร้างผลลัพธ์เชิงสังคมและสิ่งแวดล้อม

ลิงก์แผนการจัดการชุมชนและสังคมของบริษัท : https://sustainability.mgc-asia.com/th/social

การตั้งเป้าหมายการจัดการชุมชนและสังคม

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการชุมชนและสังคมหรือไม่ : มี

รายละเอียดการตั้งเป้าหมายการจัดการชุมชนและสังคม

เป้าหมาย	ตัวชี้วัด	ปีฐาน	ปีเป้าหมาย
• อื่น ๆ : ระดับความพึงพอใจของชุมชนและสังคม	- ไม่พบข้อร้องเรียนจากชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ - ระดับความพึงพอใจของชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ ร้อยละ 85	2567: - ไม่พบข้อร้องเรียนจากชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ - ความพึงพอใจของชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 90	2568: - ไม่พบข้อร้องเรียนจากชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ - ระดับความพึงพอใจของชุมชนและสังคมรอบพื้นที่บริษัทฯ ร้อยละ 86.7

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการชุมชนและสังคม

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการชุมชนและสังคม : มี

1. โครงการ “ปันกันปันสุข”

MGC-ASIA ส่งเสริมวัฒนธรรมการแบ่งปันและการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยรวบรวมสิ่งของบริจาคจากพนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อนำไปแปลงเป็นทุนการศึกษาผ่านการบริจาคให้ มูลนิธิยุวพัฒน์ สนับสนุนเด็กและเยาวชนที่ขาดแคลนโอกาสให้ได้รับการศึกษาอย่างต่อเนื่อง พร้อมสร้างการมีส่วนร่วมของพนักงานในการช่วยเหลือสังคมอย่างยั่งยืน



ผลการดำเนินงาน

- ปี 2567: ยอดบริจาค 556 ชิ้น (รายการที่สามารถจำหน่ายได้) มูลค่า 36,505 บาท แปลงเป็นทุนการศึกษาได้ 5 ทุน (ทุนละ 7,000บาท)
- ปี 2568: ขยายระยะเวลาเปิดรับบริจาคถึงเดือนมีนาคม 2569

2. โครงการมอบสิ่งของสนับสนุนกิจกรรมสถาบันการศึกษาและช่วยเหลือชุมชนพื้นที่ใกล้เคียง

MGC-ASIA สนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์ในพื้นที่โดยรอบ ผ่านการมอบอุปกรณ์และขนมให้แก่โรงเรียนและชุมชนใกล้เคียง เช่น โรงเรียนบางกอกศึกษา โรงเรียนอิสลามสันติชน และสำนักงานเขตวังทองหลาง เพื่อร่วมสนับสนุนกิจกรรมวันเด็กและกิจกรรมชุมชนตามความเหมาะสม



3. กลุ่มผู้บริหาร MGC-ASIA เริ่มต้นปีกับพลังบวกและการให้

MGC-ASIA ส่งเสริมการเริ่มต้นปีด้วยกิจกรรมแห่งการแบ่งปัน อาทิ พร้อมส่งมอบอุปกรณ์กีฬา และร่วมกันทาสีอาคาร รวมถึงนำ ยางรถยนต์ที่ไม่ใช้แล้ว ไปใช้ประโยชน์เพื่อปรับปรุงภูมิทัศน์ของโรงเรียนการทำบุญประจำปีที่โชว์รูม การมอบทุนฟื้นฟูโรงเรียนเทศบาล ๒ (บ้านหาดใหญ่) พร้อมส่งมอบอุปกรณ์กีฬา และร่วมกันทาสีอาคาร รวมถึงนำยางรถยนต์ที่ไม่ใช้แล้วไปใช้ประโยชน์เพื่อปรับปรุงภูมิทัศน์ของโรงเรียน





4. กิจกรรมเพื่อสังคม มอบเงินบริจาคและพัฒนาพื้นที่ “โรงเรียนบ้านละมุ” จังหวัดชุมพร

บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด ภายใต้บริษัท MGC-ASIA นำลูกค้า BMW Motorrad ร่วมกิจกรรมเพื่อสังคมกับ BMW Motorcycle Club (Thailand South) และพันธมิตร (เช่น ยาดมสมุนไพรวังพรม และกาแฟอาราบัส) เดินทางสู่ โรงเรียนบ้านละมุ ต.นากระตาม อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร เพื่อสนับสนุนการพัฒนาโรงเรียนและพื้นที่โดยรอบ

การสนับสนุนหลัก

- มอบเงินบริจาครวม 100,000 บาท เพื่อพัฒนาโรงเรียน
- สนับสนุนการปรับปรุงพื้นที่ ติดตั้งไฟส่องสว่างสนามฟุตบอล และมอบชุดโต๊ะอาหารใหม่ กิจกรรมนี้สะท้อนพลังความร่วมมือของลูกค้าและพันธมิตร พร้อมสร้างประสบการณ์การให้ที่มีความหมาย เพื่อร่วมขับเคลื่อนสังคมอย่างยั่งยืน

5. กิจกรรมทำความดีตอบแทนสังคม : ส่งมอบยางรถยนต์ที่ไม่ใช้งาน ปรับภูมิทัศน์สนามเด็กเล่น

MGC-ASIA ร่วมกับ มูลนิธิธรรมชวนวิริยะ และแบรนด์ในเครือฯ อาทิ Rolls-Royce, Azimut Yachts, Chris-Craft รวมถึงแบรนด์พาร์ทเนอร์ Aston Martin และ Maserati ส่งมอบ ยางรถยนต์ที่ไม่ใช้แล้ว เพื่อนำไปปรับภูมิทัศน์สนามเด็กเล่น ภายใน กรมยุทธบริการทหาร กองบัญชาการกองทัพไทย เพื่อเติมความสุขและพื้นที่สร้างสรรค์สำหรับเด็กๆ ทำความดีตอบแทนสังคม ส่งมอบยางรถยนต์ที่ไม่ใช้งาน ปรับภูมิทัศน์สนามเด็กเล่น ภายในกรมยุทธบริการทหาร กองบัญชาการกองทัพไทย



6. มอบสิ่งของบรรเทาทุกข์แก่ผู้ประสบภัยแผ่นดินไหว

MGC-ASIA ร่วมกับ ซิกท์ รถเช่า ประเทศไทย, เอ็กซ์เผิง ประเทศไทย และ มูลนิธิธรรมชวนวิริยะ ส่งมอบผ้าห่มจำนวน 4,000 ผืน ผ่าน สถานเอกอัครราชทูตเมียนมาร์ประจำประเทศไทย เพื่อส่งต่อความช่วยเหลือไปยังประชาชนในพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากเหตุแผ่นดินไหวครั้งใหญ่ อาทิ เขตสะกาย เขตมัณฑะเลย์ เขตมาเกว และภาคตะวันออกเฉียงเหนือของรัฐฉาน สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ นับเป็นการแบ่งปันน้ำใจ ที่ได้ร่วมกันสร้างสรรค์อย่างต่อเนื่อง ณ สถานเอกอัครราชทูตเมียนมาร์ประจำประเทศไทย กรุงเทพมหานคร



7. โครงการมอบยางรถยนต์ที่ไม่ได้ใช้งาน 1,000 เส้น สนับสนุนภารกิจชายแดนไทย-กัมพูชา

บริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด ภายใต้บริษัท MGC-ASIA ร่วมกับ มูลนิธิธรรมชวนวิริยะ ส่งมอบยางรถยนต์ที่ไม่ได้ใช้งานรวม 1,000 เส้น เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติภารกิจของเจ้าหน้าที่ในพื้นที่แนวหน้า แบ่งเป็น

- 600 เส้น ส่งมอบให้กองกำลังสุรนารี จ.สุรินทร์
- 400 เส้น ส่งมอบผ่าน อบต.โดมประดิษฐ์ อ.น้ำยืน จ.อุบลราชธานี เพื่อประสานงานกับกองร้อยทหารพรานที่ 2308

8. โครงการส่งมอบความห่วงใย และความช่วยเหลือแก่ผู้ประสบอุทกภัย อ.หาดใหญ่

ปี 2568 MGC-ASIA ร่วมกับ มูลนิธิธรรมชวนวิริยะ สนับสนุนการช่วยเหลือในช่วงอุทกภัยพื้นที่หาดใหญ่ โดยจัดหาและสนับสนุนทั้งด้านอุปกรณ์และการดูแลพนักงาน/ชุมชน อาทิ เรือยนต์ท้องแบนพร้อมคนขับ เสื้อชูชีพ 24 ตัว เครื่องซักผ้า ถุงยังชีพ และเสื้อผ้า พร้อมเปิดพื้นที่ โชว์รูม BMW เป็นศูนย์ช่วยเหลือพักพิง เลี้ยงอาหารช่วงน้ำท่วม และส่งทีมจากสำนักงานใหญ่สนับสนุนหน้างาน รวมถึงสนับสนุนสวัสดิการเพิ่มเติมผ่าน คูปองใช้จ่ายโลตัส สำหรับพนักงานสาขาหาดใหญ่

9. โครงการ “คนไทยมีน้ำใจไม่ทิ้งกัน” สนับสนุนผู้ประสบอุทกภัย จ.สงขลา (หาดใหญ่)

บริษัทฯ ส่งมอบสิ่งของบริจาคเพื่อบรรเทาความเดือดร้อน ได้แก่

- เสื้อผ้าทั่วไป: เสื้อ 124 ตัว / กางเกง 58 ตัว / ชุดเด็ก 29 ตัว
- เสื้อผ้าใหม่/เฉพาะกลุ่ม: รวม 365 ชุด (เช่น เสื้อเหลือง เสื้อกีฬา ชุดช่าง)
- อื่นๆ: เสื้อ 25 ปี 30 ตัว ชุดสูท กระเป๋าเดินทาง และเสื้อผ้าบริจาคจาก GCEO



10. โครงการ MGC-ASIA ร่วมกับศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย

บริษัทฯ ส่งเสริมวัฒนธรรมการบริจาคโลหิตอย่างต่อเนื่อง โดยจัดกิจกรรมบริจาคโลหิตเป็นรายไตรมาส เพื่อสนับสนุนระบบสาธารณสุขและการช่วยเหลือผู้ป่วย ผ่านการมีส่วนร่วมและน้ำใจของพนักงาน

	2566		2567		2568	
	จำนวนพนักงาน (คน)	**จำนวนยูนิตโลหิต (ลูกบาศก์เซนติเมตร)**	**จำนวนพนักงาน (คน)**	**จำนวนยูนิตโลหิต (ลูกบาศก์เซนติเมตร)**	**จำนวนพนักงาน (คน)**	**จำนวนยูนิตโลหิต (ลูกบาศก์เซนติเมตร)**
ไตรมาสที่ 1	36	16,200	31	14,000	40	18,000
ไตรมาสที่ 2	50	22,500	28	12,800	39	17,550
ไตรมาสที่ 3	40	18,000	33	14,800	32	14,400
ไตรมาสที่ 4	45	20,250	51	22,950	34	15,300
รวม	**171**	**76,950**	**143**	**64,550**	**145**	**65,250**

หมายเหตุ: 1 คน บริจาค 450 ลูกบาศก์เซนติเมตร

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ดำเนินการประเมินความพึงพอใจของชุมชนรอบพื้นที่การดำเนินงานของบริษัทฯ (สำนักงานใหญ่) โดยมีผลความพึงพอใจอยู่ที่ ร้อยละ 86.7 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดแผนขยายการสำรวจความพึงพอใจไปยังพื้นที่การดำเนินงานของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในปีถัดไป เพื่อให้การติดตามและการบริหารจัดการความสัมพันธ์กับชุมชนมีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

การมีส่วนร่วมของคู่ค้าเพื่อการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนกำหนดแนวปฏิบัติและหลักเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าอย่างยั่งยืน

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของคู่ค้าในห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ในฐานะผู้มีส่วนได้เสียที่มีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน จึงมุ่งส่งเสริมการดำเนินงานร่วมกับคู่ค้าภายใต้หลักการด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG) เพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับแนวทางความยั่งยืนของบริษัท บริษัทได้กำหนดแนวปฏิบัติและหลักเกณฑ์ในการบริหารจัดการคู่ค้าอย่างยั่งยืน ครอบคลุมประเด็นสำคัญ ดังนี้

1. การกำหนดหลักเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าอย่างยั่งยืน (ESG Criteria)

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติในการคัดเลือกคู่ค้า โดยคำนึงถึงประเด็นด้าน ESG เพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้ามีการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ ได้แก่

- การปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานและมาตรฐานแรงงานที่เกี่ยวข้อง
- การเคารพและคุ้มครองสิทธิมนุษยชน
- การบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมอย่างเหมาะสม

2. การประเมินและคัดเลือกคู่ค้าตามแนวทาง ESG

บริษัทนำเกณฑ์ด้านความยั่งยืนมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ โดยกำหนดให้คู่ค้าจัดทำแบบประเมินตนเองด้าน ESG (ESG Self-Declaration) เพื่อใช้ประกอบการพิจารณา ซึ่งครอบคลุมหัวข้อสำคัญ ได้แก่

- ด้านสินค้าและบริการ
- ด้านการดำเนินธุรกิจ
- ด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีคู่ค้ารายใหม่ลงนามรับทราบแนวปฏิบัติและหลักเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าอย่างยั่งยืน (ESG) เพื่อสนับสนุนการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ เป็นจำนวน 211 ราย

ข้อมูลเหตุการณ์ที่เกี่ยวกับละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน

จำนวนกรณีและเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนอย่างมีนัยสำคัญ

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนอย่างมีนัยสำคัญ รวม กรณี	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญ (กรณี)	0	0	0
จำนวนเหตุการณ์หรือข้อร้องเรียนที่เกี่ยวกับการละเมิดสิทธิผู้บริโภค (กรณี)	0	0	0
จำนวนเหตุการณ์หรือข้อร้องเรียนที่เกี่ยวกับการละเมิดสิทธิคู่ค้า (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดข้อพิพาทกับชุมชน / สังคม (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่เกี่ยวกับความปลอดภัยของไซเบอร์หรือข้อมูลลูกค้ารั่วไหล (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่เกี่ยวกับความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน (กรณี)	0	0	0

4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

4.1 วิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงินการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

ภาพรวมของการดำเนินงาน

รายได้รวม

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายและบริการสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2568 เท่ากับ 20,192.5 ล้านบาท และ **22,350.4 ล้านบาท** ตามลำดับ เพิ่มขึ้น 2,157.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.7 โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากกลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์

กำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิ

กลุ่มบริษัทมีกำไรขั้นต้นสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2568 เท่ากับ 1,914.2 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 9.4 ต่อรายได้รวม และ **2,901.8 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 12.9 ต่อรายได้รวม** ตามลำดับ เพิ่มขึ้น 987.5 ล้านบาท หรือร้อยละ 51.6 โดยหลักมาจากกลุ่มธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ที่สามารถควบคุมต้นทุนขายได้ดีขึ้น

กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2568 เท่ากับ 145.6 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 0.7 และ **1,284.1 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 5.7** ตามลำดับ เพิ่มขึ้น 1,138.5 ล้านบาท หรือร้อยละ 782.2 โดยหลักมาจาก (1) กำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 580 ล้านบาท (2) การรับรู้กำไรจากการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนในบริษัทร่วมจำนวน 601 ล้านบาท (3) ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมทางอ้อม Neo Mobility Asia (NEO) สำหรับช่วงเดือนมกราคมถึงกรกฎาคม 2568 ตามสัดส่วนการถือหุ้น 49.99% และรับรู้ผลการดำเนินงานร้อยละ 100 ของกลุ่มบริษัทที่จำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้าในสถานะบริษัทย่อยทางอ้อมจากการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท NEO โดยบริษัทย่อย MGC-Asia GreenTech ทำให้ถือหุ้นร้อยละ 99.99% สำหรับช่วงเดือนสิงหาคมถึงธันวาคม 2568 (4) ส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้าทางตรง Alpha X ที่เพิ่มขึ้นจากการเติบโตของรายได้ในธุรกิจ Wealth lending กับลูกค้ากลุ่มมั่งคั่ง (Ultra-high net worth) และสามารถควบคุมต้นทุนการดำเนินงานได้ตามแผนที่ตั้งไว้ และ (5) ส่วนแบ่งกำไรจากผลประกอบการของบริษัทร่วมทางตรง Howden Maxi ที่เพิ่มขึ้น

รูปภาพรวมของการดำเนินงาน

ภาพรวมข้อมูลทางการเงินสำหรับปี 2568

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)

MGC-ASIA มีกำไรสุทธิสูงสุด 1,284 ล้านบาท เติบโต 782%
ตอกย้ำการเข้าสู่รอบการเติบโตใหม่ ของ Mobility Ecosystem ประกาศจ่ายปันผลระหว่างกาลเพิ่ม 0.11 บาทต่อหุ้น รวมทั้งปี 0.25 บาท คิดเป็น Dividend Yield กว่า 6%

MGC-ASIA ทำกำไรสูงสุดใหม่ ยกระดับฐานกำไรสู่รอบการเติบโตใหม่ภายใต้ Mobility Ecosystem ครบวงจร

ปี 2568 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวม 22,477 ล้านบาท มียอดขายรถยนต์ 11,814 คัน และมียอดจองคงค้าง (Backorder) 1,065 คัน มีกำไรสุทธิ 1,284 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 782% จากปีก่อน (YoY) โดยมีกำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรม (Fair Value) เงินลงทุนในบริษัทร่วมจำนวน 601 ล้านบาท (One-time item) หากไม่รวมรายการ พิเศษดังกล่าว **กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติ (Core Profit) 683 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 369% จากปีก่อน มี EBITDA 2,424 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 49% และมี ROE 15% เพิ่มขึ้น 11% จากปีก่อน ทั้งนี้ผลจากการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพยังส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินลดลง 5%**

ผลประกอบการดังกล่าวสะท้อนถึงทิศทางการเติบโตอย่างมีคุณภาพภายใต้โครงสร้างธุรกิจ Mobility Ecosystem ครบวงจร ที่สร้างความแข็งแกร่งทั้งแนวตั้งและแนวนอน โดยเชื่อมโยงตั้งแต่การจำหน่ายรถยนต์พรีเมียมและรถยนต์ไฟฟ้า สู่ธุรกิจการเงิน และบริการหลังการขาย (Recurring Income) ในส่วนของธุรกิจรถเช่า SIXT Thailand ได้ขยายบริการรถยนต์ไฟฟ้าระดับพรีเมียม XPENG และ ZEEKR ทั้งรูปแบบเช่าระยะสั้นและองค์กร ซึ่งช่วยสร้าง Customer Trial ก่อนการตัดสินใจซื้อ พร้อมเพิ่ม Synergy ระหว่างธุรกิจเช่าและจำหน่าย ช่วยเสริมสร้างรายได้และกระจายสินค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น บริษัทจึงมีโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้รับทั้งมูลค่าและผลตอบแทนที่ดีขึ้นจากเงินปันผลและผลประกอบการที่เติบโตขึ้น

พอร์ตแบรนด์พรีเมียมระดับโลก และการวางตำแหน่งเชิงกลยุทธ์

BMW ได้เริ่มเปิดตัวแพลตฟอร์ม Neue Klasse อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นสถาปัตยกรรม EV เจเนอเรชัน ใหม่ที่พัฒนาขึ้นเฉพาะสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า (Born-EV Platform) พร้อมเทคโนโลยีแบตเตอรี่และระบบไฟฟ้าแรงดันสูงรุ่นใหม่ ขณะที่ XPENG และ ZEEKR เติบโตโดดเด่นในกลุ่มรถยนต์ไฟฟ้าเทคโนโลยีขั้นสูงและตลาดพรีเมียม เสริมความแข็งแกร่งของ Product Mix และภาพลักษณ์ด้านเทคโนโลยี

ข้อมูลจากกรมการขนส่งทางบกปี 2568 ระบุว่ารถยนต์ไฟฟ้า (BEV) มียอดจดทะเบียน 122,128 คัน เพิ่มขึ้น 74% จากปีก่อน และมีส่วนแบ่งตลาด 23% สะท้อนการเร่งตัวของการเปลี่ยนผ่านสู่ EV ในประเทศอย่างชัดเจน บริษัทจึงอยู่ในตำแหน่งที่ได้รับประโยชน์โดยตรงจากแนวโน้มดังกล่าว **ในช่วงครึ่งหลัง ปี 2568 รถยนต์ไฟฟ้า SUV และ MPV มีอัตราการเติบโตโดดเด่น โดยรถไฟฟ้ารุ่น XPENG X9 มียอดจดทะเบียนสะสมสูงสุดเป็นอันดับ 1 ในกลุ่ม MPV ไฟฟ้าในประเทศไทย** สะท้อนศักยภาพผลิตภัณฑ์และโอกาสการเติบโตในตลาดที่ตอบโจทย์ความต้องการผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน ดังนั้นภายใต้ Mobility Ecosystem ครบวงจร พอร์ตแบรนด์พรีเมียมระดับโลก และการวางตำแหน่งสอดคล้องกับเมกะเทรนด์ EV กลุ่มบริษัทมีศักยภาพสร้างการเติบโตของกำไรและกระแสเงินสดอย่างต่อเนื่อง

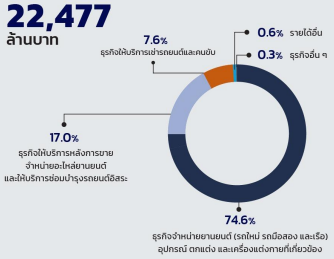
EV Premium Segment Market Leadership

กลยุทธ์ EV ของบริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้าจีนระดับพรีเมียมที่ขับเคลื่อนด้วย In-house Technology-led differentiation โดยเน้นคุณค่าจาก Product Features และ Smart Technology แทนการแข่งขันด้านราคา ส่งผลให้ Product Mix ปรับตัวสู่กลุ่ม High-margin และสนับสนุนการขยายตัวของกำไรอย่างมีคุณภาพ XPENG และ ZEEKR ได้รับการตอบรับเชิงบวกจากตลาด (Strong Market Reception) จากการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในฐานะรถยนต์ไฟฟ้าพรีเมียมที่เน้นเทคโนโลยีเป็นตัวขับเคลื่อน (Technology-led Differentiation) ผ่านระบบช่วยขับขี่อัจฉริยะและประสบการณ์ดิจิทัลภายในรถ (Advanced Driver Assistance Systems – ADAS และ Intelligent Cockpit) ส่งผลให้ยอดขายเติบโตอย่างมีคุณภาพและสร้างการขยายตัวของ Product Mix สู่กลุ่ม High-margin อย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของรถยนต์พรีเมียม ความสำเร็จของ BMW i7 ที่ได้รับการตอบรับเชิงบวกจากตลาด (Positive Market Validation) สะท้อนความเชี่ยวชาญของกลุ่มบริษัทในการบริหารผลิตภัณฑ์ระดับลักชัวรี และช่วยเสริมความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งตลาดในกลุ่มรถยนต์พรีเมียม (Premium Segment Market Leadership) ซึ่งเป็นฐานสำคัญต่อการเติบโตในระยะกลางและระยะยาว

รายได้จำแนกตามส่วนงาน

22,477 ล้านบาท



หน่วย : ล้านบาท	สำหรับงวดสามเดือน			สำหรับปี		
	Q4 / 67	Q4 / 68	YoY%	2567	2568	YoY%
รายได้รวม	5,977	7,808	31%	20,334	22,477	11%
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	468	1,425	205%	1,631	3,026	86%
กำไรจากการดำเนินงาน	102	494	386%	526	1,106	110%
กำไรสุทธิ	95	922	869%	146	1,284	782%
ไม่รวมกำไรจากการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรม (Fair Value) ของเงินลงทุน (One-time item)						
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	468	823	76%	1,631	2,424	49%
กำไรสุทธิ	95	321	237%	146	683	369%

เหตุการณ์สำคัญ

- บริษัทดำเนินโครงการซื้อหุ้นคืนจำนวน 6.2 ล้านหุ้น มูลค่า 19 ล้านบาท เพื่อบริหารโครงสร้างทางการเงิน
- MGC-Asia Greentech เข้าถือหุ้น Neo Mobility Asia เพิ่มเป็น 99.99% เสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจ EV Ecosystem
- บริษัทประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเพิ่มเติมอีก 0.11 บาทต่อหุ้น หลังจากที่ได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้ว 0.14 บาทต่อหุ้น ส่งผลให้รวมเงินปันผลทั้งปีอยู่ที่ 0.25 บาทต่อหุ้น
- บริษัทได้รับการประเมิน SET ESG Ratings ปี 2568 ยืนยันมาตรฐานการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

ALPHA X ธุรกิจ Wealth Lending ยังคงเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของบริษัท โดยพอร์ตสินเชื่อเติบโต 11% (YoY) และ Net Interest Margin เพิ่มขึ้น 23% พร้อมเร็งรับรู้กำไรตั้งแต่กลางปี 2567 และทำกำไรได้ 83 ล้านบาทในปี 2568 สะท้อนความต้องการสินเชื่อคุณภาพสูงที่เติบโตต่อเนื่อง บริษัทสามารถรักษา NIM ได้ดีกว่าเป้าหมาย ควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และจากการบริหารความเสี่ยงที่ดีขึ้น ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายสำรองหนี้สูญลดลง สนับสนุนการเติบโตของกำไรตามแผนธุรกิจ

HOMEN ในไตรมาส 4 บริษัทมีรายได้สุทธิ 83 ล้านบาท เติบโต 10% (YoY) และสูงกว่าเป้าหมาย จากการต่ออายุลูกค้ารายใหญ่และขยายฐานลูกค้าใหม่ กำไรสุทธิไตรมาส 4 อยู่ที่ 23 ล้านบาทสูงกว่าเป้าหมาย 29% จากการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ โดยค่าใช้จ่ายซอฟต์แวร์และต้นทุนพนักงานลดลง ส่งผลให้ กำไรสุทธิรวมทั้งปี 105 ล้านบาท เติบโตอย่างแข็งแกร่งตามแผนธุรกิจ

การออกตราสารหนี้ซึ่งมีข้อกำหนดให้บริษัทต้องคงอัตราส่วนทางการเงิน

การออกตราสารหนี้ซึ่งมีข้อกำหนดให้บริษัทต้องคงอัตราส่วนทางการเงิน : ไม่มี

4.2 ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ

ปัจจัยหรือเหตุการณ์สำคัญที่มีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานในอนาคต

ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานในอนาคตอย่างมีนัยสำคัญ ได้แก่:

1. สภาพเศรษฐกิจ: ภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตหรือถดถอยสามารถมีผลกระทบโดยตรงต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค เช่น หากเศรษฐกิจตกต่ำ ผู้บริโภคอาจลดการใช้จ่าย หรือชะลอการตัดสินใจซื้อ

2. อัตราดอกเบี้ย: การเปลี่ยนแปลงในอัตราดอกเบี้ยสามารถส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อยานยนต์ โดยเฉพาะยานยนต์ที่มีการจัดไฟแนนซ์หรือเงินกู้ โดยอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นอาจทำให้ภาระการชำระเงินสูงขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อยานยนต์น้อยลง

3. การแข่งขันในตลาด: การมีคู่แข่งใหม่ในตลาดอาจทำให้ธุรกิจต้องปรับกลยุทธ์ เช่น การลดราคา, การพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ หรือการเพิ่มบริการหลังการขายเพื่อดึงดูดลูกค้า

4. การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ: การออกกฎระเบียบใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมยานยนต์ เช่น กฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม, มาตรฐานการปล่อยก๊าซ, หรือการบังคับใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น ระบบขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้า (EV) อาจทำให้ต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ

5. การเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมผู้บริโภค: การเปลี่ยนแปลงในแนวโน้มการใช้บริการแท็กซี่หรือการแชร์รถ (Ride Sharing) รวมถึงการเพิ่มความนิยมในการใช้รถยนต์ไฟฟ้า หรือยานยนต์ไร้คนขับ สามารถมีผลต่อความต้องการยานยนต์ในตลาด

4.3 ข้อมูลจากงบการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ข้อมูลจากงบการเงินที่สำคัญ

ตารางสรุปงบฐานะการเงิน

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
สินทรัพย์			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด (พันบาท)	1,034,853.79	1,305,291.17	1,734,833.50
เงินลงทุนระยะสั้น - สุทธิ (พันบาท)	5,521.97	5,765.60	6,034.23
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น - สุทธิ (พันบาท)	1,961,668.50	1,405,538.68	2,230,632.73
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี - สุทธิ (พันบาท)	4,206.10	4,510.16	14,628.97
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ (พันบาท)	3,480,104.98	3,236,514.05	4,712,349.51
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น (พันบาท)	215,167.30	331,585.59	336,761.49
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น - อื่น ๆ (พันบาท)	215,167.30	331,585.59	336,761.49
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน (พันบาท)	6,701,522.63	6,289,205.25	9,035,240.43

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัดในการใช้ - ไม่หมุนเวียน (พันบาท)	33,553.87	26,553.87	56,553.87
เงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า ที่บันทึกโดยวิธีส่วนได้เสีย - สุทธิ (พันบาท)	864,812.90	1,083,454.91	1,011,275.60
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน - สุทธิ (พันบาท)	105,601.37	219,845.43	83,087.34
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ (พันบาท)	1,551,607.02	1,552,466.91	1,979,648.50
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - สุทธิ (พันบาท)	5,725,417.23	5,550,680.71	5,811,017.68
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ (พันบาท)	15,397.37	21,490.82	72,642.58
ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ (พันบาท)	15,397.37	21,490.82	72,642.58
ค่าความนิยม - สุทธิ (พันบาท)	186,440.19	186,440.19	812,912.28
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี (พันบาท)	127,812.33	125,083.81	104,695.26
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น (พันบาท)	109,276.84	117,196.56	71,469.39

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - อื่น ๆ (พันบาท)	109,276.84	117,196.56	71,469.39
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (พันบาท)	8,740,577.88	8,899,361.80	10,003,302.48
รวมสินทรัพย์ (พันบาท)	15,442,100.51	15,188,567.05	19,038,542.91
หนี้สิน			
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน (พันบาท)	1,498,219.47	1,520,685.13	1,612,623.00
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น (พันบาท)	4,586,196.89	3,552,988.66	4,543,415.89
เงินกู้ยืมระยะสั้น (พันบาท)	458,837.27	1,268,651.86	1,635,830.33
บุคคลหรือกิจการอื่น (พันบาท)	458,837.27	680,625.77	1,014,699.30
บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน (พันบาท)	-	588,026.09	621,131.03
ส่วนของหนี้สินระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี (พันบาท)	190,611.34	179,754.62	202,380.04
สถาบันการเงิน (พันบาท)	190,611.34	179,754.62	202,380.04

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น (พันบาท)	4,433.65	3,767.76	4,251.74
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น - อื่น ๆ (พันบาท)	4,433.65	3,767.76	4,251.74
หนี้สินที่เกิดจากสัญญาและค่าเช่ารับล่วงหน้า - หมุนเวียน (พันบาท)	391.25	-	343,704.61
รายได้รับล่วงหน้า - อื่น ๆ (พันบาท)	391.25	-	343,704.61
หนี้สินตามสัญญาเช่า - ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี (พันบาท)	751,082.17	847,614.73	1,025,045.13
ประมาณการหนี้สินระยะสั้น (พันบาท)	-	-	168,965.81
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย (พันบาท)	1,759.44	4,828.51	143,197.51
หนี้สินหมุนเวียนอื่น (พันบาท)	41,736.65	43,364.13	60,906.28
รวมหนี้สินหมุนเวียน (พันบาท)	7,533,268.13	7,421,655.39	9,740,320.33
หนี้สินระยะยาว - ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี (พันบาท)	683,411.96	505,518.91	352,508.19
สถาบันการเงิน (พันบาท)	683,411.96	505,518.91	352,508.19

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
หนี้สินตามสัญญาเช่า - ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี (พันบาท)	3,326,986.29	3,297,538.93	3,461,869.00
หนี้สินทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น (พันบาท)	8,779.43	7,876.21	7,923.85
หนี้สินทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น - อื่น ๆ (พันบาท)	8,779.43	7,876.21	7,923.85
ประมาณการหนี้สินระยะยาว (พันบาท)	-	-	20,609.00
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน - ไม่หมุนเวียน (พันบาท)	160,225.71	188,308.06	215,979.93
หนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชี (พันบาท)	-	-	75,503.50
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น (พันบาท)	11,542.67	16,616.83	8,858.50
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน (พันบาท)	4,190,946.05	4,015,858.94	4,143,251.97
รวมหนี้สิน (พันบาท)	11,724,214.18	11,437,514.34	13,883,572.30
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนจดทะเบียน (พันบาท)	560,000.00	560,000.00	560,000.00

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
หุ้นสามัญจดทะเบียน (พันบาท)	560,000.00	560,000.00	560,000.00
ทุนที่ออกและชำระแล้ว (พันบาท)	560,000.00	560,000.00	560,000.00
หุ้นสามัญชำระแล้ว (พันบาท)	560,000.00	560,000.00	560,000.00
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) มูลค่าหุ้น (พันบาท)	2,031,363.60	2,031,363.60	2,031,363.60
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) มูลค่าหุ้นสามัญ (พันบาท)	2,031,363.60	2,031,363.60	2,031,363.60
กำไร (ขาดทุน) สะสม (พันบาท)	1,332,131.14	1,366,166.58	2,494,586.80
กำไรสะสม - จัดสรรแล้ว (พันบาท)	56,000.00	56,000.00	74,993.76
สำรองตามกฎหมาย (พันบาท)	56,000.00	56,000.00	56,000.00
สำรองหุ้นทุนซื้อคืน (พันบาท)	-	-	18,993.76
กำไร (ขาดทุน) สะสม - ยังไม่ได้จัดสรร (พันบาท)	1,276,131.14	1,310,166.58	2,419,593.03
หุ้นทุนซื้อคืน (พันบาท)	-	-	18,993.76

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น (พันบาท)	(210,835.74)	(211,771.44)	82,459.94
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) ทุน (พันบาท)	(212,186.09)	(213,121.79)	(213,121.79)
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) ทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน (พันบาท)	(191,412.55)	(191,412.55)	(191,412.55)
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) ทุนจากการเปลี่ยนแปลงส่วนได้เสียในความเป็นเจ้าของในบริษัทย่อย (พันบาท)	(20,773.54)	(21,709.24)	(21,709.24)
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น - อื่นๆ (พันบาท)	1,350.35	1,350.35	295,581.73
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ (พันบาท)	3,712,659.00	3,745,758.74	5,149,416.57
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม (พันบาท)	5,227.33	5,293.98	5,554.04
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น (พันบาท)	3,717,886.33	3,751,052.72	5,154,970.61
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (พันบาท)	15,442,100.51	15,188,567.05	19,038,542.91

ตารางสรุปงบกำไรขาดทุน

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ			
รายได้จากการดำเนินธุรกิจ (พันบาท)	25,036,198.94	20,197,746.55	22,353,269.89
รายได้จากการขาย (พันบาท)	22,710,697.66	17,728,879.97	19,827,176.71
รายได้จากการให้บริการ (พันบาท)	1,323,497.42	1,320,374.33	1,318,038.57
รายได้จากสัญญาเช่า (พันบาท)	999,091.34	1,143,256.32	1,205,164.73
รายได้ค่าเช่า (พันบาท)	999,091.34	1,143,256.32	1,205,164.73
รายได้จากการลงทุน (พันบาท)	2,912.53	5,235.92	2,889.87
รายได้อื่น (พันบาท)	96,486.44	135,977.42	123,891.09
รวมรายได้ (พันบาท)	25,132,685.38	20,333,723.97	22,477,160.97
ต้นทุน (พันบาท)	22,731,857.84	18,278,282.71	19,448,621.42
ต้นทุนขาย (พันบาท)	21,199,038.07	16,588,631.72	17,652,602.54

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
ต้นทุนการให้บริการ (พันบาท)	803,695.77	811,241.89	844,487.42
ต้นทุนค่าเช่า (พันบาท)	729,124.00	878,409.10	951,531.45
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (พันบาท)	1,689,762.75	1,529,407.20	1,922,297.01
ค่าใช้จ่ายในการขาย (พันบาท)	820,383.27	744,990.05	1,080,972.38
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (พันบาท)	869,379.47	784,417.14	841,324.64
รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย (พันบาท)	24,415,627.79	19,806,926.09	21,370,918.43
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย (พันบาท)	3,397.03	89,717.21	206,911.04
กำไร (ขาดทุน) อื่น (พันบาท)	-	-	600,325.69
กำไร (ขาดทุน) จากเครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน (พันบาท)	-	-	(989.20)
กำไร (ขาดทุน) จากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงิน (พันบาท)	-	-	601,314.90

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
กำไร (ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงิน และภาษีเงินได้ (พันบาท)	720,454.62	616,515.08	1,913,479.28
ต้นทุนทางการเงิน (พันบาท)	386,772.81	437,585.26	414,722.24
ภาษีเงินได้ (พันบาท)	65,452.47	33,363.84	214,621.41
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานต่อเนื่อง (พันบาท)	268,229.34	145,565.99	1,284,135.63
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ สำหรับงวด (พันบาท)	268,229.34	145,565.99	1,284,135.63
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ สำหรับงวด / กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานต่อเนื่อง (พันบาท)	268,229.34	145,565.99	1,284,135.63
กำไร (ขาดทุน) จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการผลประโยชน์พนักงาน (พันบาท)	-	(13,614.30)	476.09
องค์ประกอบอื่นของกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นที่จะไม่จัดประเภทรายการใหม่เข้าไปไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง (พันบาท)	-	-	367,790.16

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่จัดประเภทรายการใหม่เข้าไปไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง (พันบาท)	-	2,636.45	(73,558.03)
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น - สุทธิจากภาษี (พันบาท)	-	(10,977.85)	294,708.21
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม สำหรับงวด (พันบาท)	268,229.34	134,588.14	1,578,843.84
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) สุทธิ : ผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ (พันบาท)	269,835.04	145,697.63	1,283,875.73
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) สุทธิ : ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม (พันบาท)	(1,605.70)	(131.64)	259.90
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม : ผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ (พันบาท)	269,835.04	134,831.06	1,578,583.16
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม : ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม (พันบาท)	(1,605.70)	(242.92)	260.68
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท/หุ้น) (พันบาท)	0.26075	0.13009	1.14935

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
กำไรก่อนหัก ดอกเบี้ย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (พันบาท)	1,567,651.08	1,630,902.96	3,025,760.02
กำไรจากการดำเนินงาน (พันบาท)	614,578.36	390,056.65	982,351.46
กำไรจากการดำเนินงานปกติ (พันบาท)	268,229.34	145,565.99	683,809.94

ตารางสรุปงบกระแสเงินสด

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
งบกระแสเงินสด			
กำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับงวด / ของบริษัทใหญ่ (พันบาท)	268,229.34	145,565.99	1,284,135.63
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (พันบาท)	847,196.47	1,014,387.88	1,112,280.74
(โอนกลับ) ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (พันบาท)	(5,992.79)	(763.81)	989.20
(โอนกลับ) ขาดทุนจากการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ (พันบาท)	5,566.01	4,579.75	801.31

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
ส่วนแบ่ง (กำไร) ขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย (พันบาท)	(3,397.03)	(89,717.21)	(206,911.04)
(กำไร) ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน (พันบาท)	(98.99)	(295.14)	15,879.51
(กำไร) ขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุน (พันบาท)	-	-	(601,314.90)
(กำไร) ขาดทุนจากการขายและตัดจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร (พันบาท)	(7,946.05)	80.90	8,334.89
(โอนกลับ) ขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า (พันบาท)	-	-	1,000.00
เงินปันผลและดอกเบี้ยรับ (พันบาท)	(2,912.53)	(5,235.92)	(2,889.87)
รายได้ดอกเบี้ย (พันบาท)	(2,912.53)	(5,235.92)	(2,889.87)
ต้นทุนทางการเงิน (พันบาท)	386,772.81	437,585.26	414,722.24
ภาษีเงินได้ (พันบาท)	65,452.47	33,363.84	214,621.41
(กลับรายการ) ประมาณการหนี้สิน (พันบาท)	21,143.48	21,029.00	31,163.12

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
รายการปรับปรุงอื่น ๆ (พันบาท)	(98,663.05)	(138,695.54)	(51,494.65)
เงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) การดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน (พันบาท)	1,475,350.13	1,421,884.98	2,221,317.59
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (เพิ่มขึ้น) ลดลง (พันบาท)	(238,956.77)	561,724.18	(488,187.61)
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่า (เพิ่มขึ้น) ลดลง (พันบาท)	3,922.54	4,206.10	5,029.78
สินค้าคงเหลือ (เพิ่มขึ้น) ลดลง (พันบาท)	(222,713.27)	97,698.11	(532,007.42)
สินทรัพย์ดำเนินงานอื่น (เพิ่มขึ้น) ลดลง (พันบาท)	(9,220.91)	(33,596.94)	(10,927.96)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น เพิ่มขึ้น (ลดลง) (พันบาท)	2,615,709.11	1,142,604.66	2,386,430.49
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน เพิ่มขึ้น (ลดลง) (พันบาท)	(9,760.24)	(6,945.98)	(13,133.18)
ประมาณการหนี้สิน เพิ่มขึ้น (ลดลง) (พันบาท)	-	-	(221,614.99)

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
หนี้สินดำเนินงานอื่น เพิ่มขึ้น (ลดลง) (พันบาท)	9,906.81	27,609.54	37,424.47
เงินสดรับ (จ่าย) จากการดำเนินงาน (พันบาท)	3,624,237.41	3,215,184.65	3,384,331.15
(จ่าย) คืนภาษีเงินได้ (พันบาท)	(117,790.99)	(115,670.88)	45,478.20
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน (พันบาท)	3,506,446.41	3,099,513.77	3,429,809.35
เงินสดจ่ายซื้อเงินลงทุน (พันบาท)	-	-	(268.63)
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า (พันบาท)	-	-	394,219.52
เงินสดจ่ายซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า (พันบาท)	(500,000.00)	(149,999.80)	(62,500.00)
เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ถาวร (พันบาท)	18,793.05	6,907.76	3,985.51
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (พันบาท)	18,793.05	6,907.76	3,985.51

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ถาวร (พันบาท)	(362,464.48)	(151,341.99)	(89,361.70)
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (พันบาท)	(300,624.40)	(101,504.32)	(84,875.16)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน (พันบาท)	(1,780.50)	(8,138.40)	(3,264.99)
สินทรัพย์สิทธิการใช้ (พันบาท)	(58,823.15)	(41,699.27)	(1,221.55)
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัดการใช้ (เพิ่มขึ้น) ลดลง (พันบาท)	(240.00)	7,000.00	(30,000.00)
รับเงินปันผล (พันบาท)	41,347.50	21,075.00	24,900.00
รับดอกเบี้ย (พันบาท)	2,912.53	5,235.92	2,888.16
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน (พันบาท)	(797,999.94)	(261,366.74)	243,862.86
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น - สถาบันการเงิน เพิ่มขึ้น (ลดลง) (พันบาท)	2,867.44	(62.77)	(7,557.90)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืม (พันบาท)	9,410,288.33	11,882,262.23	12,588,737.46

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้น (พันบาท)	9,200,048.98	11,878,819.73	12,522,459.05
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้น - สถาบันการเงิน (พันบาท)	8,385,692.75	9,431,103.43	8,804,344.72
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้น - บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน (พันบาท)	-	1,222,682.20	1,471,989.46
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้น - บุคคลหรือกิจการอื่น (พันบาท)	814,356.23	1,225,034.11	2,246,124.88
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาว (พันบาท)	210,239.35	3,442.50	66,278.41
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาว - สถาบันการเงิน (พันบาท)	210,239.35	3,442.50	66,278.41
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้ยืม (พันบาท)	(12,750,591.27)	(13,033,260.44)	(14,253,543.91)
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้น (พันบาท)	(11,121,331.02)	(12,841,068.17)	(14,056,880.21)
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้น - สถาบันการเงิน (พันบาท)	(8,442,381.79)	(9,408,575.00)	(8,999,828.76)

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้น - บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน (พันบาท)	-	(634,656.11)	(1,438,884.52)
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้น - บุคคลหรือกิจการอื่น (พันบาท)	(2,678,949.23)	(2,797,837.06)	(3,618,166.93)
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาว (พันบาท)	(1,629,260.25)	(192,192.27)	(196,663.70)
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาว - สถาบันการเงิน (พันบาท)	(1,629,260.25)	(192,192.27)	(196,663.70)
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า (พันบาท)	(862,349.68)	(907,725.21)	(1,013,469.03)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อหุ้นทุนซื้อคืน (พันบาท)	-	-	(18,993.76)
จ่ายเงินปันผล (พันบาท)	(0.05)	(101,213.45)	(156,138.25)
จ่ายดอกเบี้ย (พันบาท)	(336,531.20)	(407,634.06)	(383,284.88)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน (พันบาท)	(2,364,952.82)	(2,567,633.49)	(3,244,250.28)

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบรวม	งบรวม	งบรวม
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ (พันบาท)	343,493.65	270,513.54	429,421.93
ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนในเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด (พันบาท)	(2.82)	(76.15)	120.40
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด (พันบาท)	691,362.95	1,034,853.79	1,305,291.17
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด สิ้นงวด (พันบาท)	1,034,853.79	1,305,291.17	1,734,833.50

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

	2566	2567	2568
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity ratio)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.90	0.80	0.90
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.40	0.40	0.40
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.30	0.40	0.40
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	25.90	23.00	20.20
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	14.10	15.80	18.10

	2566	2567	2568
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	7.70	5.60	5.00
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	47.10	65.70	73.00
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	7.20	5.50	5.70
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	51.00	66.40	64.30
วงจรเงินสด (Cash Cycle) (วัน)	10.30	15.10	26.90
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability ratio)			
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	9.20	9.50	13.00
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (ร้อยละ)	2.80	2.60	4.90
อัตราส่วนรายได้อื่นต่อรายได้รวม (ร้อยละ)	0.40	0.70	0.60
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (ร้อยละ)	262.60	614.40	310.00
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	1.10	0.70	5.70
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	10.70	3.90	28.80
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial policy ratio)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	3.20	3.00	2.70
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	4.00	3.50	5.30

	2566	2567	2568
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (interest bearing debt to EBITDA ratio) (เท่า)	7.52	7.42	6.26
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	0.40	0.40	0.50
อัตราการจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ)	0.00	69.10	12.20
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency ratio)			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	1.90	1.00	7.50
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (ร้อยละ)	17.00	16.50	33.10
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	1.80	1.30	1.30

5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

5.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไป

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อนายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่อยู่/สถานที่ตั้ง : 93 ถนนรัชดาภิเษก

แขวง/ตำบล : ดินแดง

เขต/อำเภอ : ดินแดง

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

รหัสไปรณีย์ : 10400

โทรศัพท์ : 02-009-9000

โทรสาร : 02-009-9991

บริษัทผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัทผู้สอบบัญชี : บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

ที่อยู่/สถานที่ตั้ง : อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ 1 ชั้น 50 ถนนสาทรใต้

แขวง/ตำบล : แขวงยานนาวา

เขต/อำเภอ : เขตสาทร

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

รหัสไปรณีย์ : 10120

โทรศัพท์ : 0 2677 2000

โทรสาร : 0 2677 2222

รายชื่อผู้สอบบัญชี : นางสาว นารีวรรณ ชัยบันทัด

เลขที่ใบอนุญาต : 9219

รายชื่อผู้สอบบัญชี : นางสาว สิรินุช สุรไพฑูรย์กร

เลขที่ใบอนุญาต : 8413

รายชื่อผู้สอบบัญชี : นาย ทรงชัย วงศ์พิริยาภรณ์

เลขที่ใบอนุญาต : 10996

5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

5.2.1 ข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ

ข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน : ไม่มี

5.2.2 ข้อจำกัดของผู้ถือหุ้นในต่างประเทศ

มีข้อจำกัดของผู้ถือหุ้นในต่างประเทศหรือไม่ : ไม่มี

5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ทีมกฎหมายขอรายงานว่า ณ ปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เข้าข่ายเป็นสาระสำคัญและจำเป็นต้องเปิดเผยใน One Report ทั้งนี้ จากการพิจารณาตามหลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูล พบว่าข้อพิพาทที่มีอยู่ ไม่เข้าเงื่อนไขการเปิดเผย ดังต่อไปนี้

1. มูลค่าทุนทรัพย์หรือค่าเสียหายที่เรียกร้อง

ไม่มีคดีหรือข้อพิพาทที่มีมูลค่าทุนทรัพย์หรือค่าเสียหายที่เรียกร้องในจำนวนตั้งแต่ ร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นรวมของบริษัท (ประมาณ 219.4 ล้านบาท) ขึ้นไป

2. ลักษณะคดี

ข้อพิพาทที่มีอยู่เป็นคดีที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท เช่น คดีตามสัญญาเช่ารถ คดีลูกค้ารายบุคคล หรือคดีที่เกิดจากการให้บริการตามปกติของบริษัท

3. ผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและฐานะการเงิน

ข้อพิพาทดังกล่าวไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ฐานะการเงิน หรือ business model ของกลุ่มบริษัทโดยรวม

4. คู่ความ

ไม่มีคดีหรือข้อพิพาทที่กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทเป็นคู่ความ หรือเกี่ยวข้องกับการกระทำเฉพาะตัวของกรรมการหรือผู้บริหาร

5. สถานะของคดี

เป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยุติแล้ว หรือมีแนวโน้มยุติโดยการเจรจา โดยไม่มีความเสี่ยงทางการเงินหรือความเสี่ยงด้านชื่อเสียงอย่างมีนัยสำคัญ

6. กรณีข้อพิพาทเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ในกรณีที่บริษัทถูกฟ้องเป็นจำเลยร่วมในฐานะผู้จำหน่าย (Dealer) จากข้อพิพาทเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ภาระความรับผิดหลักอยู่กับผู้ผลิตหรือผู้นำเข้า และบริษัทไม่มีความเสี่ยงทางการเงินที่เป็นสาระสำคัญ

ข้อพิพาททางกฎหมาย

มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือไม่ : ไม่มี

5.4 ตลาดรอง

ตลาดรอง

มีการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศอื่นหรือไม่ : ไม่มี

5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ (กรณีออกตราสารหนี้)

สถาบันทางการเงินที่ติดต่อประจำ

มีการออกตราสารหนี้ : ไม่มี

ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ

6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ : มี

กลุ่มบริษัทฯ ในฐานะผู้นำด้านไลฟ์สไตล์โมบิลิตี้ที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม โดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีเจตนารมณ์ที่จะดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance – CG) โดยยึดมั่นในความโปร่งใส ตรวจสอบได้ และคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมศักยภาพทางธุรกิจและการเติบโตอย่างยั่งยืนภายในระบบนิเวศทางธุรกิจของบริษัทฯ (Ecosystem)

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามมาตรฐานสูงสุดของบรรษัทภิบาล คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ให้ความเห็นชอบและอนุมัตินโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ โดยมีการทบทวนและปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมาย ข้อบังคับ และแนวปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี 8 หลักปฏิบัติ (Corporate Governance Code: CG Code) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการสื่อสารและถ่ายทอดแนวทางดังกล่าวไปยังคณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับ เพื่อให้ถือเป็นข้อปฏิบัติ แนวทาง และบรรทัดฐานในการดำเนินธุรกิจอย่างเคร่งครัด อันจะนำไปสู่การเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อส่งเสริมให้เกิดการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจในทุกระดับขององค์กร และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน บริษัทฯ ได้เผยแพร่นโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดี จรรยาบรรณธุรกิจ และนโยบายที่เกี่ยวข้องบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ www.mgc-asia.com

ในการนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มอบหมายให้คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน ทำหน้าที่กำกับดูแลและกลั่นกรองงานที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาความยั่งยืน รวมถึงการติดตามผล ทบทวนและพัฒนาเพิ่มเติมนโยบายให้เหมาะสมกับสถานการณ์และสอดคล้องกับแนวปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยนโยบายดังกล่าวครอบคลุมหลักการ 5 หมวด ดังนี้

- **หมวดที่ 1 สิทธิผู้ถือหุ้น (the Rights of Shareholders)**
- **หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (The Equitable Treatment of Shareholders)**
- **หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Interested Persons)**
- **หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)**
- **หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของกรรมการ**

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการฉบับเต็ม : https://www.mgc-asia.com/th/investor-relations/corporate-governance/policy

6.1.1 นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการ

นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการ : มี

แนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการ : การสรรหากรรมการ, การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ, ความเป็นอิสระของคณะกรรมการจากฝ่ายจัดการ, การพัฒนากรรมการ, การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ, การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม, แนวปฏิบัติอื่น ๆ เกี่ยวกับคณะกรรมการ

การสรรหากรรมการ

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะพิจารณา คัดเลือกและสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมทั้งด้านประสบการณ์ ความรู้ และความสามารถที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และสมควรได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการ และกรรมการอิสระ เพื่อเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งตามข้อบังคับของบริษัทฯ

ในการสรรหากรรมการใหม่ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทนจะพิจารณาบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัทฯ และตามความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน (Board Skill Matrix) ที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งได้กำหนดให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยจะทบทวนเป็นประจำทุกปี รวมถึงพิจารณาจากความหลากหลายของคุณสมบัติ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา สัญชาติ หรือประเทศต้นกำเนิด (Board Diversity) เพื่อเป็นการ ส่งเสริมความเสมอภาคและขจัดการเลือกปฏิบัติโดยไม่เป็นธรรม อีกทั้งใช้ฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ประกอบการพิจารณา ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ให้สิทธิผู้ถือหุ้นในการเสนอชื่อบุคคล ที่เห็นว่ามีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทฯ โดยได้ประกาศไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ และในกรณีตำแหน่งกรรมการว่างลง เนื่องจากเหตุอื่นนอกจาก ถึงคราวออกตามวาระ คณะกรรมการบริษัทฯ จะพิจารณาแต่งตั้ง บุคคลซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการแทน ด้วยมติคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่ทั้งนี้ บุคคลซึ่งเข้ารับตำแหน่งเป็นกรรมการในกรณีดังกล่าวให้อยู่ในตำแหน่งเพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งสำหรับการสรรหากรรมการอิสระ บริษัทฯ จะพิจารณาบุคคลที่มีคุณสมบัติของกรรมการอิสระตามที่บริษัทฯ กำหนด และเป็นไปตามแนวทางที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนรวมถึงหลักเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด โดยบริษัทฯ กำหนดคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 หัวข้อ "กฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท"

การสรรหาประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

ในกรณีที่ตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงว่างลง หรือผู้ดำรงตำแหน่งไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ คณะกรรมการบริษัทฯ จะมอบหมายให้ผู้ดำรงตำแหน่งใกล้เคียงหรือตำแหน่งรองลงมาเป็นผู้รักษาการชั่วคราว จนกว่าจะมีการสรรหาและ คัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดโดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะเป็นผู้กำหนด คุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการสรรหาโดยจะพิจารณาคัดเลือก ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ มีวิสัยทัศน์ และเข้าใจวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ในการพิจารณาอนุมัติแต่งตั้ง

แผนสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเตรียมความพร้อมเพื่อสร้างบุคลากรเข้าทดแทนตำแหน่งงานที่สำคัญ ต่าง ๆ ในองค์กร ทดแทนกรณีที่ผู้ดำรงตำแหน่งบริหารที่สำคัญไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้จนครบวาระ หรือตำแหน่งว่างลง ด้วยเหตุอื่นใดเพื่อลดความเสี่ยงหรือผลกระทบจากการขาดความต่อเนื่องในการบริหารจัดการ จึงมอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาเป็นประจำทุกปี โดยมีหลักเกณฑ์และระเบียบปฏิบัติให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและโปร่งใส ดังนี้

เกณฑ์การประเมิน

- การประเมินผลการปฏิบัติงานประจำปีและความรู้ความสามารถในธุรกิจของ BUs (ย้อนหลัง 2 ปี)
- การประเมินศักยภาพ (Potential) โดยพิจารณาจากศักยภาพความเป็นผู้นำ (Managerial Competency)
- การประเมินความสามารถทางด้านการบริหารจัดการ (Management Assessment Test) การประเมิน Assessment Report
- การประเมินพฤติกรรมที่สอดคล้องกับค่านิยมขององค์กร (Core Value)

ผู้ที่ผ่านการประเมินเป็นผู้สืบทอดตำแหน่ง จะได้รับการพัฒนาอย่างเหมาะสม เพื่อเตรียมเป็นผู้นำขององค์กรในอนาคตต่อไป ทั้งนี้การพิจารณา จะพิจารณาจากพนักงานภายในของบริษัทฯ เป็นลำดับแรก หากไม่สามารถหาผู้สืบทอดตำแหน่งได้จากพนักงานภายใน บริษัทฯ จึงจะทำการสรรหาบุคคลภายนอกผู้มีความเหมาะสมต่อไป

ขั้นตอนและกระบวนการสืบทอดตำแหน่ง

- กำหนดหรือเสนอผู้สืบทอดตำแหน่ง Bus จัดทำ Succession Plan ส่งมาที่ HROD

- การทบทวน และสรุปรายชื่อผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Slate)

  กำหนดอย่างน้อย
  ตำแหน่งละ 1 คน
  (HR เสนอ GCEO)
- รายงานรายชื่อผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) ผู้สืบทอดตำแหน่ง 1:1 เพื่อเตรียมตัวรับการพัฒนา
- การจัดทำแผนพัฒนา Individual Development Plan รับการประเมินและพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถในการบริหาร พัฒนารายบุคคล ประเมินความพร้อมทุกปี (HR/MAT)

การจัดทำแผนพัฒนา (Development Plan)

ด้านการพัฒนา	กิจกรรม / แนวทาง	ผู้รับผิดชอบ	ระยะเวลา	ตัวชี้วัดความสำเร็จ
On-the-Job Development	มอบหมายงานโครงการพิเศษ (เช่น การลดค่าใช้จ่าย/การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน	Head BU	6 เดือน	สามารถบริหารโครงการสำเร็จตาม KPI
Coaching & Mentoring	เข้าร่วมโปรแกรม Coaching กับผู้บริหารระดับสูง	GCEO	2 ครั้ง/ปี	ได้รับ Feedback ระดับ “Ready” จาก Mentor
Job Enhancement	รับการอบรมสำหรับการตรวจสอบและบริหารจัดการธุรกิจ (Fin For Manager)	HR & MAT	2 หลักสูตร	รายงานวิเคราะห์กระบวนการได้ครบถ้วน
Formal Learning	เข้าร่วมหลักสูตร “Strategic Leadership for Future Executive”	HR & MAT	2 เดือน	ผ่านการประเมินผลการอบรม
Self-Development	ศึกษาออนไลน์เรื่อง AI for Business	Self	ต่อเนื่อง	ผ่านการทดสอบออนไลน์ / นำเสนอโครงการพัฒนางานผ่านการใช้ AI

ความหลากหลายทางทักษะของคณะกรรมการบริษัทฯ (Board Skill Matrix)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับความหลากหลายในองค์ประกอบของคณะกรรมการ (Board Diversity) ได้แก่ เพศ อายุ ความรู้ ประสบการณ์ ทักษะที่จำเป็น และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์กับบริษัทฯ ได้แก่ ด้านบริหารธุรกิจที่เกี่ยวกับยานยนต์ ด้านการเงิน บัญชี กฎหมาย การลงทุน เทคโนโลยี นวัตกรรมการ และด้าน GRC (Governance, Risk and Compliance) รวมถึงประสบการณ์และความชำนาญด้านอื่นๆ ที่สอดคล้องกับเป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ นอกจากนี้ ในการสรรหากรรมการ ได้มีการนำรายชื่อกรรมการจากแหล่งข้อมูลต่างๆ อาทิ บัญชีรายชื่อกรรมการรัฐวิสาหกิจ (Director Pool) รายชื่อกรรมการอาชีพในทำเนียบสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการไทย เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณา ตลอดจนให้สิทธิผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาคัดเลือกตั้งเป็นกรรมการในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี โดยจะพิจารณาประกอบกับตารางแสดงทักษะ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ (Board Skill Matrix)

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับการสรรหากรรมการ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/board-and-committee-charter-th.pdf

การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ

ค่าตอบแทนของกรรมการบริษัทฯ กำหนดโดยยึดหลักความเป็นธรรม โปร่งใส และสอดคล้องกับภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบ รวมถึงผลงานของแต่ละบุคคล โดยแบ่งออกเป็นค่าตอบแทนคงที่ (ค่าประจำเดือน และเบี้ยประชุม) และค่าตอบแทนผันแปรตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในบางกรณี ซึ่งผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทฯ ก่อนเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติ

โครงสร้างค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชุดย่อย ซึ่งประกอบด้วย กรรมการตรวจสอบ กรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน กรรมการอิสระ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ และผู้บริหารระดับสูง โดยพิจารณาให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดอัตราค่าตอบแทนประจำปี โดยมีการกำหนดค่าตอบแทนประธานกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ และกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ ตามหน้าที่ และให้กรรมการที่ดำรงตำแหน่งผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทฯ ไม่ได้รับค่าตอบแทนซ้ำซ้อนจากบทบาทกรรมการ

ความเป็นอิสระของคณะกรรมการจากฝ่ายจัดการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการมีคณะกรรมการที่มีอิสระจากฝ่ายจัดการอย่างแท้จริง โดยกำหนดสัดส่วนของกรรมการอิสระไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และไม่น้อยกว่า 3 คน ทั้งนี้ คุณสมบัติของกรรมการอิสระเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด กรรมการอิสระต้องไม่มีความเกี่ยวข้องทางธุรกิจหรือผลประโยชน์ส่วนตัวใด ๆ ที่อาจมีผลต่อการปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเป็นกลาง โปร่งใส และเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

การพัฒนากรรมการ

บริษัทฯ ส่งเสริมให้กรรมการมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านองค์ความรู้ ทักษะ และความเข้าใจในประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลกิจการ การบริหารความเสี่ยง และความยั่งยืน โดยสนับสนุนให้กรรมการเข้าร่วมอบรมกับสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และสถาบันชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทฯ จัดให้มีการปฐมนิเทศกรรมการใหม่ เพื่อแนะนำภาพรวมขององค์กร การดำเนินงานของบริษัท กลยุทธ์และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจและการดำเนินการที่สำคัญ โดยประธานกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ และ/หรือคณะกรรมการบริหาร นอกจากนี้ กรรมการใหม่จะได้รับทราบกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท หนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับบริษัท และรายงานประจำปี และข้อมูลที่เกี่ยวข้องต่างๆ เพื่อกรรมการใหม่จะได้รับทราบบทบาท และหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท อีกทั้ง สนับสนุนให้กรรมการได้รับการอบรมและพัฒนาทักษะที่เหมาะสม เช่น การอบรมสัมมนา การบรรยาย เพื่อเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ใหม่ๆ สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปเพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท

ในปี 2568 มีกรรมการบริษัทฯ ที่เข้ารับการอบรมในหลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 379/2025 คือ นายอาสา ปิยะรัฐ โดยมีรายละเอียดการเข้าอบรมหลักสูตรของคณะกรรมการบริษัทฯ ปรากฏในเอกสารแนบ 1 "รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท" นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลข่าวสารการจัดอบรมและสัมมนาที่เป็นประโยชน์ต่อคณะกรรมการเป็นประจำ

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับการพัฒนากรรมการ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/cg-policy-th.pdf

เลขหน้าของลิงก์ : 19-20

การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

บริษัทฯ จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานและทบทวนผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อยทุกคณะเป็นประจำทุกปี อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยใช้แนวทางการประเมินตนเองของคณะกรรมการจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะและโครงสร้างของคณะกรรมการ เพื่อเป็นกรอบในการตรวจสอบการปฏิบัติงาน

ในหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ และส่งเสริมให้มีการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาอุปสรรคในประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายคณะ

เกณฑ์การประเมิน แบ่งเป็น 5 ระดับ ได้แก่

1 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง หรือ ไม่มีการดำเนินการในเรื่องนั้น
2 = ไม่เห็นด้วย หรือ มีการดำเนินการในเรื่องนั้นเล็กน้อย
3 = เห็นด้วย หรือ มีการดำเนินการในเรื่องนั้นพอสมควร
4 = เห็นด้วยค่อนข้างมาก หรือ มีการดำเนินการในเรื่องนั้นดี
5 = เห็นด้วยอย่างมาก หรือ มีการดำเนินการในเรื่องนั้นอย่างดีเยี่ยม

หัวข้อในการประเมิน แบ่งเป็น 6 หัวข้อ ดังนี้

(1) โครงสร้างและคุณสมบัติ
(2) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ
(3) การประชุม
(4) พลวัตในการปฏิบัติหน้าที่
(5) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ
(6) การพัฒนากรรมการ

กระบวนการในการประเมิน

1. คณะกรรมการบริษัทฯ ดำเนินการประเมินผลรายคณะปีละ 1 ครั้ง
2. เลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินให้กรรมการแต่ละท่านดำเนินการประเมินรูปแบบรายคณะ
3. เลขานุการบริษัทรวบรวมแบบประเมินจากคณะกรรมการ และสรุปผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา
4. เลขานุการบริษัทประสานงานในการนำผลการประเมิน และข้อเสนอแนะต่าง ๆ มาใช้ในการปรับปรุงประสิทธิผลของการทำงานของคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการกำกับดูแลกิจการในด้านต่าง ๆ

ผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายคณะประจำปี 2568

หัวข้อประเมิน	ผลประเมินรายคณะ ปี 2567 (ร้อยละ)	ผลประเมินรายคณะ ปี 2568 (ร้อยละ)
1. โครงสร้างและคุณสมบัติกรรมการ	91.45	95.21
2.บทบาท หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ	89.10	93.98
3. การประชุมคณะกรรมการ	90.77	94.87
4. พลวัตในการปฏิบัตหน้าที่ของคณะกรรมการ	91.38	94.46
5. ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ	95.38	97.44
6. การพัฒนากรรมการ	88.46	92.31
ผลคะแนนประเมินรวม	**91.09**	**94.71**

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคล แบ่งการประเมินเป็น 5 หัวข้อ

(1) คุณสมบัติส่วนบุคคล
(2) ความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่
(3) การมีส่วนร่วมในการประชุม
(4) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ
(5) ความสัมพันธ์กับคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

กระบวนการในการประเมิน

1. คณะกรรมการบริษัทฯ ดำเนินการประเมินผล โดยการประเมินตนเองปีละ 1 ครั้ง
2. เลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินให้กรรมการแต่ละท่าน ดำเนินการประเมินรูปแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)
3. เลขานุการบริษัทรวบรวมแบบประเมินจากคณะกรรมการและสรุปผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา
4. เลขานุการบริษัทประสานงานในการนำผลการประเมินและข้อเสนอแนะต่าง ๆ มาใช้ในการปรับปรุงประสิทธิผลของการทำงานของคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการกำกับดูแลกิจการในด้านต่าง ๆ

ผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคลประจำปี 2568

หัวข้อประเมิน	ผลประเมินรายบุคคล ปี 2567 (ร้อยละ)	ผลประเมินรายบุคคล ปี 2568 (ร้อยละ)
1. คุณสมบัติส่วนบุคคล	96.92	96.92
2. ความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่	94.36	95.90
3. การมีส่วนร่วมในการประชุม	95.60	98.02
4. บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ	95.10	97.42
5. ความสัมพันธ์กับคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ	93.85	96.92
ผลคะแนนประเมินรวม	**95.17**	**97.04**

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อย

มีหลักเกณฑ์และกระบวนการในการประเมินดังนี้

(1) คณะกรรมการชุดย่อยดำเนินการประเมินผล โดยการประเมินตนเองปีละ 1 ครั้ง

(2) เลขานุการคณะกรรมการชุดย่อยรวบรวมแบบประเมินจากกรรมการและสรุปผล เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการชุดย่อย ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา ผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อย ประกอบด้วย

คณะกรรมการตรวจสอบ

หัวข้อประเมิน	ผลประเมินรายคณะ ปี 2567 (ร้อยละ)	ผลประเมินรายคณะ ปี 2568 (ร้อยละ)
1. โครงสร้างและคุณสมบัติกรรมการ	93.33	98.67
2. การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ	91.43	93.33
3. บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ	97.14	98.10
ผลคะแนนประเมินรวม	**93.97**	**96.70**

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

หัวข้อประเมิน	ผลประเมินรายคณะ ปี 2567 (ร้อยละ)	ผลประเมินรายคณะ ปี 2568 (ร้อยละ)
1. โครงสร้างและคุณสมบัติกรรมการ	97.33	98.67
2. การประชุมคณะกรรมการ	94.29	94.29
3. บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ	91.11	94.44
ผลคะแนนประเมินรวม	**94.24**	**95.80**

คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน

หัวข้อประเมิน	ผลประเมินรายคณะ ปี 2567 (ร้อยละ)	ผลประเมินรายคณะ ปี 2568 (ร้อยละ)
1. โครงสร้างและคุณสมบัติกรรมการ	93.00	100.00
2. การประชุมคณะกรรมการ	94.17	99.17
3. บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ	95.00	100.00
ผลคะแนนประเมินรวม	**94.06**	**99.72**

คณะกรรมการบริหาร

หัวข้อประเมิน	ผลประเมินรายคณะ ปี 2567 (ร้อยละ)	ผลประเมินรายคณะ ปี 2568 (ร้อยละ)
1. โครงสร้างและคุณสมบัติกรรมการ	89.33	94.67
2. การประชุมคณะกรรมการ	90.95	96.19
ผลคะแนนประเมินรวม	**90.14**	**95.43**

การประเมินผลผู้บริหารสูงสุด

บริษัทฯ กำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารสูงสุดเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ กลยุทธ์องค์กร และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ใช้ผลการประเมินดังกล่าวเป็นเครื่องมือสำคัญในการกำกับติดตามประสิทธิภาพการบริหารงาน และเพื่อให้มั่นใจว่าผู้บริหารสูงสุดสามารถขับเคลื่อนองค์กรให้บรรลุเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

แบบประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารสูงสุดแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย (1) ตัวชี้วัดด้านการเงิน (2) ตัวชี้วัดด้านการบริหารงาน (3) ตัวชี้วัดด้านการบริหารงานบุคคล และ (4) ตัวชี้วัดด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG) ทั้งนี้ การประเมินครอบคลุมทั้งผลสำเร็จเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ เพื่อสะท้อนประสิทธิผลในการบริหารจัดการองค์กรอย่างรอบด้าน

ส่วนที่	รายละเอียดตัวชี้วัด
1. ตัวชี้วัดด้านการเงิน	พิจารณาความสามารถในการบรรลุเป้าหมายทางการเงินของบริษัทฯ อาทิ รายได้ กำไร ความสามารถในการทำกำไร การบริหารต้นทุน สภาพคล่องทางการเงิน และประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากร
2. ตัวชี้วัดด้านการบริหารงาน	พิจารณาความสามารถในการกำหนดและขับเคลื่อนกลยุทธ์ การกำกับติดตามผลการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายใน การตัดสินใจเชิงบริหาร และการพัฒนาองค์กรเพื่อรองรับการแข่งขันในระยะยาว
3. ตัวชี้วัดด้านการบริหารงานบุคคล	พิจารณาความสามารถในการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล การพัฒนาภาวะผู้นำ การเตรียมความพร้อมผู้สืบทอดตำแหน่ง การสร้างแรงจูงใจแก่พนักงาน และการส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรที่เหมาะสม
4. ตัวชี้วัดด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล	พิจารณาการดำเนินธุรกิจตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน การกำกับดูแลกิจการที่ดี การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย และการบริหารจัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมอย่างเหมาะสม

ในปี 2568 ผู้บริหารสูงสุดได้รับผลการประเมินรวม 95.04 คะแนน ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถในการบริหารและขับเคลื่อนองค์กรให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ ครอบคลุมทั้งด้านผลการดำเนินงานทางการเงิน การบริหารจัดการองค์กร การพัฒนาทรัพยากรบุคคล และการดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดีและแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน

การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ กำหนดให้มีการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างรัดกุม โดยแต่งตั้งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าไปดำรงตำแหน่งในบริษัทย่อย/ร่วม เพื่อให้สามารถกำกับดูแลทิศทางการดำเนินธุรกิจ และติดตามผลการดำเนินงานให้สอดคล้องกับนโยบาย กลยุทธ์ และจรรยาบรรณของบริษัทฯ อย่างใกล้ชิด โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของตัวแทนที่ดำรงตำแหน่งในบริษัทย่อย/ร่วมอย่างชัดเจน และรายการที่มีนัยสำคัญต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ ก่อนเสมอ ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นไปตามหลักความรับผิดชอบตามแนวปฏิบัติ CG Code ทั้งนี้ กรรมการของบริษัทย่อยต้องเปิดเผยข้อมูลด้านการเงิน การดำเนินงาน และรายการที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างครบถ้วนและทันเวลา และต้องงดเว้นจากการอนุมัติรายการที่ตนมีส่วนได้เสีย โดยมีรายละเอียดดังนี้

ข้อความอื่นใดที่มิได้กล่าวถึงในเอกสารนี้ ให้ถือและบังคับตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และรวมถึงกฎหมายอื่นที่มีผลใช้บังคับหรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการของบริษัทฯ

(1) กรณีดังต่อไปนี้กรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) ที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ก่อนที่กรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) เพื่อเข้าทำรายการหรือดำเนินการดังกล่าว

(1.1) การแต่งตั้งหรือเสนอชื่อบุคคลเป็นกรรมการและผู้บริหารที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมอย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว เว้นแต่นโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมหรือคณะกรรมการของบริษัทฯ จะได้กำหนดไว้เป็นอย่างอื่น ให้กรรมการและผู้บริหารที่บริษัทฯ แต่งตั้งหรือเสนอชื่อมีดุลยพินิจในการพิจารณาออกเสียงในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในเรื่องที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไปและการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้ตามแต่ที่กรรมการและผู้บริหารรายดังกล่าวจะเห็นสมควรเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) เว้นแต่เรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

(1.2) การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมและการจัดสรรหุ้น รวมทั้งการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม ซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการอื่นใดอันจะเป็นผลให้สัดส่วนการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนทั้งทางตรงและทางอ้อมของบริษัทฯ ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมไม่ว่าในทอดใดๆ ลดลงเกินกว่าร้อยละ 10.0 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น หรือสัดส่วนการถือหุ้นลดลงโดยเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่ถึงเกณฑ์ที่ต้องให้ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ อนุมัติ เว้นแต่เป็นกรณีที่อยู่ในแผนธุรกิจหรืองบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมซึ่งได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ แล้ว

(1.3) การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อย การจ่ายเงินปันผลประจำปี และเงินปันผลระหว่างกาล (หากมี) ของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม เว้นแต่เป็นกรณีที่บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมจ่ายเงินปันผลเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้

(1.4) การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม เว้นแต่เป็นการแก้ไขข้อบังคับในเรื่องที่มีนัยสำคัญ ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

(1.5) การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยเว้นแต่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติตามสายการบังคับบัญชา (Line of Authority) ของบริษัทย่อย ที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ แล้ว

รายการต่อไปนี้เป็นรายการที่ถือว่ามีสาระสำคัญ และหากเข้าทำรายการจะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ดังนั้น จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการของบริษัทฯ ก่อน ทั้งนี้ ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดรายการที่บริษัทย่อยจะเข้าทำรายการเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ แล้วอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งรายการดังต่อไปนี้ คือ

1.1 กรณีที่บริษัทย่อยตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือรายการที่เกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทย่อยซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงกรณีดังต่อไปนี้

(1) การโอนหรือสละสิทธิประโยชน์ รวมตลอดถึงการสละสิทธิเรียกร้องที่มีต่อผู้ที่ก่อความเสียหายแก่บริษัทย่อย
(2) การขายหรือโอนกิจการของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
(3) การซื้อหรือการรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัทย่อย
(4) การเข้าทำ แก้ไข หรือเลิกสัญญาเกี่ยวกับการให้เช่ากิจการของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัทย่อย หรือการรวมกิจการของบริษัทย่อยกับบุคคลอื่น
(5) การเช่า หรือให้เช่าซื้อกิจการหรือทรัพย์สินของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือส่วนที่มีสาระสำคัญ

1.2 การกู้ยืมเงิน การให้กู้ยืมเงิน การให้สินเชื่อ การค้ำประกัน การทำนิติกรรมผูกพันบริษัทย่อยให้ต้องรับภาระทางการเงินเพิ่มขึ้น หรือการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินในลักษณะอื่นใดแก่บุคคลอื่นในจำนวนที่มีนัยสำคัญ และมิใช่ธุรกิจปกติของบริษัทย่อย เว้นแต่เป็นการกู้ยืมเงินระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อย

1.3 การเลิกกิจการของบริษัทย่อย

1.4 รายการอื่นใดที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติของบริษัทย่อยและเป็นรายการที่มีผลกระทบต่อบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

(2) ก่อนบริษัทย่อยเข้าทำรายการดังต่อไปนี้ ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ทั้งนี้ ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดของรายการที่บริษัทย่อยเข้าทำรายการเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ แล้วอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

(2.1) กรณีที่บริษัทย่อยตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือรายการที่เกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทย่อย
(2.2) การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทย่อยและการจัดสรรหุ้น รวมทั้งการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการใดอันเป็นผลให้สัดส่วนการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนของบริษัทฯ ทั้งทางตรงหรือทางอ้อมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยไม่ว่าในทอดใดๆ ลดลงเหลือน้อยกว่าสัดส่วนที่กำหนดในกฎหมายซึ่งใช้บังคับกับบริษัทย่อยอันมีผลทำให้บริษัทฯ ไม่มีอำนาจควบคุมบริษัทย่อยนั้น
(2.3) การเลิกกิจการของบริษัทย่อย
(2.4) รายการอื่นใดที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติของบริษัทย่อยและเป็นรายการที่จะมีผลกระทบต่อบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ
(2.5) การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยในเรื่องที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่ส่งผลกระทบต่อสิทธิในการออกเสียงลงคะแนนของบริษัทฯ ในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อย และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย หรือการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย เป็นต้น

(3) บริษัทฯ จะติดตามดูแลให้คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ที่เสนอชื่อหรือแต่งตั้งโดยบริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎหมาย ข้อบังคับ และนโยบายของบริษัทฯ

(4) คณะกรรมการของบริษัทฯ ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามแผนงานอย่างต่อเนื่อง และติดตามให้บริษัทย่อยเปิดเผยข้อมูล ฐานะทางการเงิน และผลดำเนินการ การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และรายการที่มีนัยสำคัญอื่นใดต่อบริษัทฯ และการดำเนินการต่างๆ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลและการบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้ครบถ้วนและถูกต้องตามประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ (แล้วแต่กรณี)
(5) กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ได้รับการเสนอชื่อหรือแต่งตั้งโดยบริษัทฯ มีหน้าที่ดังต่อไปนี้
(5.1) เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน ตลอดจนการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่มีนัยสำคัญของบริษัทย่อย ให้แก่คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ทราบโดยครบถ้วน ถูกต้อง และภายในกำหนดเวลาที่สมควรตามที่บริษัทฯ กำหนด

(5.2) เปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการของบริษัทฯ ให้ทราบถึงความสัมพันธ์และการทำธุรกรรมกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีหน้าที่แจ้งเรื่องดังกล่าวให้คณะกรรมการของบริษัทฯ ทราบภายในกำหนดเวลาที่สมควรตามที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาตัดสินหรืออนุมัติใดๆ ซึ่งการพิจารณานั้นจะคำนึงถึงผลประโยชน์โดยรวมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นสำคัญ ทั้งนี้ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย ต้องไม่มีส่วนร่วมอนุมัติในเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมนั้นด้วย

(5.3) รายงานแผนการประกอบธุรกิจ การขยายธุรกิจ โครงการลงทุนขนาดใหญ่ตามที่ได้รับอนุมัติจากบริษัทฯ การลดขนาดธุรกิจ การเลิกประกอบธุรกิจ การหยุดการดำเนินงานของหน่วยงาน ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ต่อบริษัทฯ ผ่านรายงานผลการดำเนินงานประจำเดือนหรือไตรมาส และเข้าชี้แจงหรือนำส่งเอกสารประกอบการพิจารณากรณีดังกล่าวในกรณีที่บริษัทฯ ร้องขอ

(5.4) ชี้แจง และ/หรือนำส่งข้อมูลหรือเอกสารที่เกี่ยวด้วยการดำเนินงานให้กับบริษัทฯ เมื่อได้รับการร้องขอตามเหมาะสม

(5.5) ชี้แจง และ/หรือส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องแก่บริษัทฯ ในกรณีที่บริษัทฯ ตรวจพบประเด็นที่มีนัยสำคัญใด ๆ

(6) ในกรณีที่บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม มีการพิจารณาเรื่องการแต่งตั้งผู้สอบบัญชี กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ได้รับการเสนอชื่อหรือแต่งตั้งโดยบริษัทฯ ควรชี้แจงให้บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมทราบว่าควรแต่งตั้งผู้สอบบัญชีที่อยู่ในสังกัดสำนักงานสอบบัญชีที่เป็นสมาชิกประเภทเต็มรูปแบบ (full member) ในเครือข่ายเดียวกันกับผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

(7) คณะกรรมการของบริษัทฯ จะต้องดูแลรับผิดชอบให้บริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยง ระบบป้องกันการทุจริตที่เหมาะสมและรัดกุมเพียงพอเพื่อป้องกันการทุจริตที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ และระบบงานอื่นๆ ที่จำเป็น รวมทั้งควรจัดให้มีระบบงานที่ชัดเจนเพื่อแสดงได้ว่าบริษัทฯ มีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูล การทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดได้อย่างต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ และมีช่องทางให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ สามารถได้รับข้อมูลของบริษัทย่อยในการติดตามดูแลผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญ และการทำรายการที่มีนัยสำคัญอื่นใดของบริษัทย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(8) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้างหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าวใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยของบริษัทฯ

(9) บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้กรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทฯ เข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนตามที่บริษัทฯ กำหนดในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมในการพิจารณาวาระที่มีสาระสำคัญต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมทุกครั้ง เว้นแต่มีเหตุสุดวิสัยที่กรรมการดังกล่าวไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้

(10) กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย จะทำธุรกรรมกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยได้ (แล้วแต่กรณี) ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยตามแต่ขนาดรายการที่คำนวณได้ เว้นแต่เป็นการทำธุรกรรมที่เป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจทางการค้าในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง แล้วแต่กรณี และเป็นข้อตกลงทางการค้าที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ หรือเป็นไปตามหลักการที่ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ อนุมัติไว้แล้ว

โปรดพิจารณารายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ในเอกสารแนบ 5 นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจโดยละเอียด หัวข้อ นโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อยและ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก

บริษัทฯ กำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของ ตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดกลไกให้บริษัทฯ สามารถกำกับดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงาน รวมทั้งมีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ รวมถึงกำกับดูแล

ให้ตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้บริหารในบริษัทดังกล่าว ปฏิบัติตามให้เป็นไปตามขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของตน

นอกจากนี้ ตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งหมายรวมถึงกรรมการหรือ ผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการหรือ ผู้บริหารในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ทั้งหมดมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

(ก) ต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงาน การทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทย่อยที่บริษัทฯ กำกับดูแลโดยตรง และบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ตลอดจนการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และ/หรือ รายการที่มีนัยสำคัญให้แก่บริษัทฯ ของตน ทราบโดยครบถ้วน ถูกต้อง และภายในกำหนดเวลาที่สมควรตามที่บริษัทฯ กำหนด

(ข) ต้องเปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและ บุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีหน้าที่รายงานเรื่องดังกล่าวให้คณะกรรมการของบริษัทฯ ทราบภายในกำหนดเวลาที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา ตัดสินหรืออนุมัติใด ๆ ซึ่งการพิจารณานั้นจะคำนึงถึงประโยชน์โดยรวมของบริษัทฯ เป็นสำคัญ

ทั้งนี้ กรรมการของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งหมด ต้องไม่มีส่วนร่วมในการอนุมัติเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ไม่ว่าโดยทางตรงและ/หรือ ทางอ้อมนั้นด้วย และต้องกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทตนซึ่งทำหน้าที่เป็นบริษัทย่อย ที่เป็นศูนย์กลางไม่มีส่วนร่วมในการอนุมัติเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไม่ว่าโดยทางตรง และ/หรือ ทางอ้อมนั้นด้วย

อนึ่ง การกระทำดังต่อไปนี้ซึ่งเป็นผลให้กรรมการ ผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ได้รับผลประโยชน์ทางการเงินอื่นนอกเหนือจากที่พึงได้ตามปกติ หรือเป็นเหตุให้บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งหมด หรือบริษัทฯ ได้รับความเสียหาย ให้สันนิษฐานว่าเป็นการกระทำที่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

(1) การทำธุรกรรมระหว่างบริษัทกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องโดยมิได้เป็นไปตาม หลักเกณฑ์ของการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

(2) การใช้ข้อมูลของบริษัทใหญ่หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักที่ล่วงรู้มา เว้นแต่เป็นข้อมูล ที่เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว

(3) การใช้ทรัพย์สินหรือโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักในลักษณะที่เป็นการฝ่าฝืนหลักเกณฑ์หรือหลักปฏิบัติทั่วไปตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

(ค) ต้องรายงานแผนการประกอบธุรกิจ การขยายธุรกิจโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของบริษัทที่ตนกำกับดูแลตามที่ได้รับอนุมัติจากบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็น ศูนย์กลาง ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ต่อบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็น ศูนย์กลาง ผ่านการรายงานผลการดำเนินงานประจำเดือน และเข้าชี้แจง และ/หรือ นำส่งเอกสารประกอบการพิจารณากรณีดังกล่าวตามที่บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางร้องของ

(ง) ต้องดูแลรับผิดชอบให้บริษัทภายใต้บริษัทที่ตนกำกับ ดูแล มีระบบการควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยงและระบบป้องกันการทุจริตอย่างเหมาะสม มีประสิทธิภาพ และรัดกุมเพียงพอที่ทำให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทต่าง ๆ นั้น จะเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย เอกสารฉบับนี้ กฎหมาย และหลักเกณฑ์เรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน รวมถึงประกาศข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้อย่างเคร่งครัด รวมทั้งการจัดให้มีระบบงานที่ชัดเจนเพื่อแสดงได้ว่าบริษัทต่าง ๆ นั้น มีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดได้อย่างต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ

นอกจากนี้ ต้องจัดให้มีกลไกในการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวในบริษัทต่าง ๆ โดยให้ทีมงาน ผู้ตรวจสอบภายในและกรรมการอิสระของบริษัทใหญ่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยตรงและให้มีการรายงานผลการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทใหญ่ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยมีการปฏิบัติตามระบบงานที่จัดทำไว้อย่างสม่ำเสมอ

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/management-subsidiaries-associate-companies-th.pdf

แนวปฏิบัติอื่น ๆ เกี่ยวกับคณะกรรมการ

การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest)

บริษัทฯ กำหนดให้กรรมการต้องเปิดเผยความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียที่อาจขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัทอย่างชัดเจน และงดเว้นจากการเข้าร่วมพิจารณาหรือมีส่วนเกี่ยวข้องกับวาระที่อาจเกิดผลประโยชน์ทับซ้อน ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าการตัดสินใจของคณะกรรมการเกิดขึ้นโดยสุจริตและโปร่งใส

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติอื่น ๆ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/conflict-of-interests-policy-th.pdf

การใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ มีมาตรการควบคุมการใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด โดยกรรมการและผู้บริหารต้องไม่ใช้ข้อมูลที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณะเพื่อแสวงหาประโยชน์ส่วนตน หรือเพื่อให้ผู้อื่นได้รับประโยชน์โดยมิชอบ พร้อมกำหนดช่วงเวลา “Blackout Period” และระเบียบการรายงานการซื้อขายหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารตามที่กฎหมายกำหนด

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติอื่น ๆ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/use-insider-information-th.pdf

นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption)

บริษัทฯ ประกาศเจตนารมณ์ชัดเจนในการต่อต้านการทุจริตทุกรูปแบบ โดยกรรมการต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด ทั้งในระดับการกำหนดนโยบาย การอนุมัติรายการสำคัญ และการกำกับดูแลฝ่ายจัดการ พร้อมกันนี้ บริษัทยังเข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)

การรายงานการถือครองหลักทรัพย์

กรรมการและผู้บริหารระดับสูงมีหน้าที่รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด โดยบริษัทฯ มีระบบติดตามและสนับสนุนการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวอย่างถูกต้องและทันเวลา เพื่อส่งเสริมความโปร่งใสในการกำกับดูแลกิจการ

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติอื่น ๆ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/use-insider-information-th.pdf

การส่งเสริมวัฒนธรรมธรรมาภิบาล

นอกจากการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และข้อบังคับต่าง ๆ แล้ว บริษัทฯ ยังมุ่งส่งเสริมให้คณะกรรมการเป็นผู้นำในการวางรากฐาน “วัฒนธรรมองค์กรที่มีจริยธรรม” โดยเป็นแบบอย่างด้านความโปร่งใส ความรับผิดชอบ และการเคารพสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งนี้ การปลูกฝังวัฒนธรรมธรรมาภิบาลถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของการสร้างความยั่งยืนในระยะยาว

6.1.2 นโยบายและแนวปฏิบัติ และมาตรการที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

หมวดที่ 1 สิทธิผู้ถือหุ้น (the Rights of Shareholders)

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในการรักษาสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ถือหุ้นทุกราย เช่น สิทธิในการซื้อขายหรือโอนหลักทรัพย์ที่ตนถือ สิทธิในการได้รับส่วนแบ่งกำไร สิทธิในการได้รับข้อมูลอย่างเพียงพอ สิทธิในการเข้าประชุมผู้ถือหุ้น แสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ และลงมติอนุมัติการเข้าทำรายการสำคัญ สิทธิในการแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการเป็นรายบุคคล สิทธิในการกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการ สิทธิในการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี โดยในปี 2568 บริษัทฯ ได้ส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

- เปิดเผยโครงสร้างผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมั่นใจว่าบริษัทฯ มีโครงสร้างการดำเนินงานที่มีความโปร่งใส และตรวจสอบได้ โดยไม่มีการถือหุ้นที่ซับซ้อน ไม่มีผู้ถือหุ้นร่วม และไม่มีผู้ถือหุ้นไขว้ รวมถึงไม่มีการถือหุ้นแบบพีระบิดในกลุ่มของบริษัทฯ
- เผยแพร่สารสนเทศ รายละเอียดการใช้สิทธิในเรื่องต่าง ๆ ผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย("ตลาดหลักทรัพย์ฯ") และเว็บไซต์ของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความเท่าเทียมกันในการรับรู้ข่าวสาร ระยะเวลาในการใช้สิทธิ และความสะดวกในการใช้สิทธิ โดยจะไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการจำกัดสิทธิในการเข้าถึงสารสนเทศของบริษัทฯ หรือปิดกั้นการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ถือหุ้นด้วยกัน
- ส่งเสริมสิทธิของผู้ถือหุ้นในการจัดประชุมอย่างต่อเนื่องโดยได้จัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568เมื่อวันที่ 22เมษายน 2567ในรูปแบบการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์(e-AGM) ด้วยระบบ DAP e-Shareholder Meeting ("DAP") ซึ่งเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ และได้มีการบันทึกเสียงและภาพของการประชุมตลอดระยะเวลาที่มีการถ่ายทอดการประชุม นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระแทนการเข้าประชุมด้วยตนเอง และจัดเตรียมคู่มือการใช้งานระบบการประชุมอิเล็กทรอนิกส์สำหรับการประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถลงคะแนนและรับรู้ข้อมูลการประชุมอย่างทันท่วงที โดยมีรายละเอียด ดังนี้
- ก่อนการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น
  - เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการล่วงหน้าตั้งแต่วันที่ 29 พฤศจิกายน 2567 ถึงวันที่ 15 มกราคม 2568 และให้ผู้ถือหุ้นสามารถส่งความเห็น ข้อเสนอแนะ หรือคำถามเกี่ยวกับวาระการประชุมถึงเลขานุการบริษัทได้ล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยเผยแพร่รายละเอียดและหลักเกณฑ์อย่างชัดเจนบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ รวมถึงโฆษณาบอกกล่าวการให้สิทธิดังกล่าวบนเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ด้วย ทั้งนี้ ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 ไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอวาระการประชุมหรือเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการเผยแพร่หนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้นทั้งฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ 24 มีนาคม 2568 ล่วงหน้าก่อนวันประชุม 30 วัน และเริ่มจัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2568 ล่วงหน้าก่อนวันประชุม 21 วัน และเปิดให้ผู้ถือหุ้นลงทะเบียนผ่านระบบได้ตั้งแต่วันที่ 8 เมษายน 2568 โดยได้แนบขั้นตอนและวิธีการลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ D AGM Online ในเอกสารแนบของหนังสือเชิญประชุมในหนังสือเชิญประชุม มีการระบุเหตุผลและความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯ ในแต่ละวาระการประชุม และอำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง โดยได้จัดทำแบบฟอร์มหนังสือมอบฉันทะ ทั้งแบบ ก. แบบ ข. และแบบ ค. พร้อมกับหนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ซึ่งสามารถดาวน์โหลดได้จากเว็บไซต์ของบริษัทฯ โดยระบุชื่อ และประวัติกรรมการอิสระที่ผู้ถือหุ้นสามารถเลือกเป็นผู้รับมอบฉันทะ รวมถึงเอกสารหลักฐานที่ใช้ประกอบซึ่งไม่มีเงื่อนไขที่ยุ่งยากต่อการมอบฉันทะ และยังได้ระบุช่องทางบนเว็บไซต์ให้สามารถขอหนังสือมอบฉันทะแบบ ข. ในรูปแบบเอกสารได้ 14 วันก่อนการประชุม
- วันประชุมสามัญผู้ถือหุ้น
  - ก่อนเริ่มประชุม ประธานในที่ประชุมได้มอบหมายให้เลขานุการบริษัทแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบระเบียบวิธีปฏิบัติและข้อบังคับในการประชุม และได้สาธิตวิธีปฏิบัติในการเข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ D AGM Online เพื่อให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงวิธีการออกเสียงลงคะแนน ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมเป็นไปตามจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นถืออยู่โดยหนึ่งหุ้นมีสิทธิเท่ากับหนึ่งเสียงและบริษัทฯ มีหุ้นประเภทเดียวคือหุ้นสามัญ
  - เปิดระบบให้เข้าสู่ระบบก่อนเริ่มประชุม 2 ชั่วโมง โดยรองรับการตรวจสอบ ยืนยันเอกสารประกอบการลงทะเบียน และจัดส่งสิงก์เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ด้วยการรับ-ส่งข้อมูลทางอีเมล
  - นำระบบการลงคะแนนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Voting) มาใช้ในการลงคะแนนและตรวจนับ เพื่อความถูกต้อง รวดเร็ว ซึ่งเป็นระบบจากผู้ให้บริการการจัดประชุมผู้ถือหุ้นผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่มีมาตรฐานตามข้อเสนอแนะของสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (นอกจากนี้ บริษัทฯ ใช้ระบบการคำนวณคะแนนเสียงของ บริษัท พีทีที ดิจิตอล โซลูชั่น จำกัด และแสดงผลสรุปของคะแนนเสียงในทุกวาระให้ผู้ถือหุ้นรับทราบอย่างชัดเจน โดยผู้ถือหุ้นไม่ได้เข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง สามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือผู้รับมอบฉันทะลงคะแนนเสียงทางอิเล็กทรอนิกส์แทน (RealTime Secure Electronic Voting In
  - ให้สิทธิผู้ถือหุ้นในการลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการบริษัทฯ โดยเสนอชื่อกรรมการให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนเสียงเลือกตั้งเป็นรายบุคคล

- กรรมการบริษัทฯ เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 100 โดยมีประธานกรรมการบริษัทฯ ประธานกรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน (เลขานุการบริษัท และผู้สอบบัญชี เข้าร่วมประชุมอย่างครบถ้วน
- ประธานในที่ประชุมได้จัดสรรเวลาอย่างเหมาะสม และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นข้อเสนอแนะ หรือสอบถามในวาระต่าง ๆ อย่างอิสระก่อนการลงมติในแต่ละวาระ โดยมีประธานในที่ประชุม ประธานกรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน และผู้สอบบัญชี เข้าร่วมประชุมเพื่อตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้น ซึ่งส่งข้อความคำถามผ่านระบบ
- ดำเนินการประชุมตามลำดับวาระที่ระบุในหนังสือเชิญประชุมโดยไม่มีการเพิ่มหรือสลับลำดับวาระการประชุม โดยจัดให้มีที่ปรึกษากฎหมายที่เป็นอิสระจากภายนอก เพื่อทำหน้าที่สักขีพยานในการตรวจนับคะแนนและดูแลให้การประชุมเป็นไปอย่างโปร่งใส ถูกต้องตามกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทฯ

- หลังการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น
  - แจ้งมติที่ประชุมพร้อมคะแนนเสียงในแต่ละวาระอย่างชัดเจนผ่านเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในวันที่ 22 เมษายน 2568 ซึ่งเป็นวันเดียวกับวันประชุม
  - จัดทำรายงานการประชุมทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษที่บันทึกข้อมูลที่มีสาระสำคัญต่าง ๆ อย่างถูกต้องและครบถ้วน ประกอบด้วยรายชื่อ พร้อมตำแหน่งกรรมการที่เข้าร่วมประชุม ประเด็นคำถามและข้อเสนอแนะของผู้ถือหุ้น และคำชี้แจงของกรรมการหรือฝ่ายจัดการ มติที่ประชุมและผลของคะแนนเสียงในแต่ละวาระ ซึ่งระบุคะแนนเห็นชอบ ไม่เห็นชอบ งดออกเสียง เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ โดยเผยแพร่ผ่านทางตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในวันที่ 6 พฤษภาคม 2568 ซึ่งอยู่ภายใน 14 วันนับจากวันประชุม

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (The Equitable Treatment of Shareholders)

บริษัทฯ กำหนดให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้ถือหุ้นรายย่อย ผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่มิได้เป็นผู้บริหาร หรือผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยหรือต่างด้าว โดยมีแนวทางปฏิบัติดังนี้

- เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ รวมถึงมีช่องทางให้ผู้ถือหุ้นสามารถติดต่อขอรับข้อมูล หรือสอบถามได้โดยตรงผ่านทางอีเมลของนักลงทุนสัมพันธ์ หน่วยงานสื่อสารองค์กร และเลขานุการบริษัท
- กำหนดแนวทางในการเก็บรักษาและป้องกันการนำข้อมูลภายในไปใช้ไว้เป็นลายลักษณ์อักษร สอดคล้องตามกฎหมายเกี่ยวกับหลักทรัพย์ และมีการทบทวนเป็นประจำทุกปี ดังนี้
  - แจ้งกฎเกณฑ์และนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการใช้ข้อมูลภายในให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานได้รับทราบอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่ากฎเกณฑ์ และนโยบายดังกล่าวเป็นที่รับทราบ และปฏิบัติตาม
  - ห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นเวลาอย่างน้อย 30 วัน ก่อนเปิดเผยงบการเงินหรือข้อมูลภายในต่อสาธารณชน และในช่วงเวลา 24 ชั่วโมงภายหลังจากเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวแล้ว โดยเลขานุการบริษัทจะแจ้งให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่เกี่ยวข้องได้ทราบช่วงเวลาการห้ามซื้อขายหลักทรัพย์(Blackout Period) ในแต่ละไตรมาส
  - ให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารมีหน้าที่รายงานการถือครองหลักทรัพย์ตามกฎหมายต่อสำนักงาน ก.ล.ต. และสำเนาให้เลขานุการบริษัททราบ เพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประจำทุกไตรมาส และเปิดเผยในรายงานประจำปีของบริษัทฯ
  - กำหนดแนวทางการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยง และการทำรายการระหว่างกันไว้อย่างชัดเจนและเป็นไปตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์และสำนักงาน ก.ล.ต. โดยกำหนดเรื่องที่ต้องรายงานคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้น รวมถึงการระมัดระวังไม่ให้มีการทำรายการที่ฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือสำนักงาน ก.ล.ต.

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Interested Persons)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยยึดหลักผลประโยชน์ร่วมกันอย่างยั่งยืน โดยได้แบ่งกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียโดยคำนึงถึงการมีส่วนร่วมและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการสื่อสารและกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีผ่านช่องทางที่หลากหลายทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

1. **ผู้ถือหุ้น**
   - ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล โดยการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพสร้างความเชื่อมั่นและผลตอบแทนสูงสุด เพื่อให้บริษัทฯมีฐานะทางการเงินที่มั่นคงอย่างยั่งยืนและเกิดประโยชน์สูงสุด แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว

- เปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ และนักลงทุนสัมพันธ์ โดยคำนึงถึงสิทธิของผู้ถือหุ้นในการได้รับข้อมูลที่จำเป็นอย่างเท่าเทียมกัน

2. **พนักงาน**
   - ปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ทั้งในเรื่องการให้ผลตอบแทน สวัสดิการ และผลประโยชน์ที่เหมาะสมเป็นธรรมไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนดโดยเทียบเคียงกับตลาดและอุตสาหกรรมเดียวกัน การพัฒนาศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ การรักษาพนักงานให้คงอยู่กับบริษัทฯการให้ความเคารพและคุ้มครองสิทธิมนุษยชน ตลอดจนการดูแลสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน รวมถึงมีช่องทางให้พนักงานร้องเรียนกรณีไม่ได้รับความเป็นธรรมตามกระบวนการที่บริษัทฯกำหนด
3. **คู่ค้า**
   - ปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรมและโปร่งใส มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการแข่งขันด้วยข้อมูลที่เท่าเทียมกัน
   - คัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ จัดทำสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และมีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน ป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหาตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด มีกำหนดการชำระเงินที่ถูกต้องครบถ้วนและตรงเวลา พร้อมทั้งเก็บรักษาข้อมูลของคู่ค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์โดยมิชอบ
   - จัดให้มีหลักสูตรอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพคู่ค้าและจัดส่งการสื่อความให้คู่ค้ารับทราบ ศึกษา และปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ จรรยาบรรณคู่ค้า นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันของบริษัทฯ ตลอดจนเชิญชวนบริษัทคู่ค้าเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายเพื่อต่อต้านการกุจริตการติดสินบนและคอร์รัปชันด้วย
4. **คู่แข่งทางการค้า**
   - ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและโปร่งใส แข่งขันอย่างเป็นธรรม ไม่เอาเปรียบคู่แข่งทางการค้า และไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับโดยวิธีการที่มิชอบ รวมถึงไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย โดยในปี 2568 ไม่ปรากฏข้อพิพาทฟ้องร้องระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับคู่แข่งทางการค้า
5. **ลูกค้า**
   - รักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมมากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ ยังคำนึงถึงสุขลักษณะและอนามัยของลูกค้าในการบริโภคสินค้าของบริษัทฯ และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องครบถ้วน รวมทั้งมีช่องทางให้ลูกค้าสามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสม เพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกันและแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้าและไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ
6. **เจ้าหนี้**
   - ปฏิบัติต่อเจ้าหนี้อย่างมีความรับผิดชอบตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ของสัญญาและพันธะทางการเงินอย่างเคร่งครัด รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ย และการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนไม่ใช้วิธีการที่ไม่สุจริต ปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริง อันจะทำให้เจ้าหนี้เกิดความเสียหาย กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไข
7. **ภาครัฐ**
   - ดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับภาครัฐ ยึดถือการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัดรวมถึงสนองตอบนโยบายของภาครัฐตามความจำเป็น และเหมาะสม โดยสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้สื่อความไปยังหน่วยงานภาครัฐเพื่อรับทราบ ศึกษา และปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจจรรยาบรรณคู่ค้าและนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันของบริษัทฯ
8. **ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม**
   - ใส่ใจและให้ความสำคัญกับความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานมีจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้ง ให้ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อม และสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลสำคัญทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่มิใช่ทางการเงินที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ และมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียอย่างถูกต้องครบถ้วน โปร่งใส ทันเวลา และเท่า

เทียมกัน ตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยกำหนดให้มีจรรยาบรรณนักลงทุนสัมพันธ์ โดยมีรายละเอียดตามเอกสารที่เปิดเผยในเว็บไซต์ของบริษัทฯ https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/ir-code-of-conduct-th.pdf

หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของกรรมการ

1) โครงสร้างคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย

บริษัทฯ มีโครงสร้างคณะกรรมการที่มีองค์ประกอบ ประเภทคุณสมบัติของกรรมการ และสัดส่วนกรรมการอิสระที่ครบถ้วนตามกฎบัตรของคณะกรรมการและข้อบังคับของบริษัทฯ และเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และการพัฒนาความยั่งยืน โดยสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมในบทที่ 7 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการและข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่น ๆ และบทที่ 8 รายงานผลการดำเนินงานที่สำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

2) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทฯ มีหน้าที่กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมทั้งกำกับดูแลให้การบริหารจัดการดำเนินธุรกิจ เพื่อประโยชน์ระยะยาวแก่ผู้ถือหุ้นภายใต้กรอบข้อกำหนดของกฎหมายและแนวปฏิบัติของบริษัทฯ รวมถึงคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ มีความรับผิดชอบเกี่ยวกับการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทฯ อาทิ กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี แนวปฏิบัติของบริษัทฯ การขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์การกำกับดูแลระบบควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยงรวมถึงการรายงานทางการเงิน

3) หลักปฏิบัติของคณะกรรมการ

- **หลักปฏิบัติ 1:** ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน เข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบในฐานะผู้นำที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี รวมทั้งกำกับดูแลกิจการให้นำไปสู่การสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืนลักปฏิบัติของคณะกรรมการ
- **หลักปฏิบัติ 2:** กำหนด ดูแลวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักของกิจการ (ให้เป็นไปเพื่อความยั่งยืน โดยเป็นวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่สอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้ทั้งกิจการ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคมโดยรวม
- **หลักปฏิบัติ 3:** รับผิดชอบในการกำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการ ทั้งในเรื่องขนาด องค์ประกอบ สัดส่วนกรรมการอิสระที่เหมาะสม และจำเป็นต่อการนำพาองค์กรไปสู่วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักที่กำหนดไว้รวมทั้งกำกับดูแลให้การสรรหาและคัดเลือกกรรมการมีกระบวนการที่โปร่งใสและชัดเจน เพื่อให้ได้คณะกรรมการที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับองค์ประกอบที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ เพื่อเสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิผล
- **หลักปฏิบัติ 4:** กำกับดูแลการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีจำนวน ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ แรงจูงใจที่เหมาะสม และกำหนดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลการดำเนินงานของกิจการ ทั้งนี้เพื่อให้การสรรหา การพัฒนาผู้บริหารระดับสูง และการบริหารบุคลากรเกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร
- **หลักปฏิบัติ 5:** ให้ความสำคัญและสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยคำนึงถึงผลกระทบของการพัฒนาทรัพยากรให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการได้อย่างยั่งยืน เพื่อส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ
- **หลักปฏิบัติ 6:** ดูแลให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสมที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิผล มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ คณะกรรมการจะติดตามดูแลและจัดการความขัดแย้งของผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นได้ระหว่างบริษัทฯกับฝ่ายจัดการ คณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้น รวมไปถึงการป้องกันการใช้ประโยชน์อันมิควรในทรัพย์สิน ข้อมูล และโอกาสของบริษัทฯ รวมถึงการทำธุรกรรมกับผู้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวโยงกับบริษัทฯ ในลักษณะที่ไม่สมควร
- **หลักปฏิบัติ 7:** เพื่อรักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล คณะกรรมการมีความรับผิดชอบในการดูแลให้ระบบการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่าง ๆอย่างถูกต้องเพียงพอ ทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์มาตรฐานและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ คณะกรรมการมีหน้าที่ในการติดตามดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงิน และความสามารถในการชำระหนี้และจัดให้มีกลไกที่จะสามารถแก้ไขปัญหาทางการเงินในกรณีที่กิจการประสบปัญหาหรือมีแนวโน้มจะประสบปัญหาทางการเงิน

- **หลักปฏิบัติ 8:** เพื่อสนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น คณะกรรมการจะดูแลให้มั่นใจว่าผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเรื่องสำคัญของบริษัทฯ

นโยบายและแนวปฏิบัติ และมาตรการดำเนินการ ที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย : มี

แนวปฏิบัติและมาตรการดำเนินการ ที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย : ผู้ถือหุ้น, พนักงาน, ลูกค้า, คู่แข่งทางการค้า, คู่ค้า, เจ้าหนี้, หน่วยงานราชการหรือภาครัฐ, ชุมชนและสังคม

ผู้ถือหุ้น

นโยบายและแนวปฏิบัติ:

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล โดยการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพสร้างความเชื่อมั่นและผลตอบแทนสูงสุด เพื่อให้บริษัทฯมีฐานะทางการเงินที่มั่นคงอย่างยั่งยืนและเกิดประโยชน์สูงสุด แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว

มาตรการ:

จัดให้มีช่องทางสื่อสารกับนักลงทุนโดยตรงผ่าน IR / Website / E-mail และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระหรือคำถามล่วงหน้าก่อนประชุม เปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ และนักลงทุนสัมพันธ์ โดยคำนึงถึงสิทธิของผู้ถือหุ้นในการได้รับข้อมูลที่จำเป็นอย่างเท่าเทียมกัน

พนักงาน

นโยบายและแนวปฏิบัติ: บริษัทฯ ปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ทั้งในเรื่องการให้ผลตอบแทน สวัสดิการ และผลประโยชน์ที่เหมาะสมเป็นธรรมไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนดโดยเทียบเคียงกับตลาดและอุตสาหกรรมเดียวกัน การพัฒนาศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ การรักษาพนักงานให้คงอยู่กับบริษัทฯการให้ความเคารพและคุ้มครองสิทธิมนุษยชน ตลอดจนการดูแลสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน รวมถึงมีช่องทางให้พนักงานร้องเรียนกรณีไม่ได้รับความเป็นธรรมตามกระบวนการที่บริษัทฯกำหนด

มาตรการ: มีช่องทางร้องเรียนภายในที่เป็นความลับ โครงการอบรมตามสายงาน การประเมินผลอย่างเป็นระบบ และกิจกรรมสร้างความผูกพันในองค์กร

ลูกค้า

นโยบายและแนวปฏิบัติ: บริษัทฯ รักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมมากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ ยังคำนึงถึงสุขลักษณะและอนามัยของลูกค้าในการบริโภคสินค้าของบริษัทฯ และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องครบถ้วน รวมทั้งมีช่องทางให้ลูกค้าสามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสม เพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกันและแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้าและไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

มาตรการ: มีระบบรับข้อร้องเรียนลูกค้า ศูนย์บริการลูกค้า CRM และมาตรฐานบริการที่ตรวจสอบได้

คู่แข่งทางการค้า

นโยบายและแนวปฏิบัติ: บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและโปร่งใส แข่งขันอย่างเป็นธรรม ไม่เอาเปรียบคู่แข่งทางการค้าและไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับโดยวิธีการที่มิชอบ รวมถึงไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย โดยในปี 2568 ไม่ปรากฏข้อพิพาทฟ้องร้องระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับคู่แข่งทางการค้า

มาตรการ:

กำหนดจรรยาบรรณธุรกิจที่ครอบคลุมพฤติกรรมทางการแข่งขัน และให้ความรู้กับพนักงานเกี่ยวกับหลักจริยธรรมทางการค้า

คู่ค้า

นโยบายและแนวปฏิบัติ:

- ปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรมและโปร่งใส มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการแข่งขันด้วยข้อมูลที่เท่าเทียมกัน

- คัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ จัดทำสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และมีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน ป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหาตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด มีกำหนดการชำระเงินที่ถูกต้องครบถ้วนและตรงเวลา พร้อมทั้งเก็บรักษาข้อมูลของคู่ค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์โดยมิชอบ
- จัดให้มีหลักสูตรอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพคู่ค้าและจัดส่งการสื่อความให้คู่ค้ารับทราบ ศึกษา และปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ จรรยาบรรณคู่ค้า นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันของบริษัทฯ ตลอดจนเชิญชวนบริษัทคู่ค้าเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายเพื่อต่อต้านการกุจริตการติดสินบนและคอร์รัปชันด้วย

มาตรการ: จัดให้มีหลักเกณฑ์คัดเลือกคู่ค้าอย่างเป็นธรรม สัญญาที่ชัดเจน และกลไกติดตามความเสี่ยงตลอดความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

เจ้าหนี้

นโยบายและแนวปฏิบัติ: บริษัทฯ ปฏิบัติต่อเจ้าหนี้อย่างมีความรับผิดชอบตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ของสัญญาและพันธะทางการเงินอย่างเคร่งครัด รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ย และการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนไม่ใช้วิธีการที่ไม่สุจริตปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริง อันจะทำให้เจ้าหนี้เกิดความเสียหาย กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไข

มาตรการ: การเปิดเผยข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้องและทันเวลา มีหน่วยงานติดตามสถานะสัญญาและภาระผูกพันทางการเงินอย่างต่อเนื่อง

หน่วยงานราชการหรือภาครัฐ

นโยบายและแนวปฏิบัติ: บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับภาครัฐ ยึดถือการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัดรวมถึงสนองตอบนโยบายของภาครัฐตามความจำเป็น และเหมาะสม โดยสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้สื่อความไปยังหน่วยงานภาครัฐเพื่อรับทราบ ศึกษา และปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ จรรยาบรรณคู่ค้า และนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันของบริษัทฯ

มาตรการ: จัดให้มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบด้านกฎหมาย/การกำกับดูแล และติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมายอย่างต่อเนื่อง

ชุมชนและสังคม

นโยบายและแนวปฏิบัติ: บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญกับความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานมีจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้ง ให้ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อม และสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

มาตรการ: การจัดโครงการ CSR การสนับสนุนทุนการศึกษา สิ่งแวดล้อม และกิจกรรมพัฒนาเยาวชน

6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ

จรรยาบรรณธุรกิจ

จรรยาบรรณธุรกิจ : มี

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทุกกลุ่ม และมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งรวมถึงการควบคุมให้การดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานคุณธรรมและจริยธรรม ด้วยความซื่อสัตย์ ยุติธรรม และความเท่าเทียมกัน อีกทั้ง มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ จึงได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน (Code of Conduct)
ทั้งนี้ ในปี 2568 ที่ผ่านมา ไม่พบว่ามีกรณีการกระทำความผิด เกี่ยวกับจริยธรรมและจรรยาบรรณของบริษัทฯ

จรรยาบรรณคู่ค้า

บริษัทฯ กำหนดจรรยาบรรณคู่ค้า เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติให้การดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้า ตลอดจนบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องให้เป็นไปด้วยความโปร่งใส มีคุณธรรม จริยธรรมและเพื่อตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อระบบเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงกำหนดมาตรฐาน ระเบียบปฏิบัติต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับกฎหมายและกรอบแนวคิดด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและธรรมาภิบาล ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติจรรยาบรรณดังกล่าวในปี 2567 เพื่อขยายขอบเขตการดำเนินงานของคู่ค้าให้ครอบคลุมประเด็นด้าน ESG โดยในปี 2568 ไม่พบความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามจรรยาบรรณของคู่ค้า สามารถดูรายละเอียดจรรยาบรรณธุรกิจเพิ่มเติมได้ที่ https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/supplier-code-of-conduct-th.pdf

นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/supplier-code-of-conduct-th.pdf

นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ

แนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ : การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์, การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน, การแจ้งเบาะแสและคุ้มครองผู้ร้องเรียน, การป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์, การป้องกันการฟอกเงิน, การให้หรือรับของขวัญ การบันเทิง หรือการเลี้ยงรับรองทางธุรกิจ, การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบต่าง ๆ, การใช้และรักษาข้อมูลและทรัพย์สิน, การต่อต้านการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม, การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบสารสนเทศ, การจัดการสิ่งแวดล้อม, สิทธิมนุษยชน, ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน

การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับต้องหลีกเลี่ยงการมีส่วนได้เสียในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ ทั้งทางตรงและทางอ้อม หากพบว่ามีความเสี่ยง ต้องเปิดเผยข้อมูลโดยโปร่งใส และไม่เข้าไปมีส่วนในการตัดสินใจใด ๆ เพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

- กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหารที่มีส่วนได้เสียเปิดเผยข้อมูลและ/หรือลักษณะความสัมพันธ์ส่วนบุคคลของตนเอง คู่สมรส ญาติสนิท หรือมีความสัมพันธ์ส่วนบุคคลกับทางบริษัทฯ โดยให้หลีกเลี่ยงการเข้าไปมีส่วนได้เสียหรือมีประโยชน์ในการทำธุรกิจใด ๆ กับบริษัทฯ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ซึ่งรวมถึงการเป็นผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ การอนุมัติหรือมีส่วนเกี่ยวข้องในการกระทำใด ๆ ในนามบริษัทฯ รวมทั้งต้องไม่กระทำการใด ๆ อันมีลักษณะที่มีผลบั่นทอนผลประโยชน์ของบริษัทฯ หรือเอื้อประโยชน์ให้บุคคลหรือนิติบุคคลใด ๆ ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ส่วนตนหรือผู้อื่น
- หลีกเลี่ยงการเข้าไปมีส่วนได้เสียในฐานะกรรมการ ที่ปรึกษา ตัวแทน พนักงาน ลูกจ้าง หรือเป็นหุ้นส่วนสำคัญ หรือถือหุ้นในลักษณะที่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ หรือในกิจการที่มี

ลักษณะเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ การประกอบธุรกิจส่วนตัวใด ๆ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อมที่เป็นการขัดผลประโยชน์อันอาจทำให้บริษัทฯ เสียผลประโยชน์หรือได้รับน้อยกว่าที่ควรในกรณีที่มีบุคคลในครอบครัวและญาติเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการหรือผู้ถือหุ้นสำคัญในกิจการหรือธุรกิจการค้าใดอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันหรือทำธุรกิจกับบริษัทฯ จะต้องรายงานให้ผู้บังคับบัญชาตามลำดับชั้นทราบ

- ต้องไม่ใช้ทรัพย์สินของบริษัทฯ และชื่อบริษัทฯ เพื่อการดำเนินกิจกรรมหรือธุรกิจภายนอกบริษัทฯ โดยไม่ได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจของบริษัทฯ
- หลีกเลี่ยงการแสดงความคิดเห็นต่อบุคคลภายนอกที่จะส่งผลเสียหายต่อการดำเนินงาน ชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทฯ
- ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์วิธีการเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวโยงกันตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ลิงก์การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/conflict-of-interests-policy-th.pdf

การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม โปร่งใส และตรวจสอบได้ โดยยึดหลักธรรมาภิบาลและการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างชัดเจน ครอบคลุมทั้งระดับนโยบาย กลไกการกำกับดูแล และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในทุกมิติ

บริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับ รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และมาตรฐานทางจริยธรรมอย่างเคร่งครัด พร้อมสนับสนุนการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับพฤติกรรมที่อาจเข้าข่ายทุจริตหรือฝ่าฝืนนโยบายต่อต้านคอร์รัปชัน โดยจัดให้มีกลไกการรับแจ้งและมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งข้อมูลอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในความซื่อสัตย์สุจริต ผ่านการสื่อสาร การฝึกอบรม และการถ่ายทอดนโยบายต่อต้านคอร์รัปชันไปยังพนักงานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับการรับรองเข้าเป็น แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2568

ลิงก์การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/anti-corruption-policy-th.pdf

การแจ้งเบาะแสและคุ้มครองผู้ร้องเรียน

บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบและแนวทางการรับแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนที่มีประสิทธิภาพ เพื่อเป็นช่องทางให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสีย สามารถแจ้งข้อมูลหรือข้อสงสัยเกี่ยวกับพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม การกระทำผิดกฎหมาย การทุจริตคอร์รัปชัน หรือการฝ่าฝืนจรรยาบรรณและนโยบายของบริษัทฯ โดยสามารถแจ้งผ่านช่องทางที่บริษัทฯ กำหนดได้อย่างสะดวก โปร่งใส และตรวจสอบได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการปกป้องสิทธิของผู้ร้องเรียน โดยกำหนดมาตรการคุ้มครองผู้ร้องเรียนและผู้ที่ให้ความร่วมมือในการตรวจสอบอย่างชัดเจน เพื่อไม่ให้ผู้ร้องเรียนได้รับผลกระทบหรือการตอบโต้ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม อันเนื่องมาจากการแจ้งข้อมูลโดยสุจริต ทุกข้อร้องเรียนจะได้รับการพิจารณาอย่างรอบคอบ เป็นธรรม และเป็นความลับ โดยบริษัทฯ จะมีคณะกรรมการหรือหน่วยงานที่ได้รับมอบหมายเป็นผู้ดำเนินการตรวจสอบข้อเท็จจริง พร้อมทั้งติดตามและรายงานผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ หรือคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องตามความเหมาะสม

ลิงก์การแจ้งเบาะแสและคุ้มครองผู้ร้องเรียน : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/whistleblowing-policy-th.pdf

การป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างยิ่งต่อการป้องกันมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง นำข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตน หรือกระทำการที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทฯ ผู้ถือหุ้น หรือผู้มีส่วนได้เสียอื่นใด

ข้อมูลภายใน หมายถึง ข้อมูลที่มีสาระสำคัญและยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณะ ซึ่งหากถูกนำไปเปิดเผยหรือใช้ก่อนเวลาอันควร อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ หรือการตัดสินใจลงทุนของผู้ถือหุ้นและนักลงทุนได้

บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการใช้ข้อมูลภายในไว้อย่างชัดเจน ครอบคลุมข้อห้ามในการซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้ข้อมูลภายใน การเปิดเผยข้อมูลต่อบุคคลภายนอก การจัดระดับความลับของข้อมูล และการควบคุมการเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญขององค์กร โดยพนักงานระดับผู้บริหารและบุคลากรที่เกี่ยวข้องจะต้องปฏิบัติตามระยะเวลาห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ (Blackout Period) และมีหน้าที่ต้องรายงานการถือครองหรือเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ตามที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสื่อสาร สร้างความรู้ความเข้าใจ และจัดให้มีมาตรการควบคุมภายใน รวมถึงการตรวจสอบและการลงโทษทางวินัยหรือทางกฎหมายอย่างเหมาะสมในกรณีที่พบการฝ่าฝืน

ลิงก์การป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/use-insider-information-th.pdf

การป้องกันการฟอกเงิน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการฟอกเงินและการทำธุรกรรมทางการเงินที่ไม่โปร่งใส ซึ่งอาจกระทบต่อชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ และความมั่นคงทางธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนก่อให้เกิดความรับผิดทางกฎหมาย บริษัทฯ จึงมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส ตรวจสอบได้ และอยู่ภายใต้กรอบของกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันและต่อต้านการฟอกเงินอย่างเคร่งครัด และได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการป้องกันและต่อต้านการฟอกเงินอย่างชัดเจน โดยมุ่งเน้นให้มีระบบคัดกรองลูกค้าและคู่ค้าทางธุรกิจ การตรวจสอบธุรกรรมที่มีความเสี่ยง การเก็บรักษาข้อมูลการทำธุรกรรม และการรายงานธุรกรรมที่เข้าข่ายต้องสงสัยไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามกฎหมาย

บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทฯ ต่อต้านการฟอกเงินทุกรูปแบบ โดยยึดถือการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันการฟอกเงิน โดยจะป้องกันไม่ให้บุคคลใดใช้บริษัทฯ หรือกลุ่มบริษัทฯ เป็นช่องทางหรือเป็นเครื่องมือในการถ่ายเท ปกปิด หรืออำพรางแหล่งที่มาของทรัพย์สินที่ได้มาโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย

ลิงก์การป้องกันการฟอกเงิน : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/code-of-conduct-th.pdf

เลขหน้าของลิงก์ : 10

การให้หรือรับของขวัญ การบันเทิง หรือการเลี้ยงรับรองทางธุรกิจ

บริษัทฯ กำหนดให้การให้หรือรับของขวัญ การบันเทิง และการเลี้ยงรับรองทางธุรกิจต้องดำเนินการด้วยความระมัดระวัง โปร่งใส และสอดคล้องกับนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยยึดหลัก ไม่ยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบ ทั้งนี้ “ของขวัญ” ให้หมายรวมถึงเงิน ทรัพย์สิน สิ่งของ ของที่ระลึก สิ่งตอบแทน หรือประโยชน์อื่นใด และ “การเลี้ยงรับรอง/การบริการต้อนรับ” ให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายเพื่อการต้อนรับทางธุรกิจ เช่น อาหาร เครื่องดื่ม และกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง
บริษัทฯ อนุญาตให้มีการให้หรือรับของขวัญ/การเลี้ยงรับรองได้ เฉพาะกรณีที่มีความเหมาะสม สมเหตุสมผล และอยู่ภายใต้กรอบที่กำหนด โดยต้องไม่เป็นเหตุจูงใจหรือมีนัยต่อการตัดสินใจในการปฏิบัติงาน ไม่ก่อให้เกิดหรือถูกมองว่าเป็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และต้องสามารถตรวจสอบได้ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับต้องปฏิบัติตาม นโยบายการรับ–ให้ของขวัญหรือประโยชน์อื่นใด (Gifts Policy) และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

ลิงก์การให้หรือรับของขวัญ การบันเทิง หรือการเลี้ยงรับรองทางธุรกิจ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/gifts-policy-th.pdf

การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบต่าง ๆ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอย่างเคร่งครัด ทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และกฎหมายระหว่างประเทศที่มีผลบังคับใช้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างถูกต้อง โปร่งใส และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล รวมถึงสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบและกระบวนการบริหารจัดการด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย (Compliance Management System) ที่ครอบคลุมทั้งการติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย การประเมินความเสี่ยงด้านกฎหมาย การให้คำปรึกษาเชิงกฎหมายแก่หน่วยงานภายใน และการควบคุมภายในเพื่อให้มั่นใจว่าทุกหน่วยงานปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรที่ให้ความสำคัญกับความถูกต้องและความรับผิดชอบ โดยการสื่อสารอย่างสม่ำเสมอ จัดอบรมความรู้ด้านกฎหมายให้แก่พนักงานทุกระดับ และกำหนดบทลงโทษสำหรับกรณีฝ่าฝืนกฎหมายหรือระเบียบที่ชัดเจนและเป็นธรรม

ลิงก์การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบต่าง ๆ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/code-of-conduct-th.pdf

เลขหน้าของลิงก์ : 7

การใช้และรักษาข้อมูลและทรัพย์สิน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการใช้และการดูแลรักษาทรัพย์สินและข้อมูลขององค์กรอย่างเหมาะสม โดยถือว่าเป็นทรัพยากรที่มีมูลค่าและมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ทรัพย์สินของบริษัทฯ ครอบคลุมทั้งทรัพย์สินที่จับต้องได้ เช่น อาคาร สำนักงาน อุปกรณ์ และทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน เช่น ข้อมูลทางธุรกิจ ทรัพย์สินทางปัญญา ระบบสารสนเทศ และชื่อเสียงขององค์กร และได้กำหนดแนวปฏิบัติและมาตรการในการใช้ทรัพย์สินและข้อมูลอย่างถูกต้อง ปลอดภัย และเป็นไปเพื่อประโยชน์ขององค์กร โดยห้ามนำไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตน หรือกระทำการใด ๆ ที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายหรือความเสี่ยงต่อบริษัทฯ

ข้อมูลที่ได้รับการพิจารณาว่าเป็นข้อมูลภายในหรือข้อมูลลับ จะต้องถูกเก็บรักษาและเข้าถึงภายใต้ข้อจำกัดที่เหมาะสม และพนักงานทุกระดับมีหน้าที่ต้องรักษาความลับของข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ คู่ค้า ลูกค้า และผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งในระหว่างและภายหลังการปฏิบัติงานกับบริษัทฯ

ลิงก์การใช้และรักษาข้อมูลและทรัพย์สิน : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/code-of-conduct-th.pdf

เลขหน้าของลิงก์ : 8

การต่อต้านการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม

บริษัทฯ มุ่งรักษาการแข่งขันทางธุรกิจอย่างเป็นธรรม และไม่ใช้วิธีการใด ๆ ที่บิดเบือนตลาดหรือโจมตีคู่แข่ง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าและพันธมิตรในระยะยาว ซึ่งรวมถึงการผูกขาด การใช้อำนาจเหนือตลาดในทางที่ไม่เหมาะสม การฮั้วประมูล การกำหนดราคาโดยไม่เป็นธรรม หรือการกระทำอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อผู้บริโภค คู่แข่ง หรือโครงสร้างการแข่งขันในตลาด

ลิงก์การต่อต้านการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/information-security-policy-th.pdf

เลขหน้าของลิงก์ : 5, 7

การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบสารสนเทศ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบสารสนเทศในฐานะที่เป็นทรัพยากรที่มีมูลค่าสูงและเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจในยุคดิจิทัล บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการป้องกันข้อมูลจากการเข้าถึงโดยไม่ได้รับอนุญาต การรั่วไหล การแก้ไขเปลี่ยนแปลง หรือการทำลายข้อมูล ทั้งข้อมูลภายใน ข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงาน ลูกค้า คู่ค้า ตลอดจนข้อมูลที่มีผลกระทบต่อชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือขององค์กร บริษัทฯ ได้จัดให้มีนโยบายการรักษาความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศที่ครอบคลุมทั้งด้านการบริหารจัดการความเสี่ยง มาตรการควบคุมภายใน การรักษาความลับ ความถูกต้อง และความพร้อมใช้งานของข้อมูล ตลอดจนการตอบสนองต่อเหตุการณ์ด้านไซเบอร์ (Cybersecurity Incident Response)

ลิงก์การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบสารสนเทศ : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/information-security-policy-th.pdf

การจัดการสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมในฐานะองค์ประกอบสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยบูรณาการประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ (ESG) เข้ากับกลยุทธ์การดำเนินงานและวัฒนธรรมองค์กรในทุกระดับภายใต้แนวคิด 3Ps ได้แก่ People, Process และ Profit เพื่อสร้างคุณค่าร่วมแก่ผู้มีส่วนได้เสียและสนับสนุนการเติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาว

บริษัทฯ ตระหนักว่าการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การใช้ทรัพยากรที่เพิ่มขึ้น และปริมาณของเสียจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นทั้งความท้าทายและความเสี่ยงสำคัญต่อภาคธุรกิจยานยนต์และการเดินทาง จึงมุ่งบริหารจัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ ผ่านการปรับตัวเชิงรุก การยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงาน และการประยุกต์ใช้นวัตกรรม/เทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการนำแนวคิด เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) มาปรับใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร ลดของเสีย และสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านสู่อนาคตคาร์บอนต่ำอย่างเป็นรูปธรรม

ในการดำเนินงาน บริษัทฯ กำหนดกรอบนโยบายและกลยุทธ์ด้านพลังงานและการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกครอบคลุมกระบวนการสำคัญขององค์กร ควบคู่กับการจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ การลดการใช้พลังงานไฟฟ้าและน้ำ การบริหารจัดการของเสียตามหลัก 3Rs และการควบคุมผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมจากการปฏิบัติงานในโชว์รูม ศูนย์บริการ และสำนักงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลด้านสิ่งแวดล้อมในระดับคณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูง รวมถึงการประเมินความเสี่ยงและโอกาสจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศทั้งในมุมมองเชิงปฏิบัติการและเชิงกลยุทธ์ เพื่อให้การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมเป็นไปอย่างต่อเนื่อง โปร่งใส และสอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กร

ลิงก์การจัดการสิ่งแวดล้อม : https://sustainability.mgc-asia.com/th/environmental

สิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเคารพสิทธิมนุษยชนในทุกกระบวนการทางธุรกิจ โดยยึดมั่นในหลักความเสมอภาค ความเป็นธรรม และศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ได้แก่ พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า และชุมชนรอบพื้นที่ดำเนินงาน บริษัทฯ มุ่งป้องกันมิให้การดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิมนุษยชนทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยไม่สนับสนุนการใช้แรงงานบังคับ ต่อต้านการใช้แรงงานเด็ก และไม่เลือกปฏิบัติในทุกรูปแบบ พร้อมทั้งจัดให้มีช่องทางร้องเรียนและแจ้งเบาะแสที่ปลอดภัย โปร่งใส และสามารถติดตามผลได้ โดยมีมาตรการคุ้มครองผู้ร้องเรียนจากการกลั่นแกล้งหรือการปฏิบัติที่ไม่เป็นธรรมภายหลังการแจ้งเรื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ วางระบบการบริหารจัดการด้านสิทธิมนุษยชนอย่างเป็นรูปธรรม ผ่านการประกาศใช้นโยบายสิทธิมนุษยชนให้ครอบคลุมทุกหน่วยธุรกิจ การดำเนินการตรวจสอบด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence: HRDD) การติดตามและทบทวนมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงและผลกระทบ ตลอดจนการสื่อสารความก้าวหน้าต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ขยายหลักการดังกล่าวไปยังห่วงโซ่อุปทาน โดยกำหนดจรรยาบรรณคู่ค้าให้ครอบคลุมประเด็นด้านมาตรฐานแรงงาน สิทธิมนุษยชน และความปลอดภัยในการทำงาน เพื่อยกระดับการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบตลอดห่วงโซ่คุณค่า

ลิงก์สิทธิมนุษยชน : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/human-rights-policy-th.pdf

เลขหน้าของลิงก์ : 10

ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน

บริษัทฯ ถือว่าความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานเป็นรากฐานสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยเฉพาะธุรกิจยานยนต์ซึ่งเกี่ยวข้องกับงานซ่อมบำรุง เครื่องจักร การใช้สารเคมี และการให้บริการลูกค้าโดยตรง บริษัทฯ จึงมุ่งสร้างวัฒนธรรม “Zero Accident” และให้ความสำคัญสูงสุดกับความปลอดภัยของพนักงาน ช่างเทคนิค ผู้รับเหมา ลูกค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม พร้อมกำหนดและบังคับใช้นโยบายด้าน สิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ให้ครอบคลุมลูกจ้าง ผู้รับเหมา และผู้เกี่ยวข้องทั้งหมด เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

ในเชิงปฏิบัติ บริษัทฯ ดำเนินมาตรการด้านความปลอดภัยอย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมการป้องกันอุบัติเหตุ การตรวจสอบและควบคุมความเสี่ยงเชิงรุก การเตรียมความพร้อมและการจัดการเหตุฉุกเฉิน ตลอดจนการอบรมทักษะด้านความปลอดภัยให้แก่บุคลากรในพื้นที่ปฏิบัติงานสำคัญ โดยมีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงานระดับวิชาชีพทำหน้าที่สำรวจพื้นที่และประเมินความเสี่ยงในแต่ละขั้นตอนการทำงาน เพื่อกำหนดมาตรการป้องกันและลดความเสี่ยงที่เหมาะสม ครอบคลุมพนักงาน คู่ค้า ผู้รับเหมา ผู้มาติดต่อ และทรัพย์สินของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังส่งเสริมมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัยในห่วงโซ่อุปทาน ผ่านกระบวนการประเมินคู่ค้าในมิติด้านสังคม สิ่งแวดล้อม ธรรมาภิบาล และความปลอดภัยอาชีวอนามัย เพื่อสนับสนุนการเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

ลิงก์ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/occupational-safety-health-environment-th.pdf

การส่งเสริมการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจ

การส่งเสริมให้คณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจ : มี

บริษัทฯ ได้จัดให้มีนโยบายและจรรยาบรรณทางธุรกิจที่ชัดเจน ครอบคลุมหลักการสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรม โปร่งใส และรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยจรรยาบรรณดังกล่าวใช้บังคับกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับ เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานและการตัดสินใจทางธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เพื่อให้การปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ได้กำหนดกระบวนการสนับสนุนอย่างเป็นระบบ ได้แก่

- การสื่อสารและเผยแพร่ จรรยาบรรณแก่พนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องผ่านหลากหลายช่องทาง
- การฝึกอบรม ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออนไซต์ เพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจ และการนำไปใช้ในสถานการณ์จริง
- การลงนามรับทราบ และยอมรับในหลักจรรยาบรรณของพนักงาน
- การจัดให้มีช่องทางแจ้งเบาะแส เพื่อให้พนักงานสามารถรายงานการฝ่าฝืนจรรยาบรรณได้อย่างปลอดภัย
- การกำกับติดตามและตรวจสอบ การปฏิบัติตามโดยหน่วยงานกำกับภายใน และการกำหนดบทลงโทษกรณีฝ่าฝืนอย่างเหมาะสม

การเข้าร่วมเครือข่ายในการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

เข้าร่วมหรือประกาศเจตนารมณ์เป็นภาคีเครือข่ายในการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน : มี

ภาคีเครือข่ายหรือโครงการการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันที่บริษัทเข้าร่วมหรือประกาศเจตนารมณ์ : โครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC)

สถานะการรับรองเป็นสมาชิกโครงการ CAC : ได้รับการรับรอง

รูปภาพการเข้าร่วมเครือข่ายในการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน


CAC
CERTIFIED

6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบายและระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา

6.3.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติของระบบการกำกับดูแลกิจการ หรือกฎบัตรคณะกรรมการ

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการทบทวนนโยบายและ แนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ หรือกฎบัตรคณะกรรมการ : มี

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับนโยบายและแนวปฏิบัติ : มี

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ดำเนินการที่สำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (CG Code) โดยมีสาระสำคัญดังนี้

- ทบทวนกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท และกฎบัตรของคณะกรรมการชุดย่อยทุกชุด โดยได้ปรับปรุงกฎบัตรให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติที่ดีของบริษัทจดทะเบียน
- ทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติต่าง ๆ ของบริษัทฯ และได้ปรับปรุงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม จรรยาบรรณธุรกิจ และจรรยาบรรณคู่ค้า
- ทบทวนแบบประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทฯโดยปรับปรุงเกณฑ์การประเมินให้เป็นปัจจุบันตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเป็นไปตามที่หน่วยงานกำกับดูแลกำหนด

6.3.2 การนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน (CG Code) มาปฏิบัติ

การนำหลักการ CG Code ตามที่สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนดมาปฏิบัติ : นำมาปฏิบัติใช้เป็นส่วนใหญ่

ในปี 2568 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีแล้ว คณะกรรมการบริษัทฯ มีความเห็นว่า แนวปฏิบัติที่บริษัทฯ ยึดถือและใช้ปฏิบัติยังมีความเหมาะสมและสอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (CG Code) ของสำนักงาน ก.ล.ต. และบริบททางธุรกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมที่จำเป็นของบริษัทฯ โดยมีหลักปฏิบัติที่บริษัทฯ ยังไม่ได้ดำเนินการดังนี้

- **กรณีกำหนดสัดส่วนกรรมการเพศหญิงอย่างน้อยร้อยละ 30**
  ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีกรรมการเพศหญิงจำนวน 3 คน จากจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 13 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 23.08 ซึ่งคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน จะพิจารณาเพิ่มฐานผู้สมัครกรรมการเพศหญิงและจะแต่งตั้งตามความเหมาะสมต่อไป
- **กรณีการจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทางและเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการอย่างน้อยทุก ๆ 3 ปี**
  คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วเห็นว่า เนื่องจากบริษัทฯ มีระบบการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการที่มีความเหมาะสม รวมถึงได้มีการทบทวนและปรับปรุงแบบประเมินเป็นประจำทุกปีตามแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการที่ดีแล้ว จึงยังไม่ได้จัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกเพื่อประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ อย่างไรก็ตาม อาจพิจารณาตามความเหมาะสมในโอกาสต่อไป

6.3.3 ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีอื่น ๆ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างต่อเนื่อง โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และ ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน เพื่อดำเนินธุรกิจให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ลงทุนทั้งในและต่างประเทศ โดยในปี 2568 บริษัทฯ ได้รับผลประเมินในเรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดังนี้

- บริษัทฯ ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียน (เกณฑ์ในระดับ “ดีเลิศ"หรือ “5 ดาว"



- บริษัทฯ ได้รับการประเมิน SET ESG Rating ประจำปี 2568 อยู่ในระดับ A



- บริษัทฯ ได้รับการรับรองเข้าเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2568



- บริษัทฯ ได้รับการประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้น(AGM Checklist) สูงถึง "98"คะแนน จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย



ทั้งนี้ บริษัทฯ เพิ่งเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และยังคงมุ่งมั่นพัฒนาการกำกับดูแลกิจการให้ดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปีต่อไป บริษัทฯ มีแผนที่จะยกระดับมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติสากล เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านความโปร่งใส และเสริมสร้างการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน พร้อมทั้งนำแนวคิดด้าน ESG (สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล) มาประยุกต์ใช้ให้เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์องค์กร เพื่อสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งและเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการคณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่น ๆ

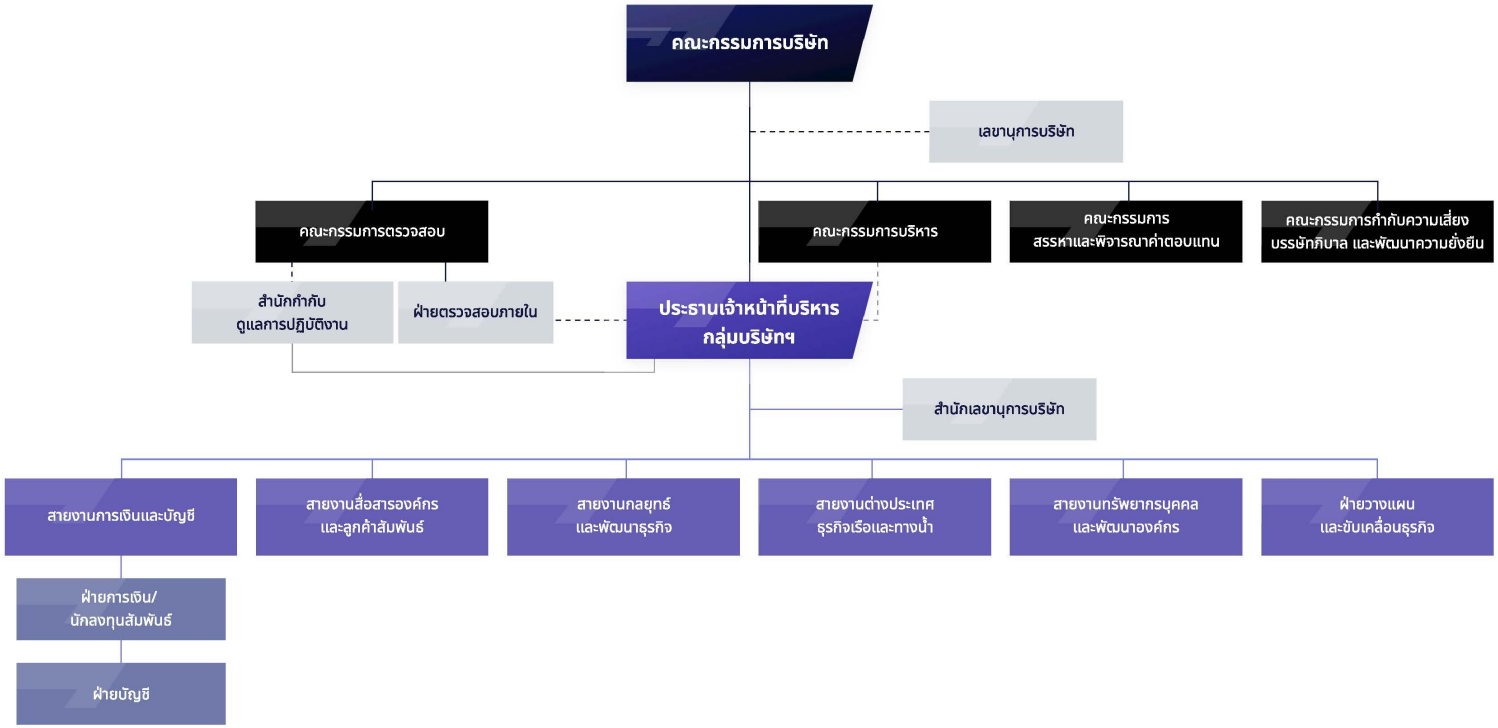
7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

แผนภาพโครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย จำนวน 4 ชุด ได้แก่ (1) คณะกรรมการตรวจสอบ (2) คณะกรรมการบริหาร (3) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และ (4) คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ ณ วันที่ : 31 ธันวาคม 2568

รูปแผนภาพโครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ: ผู้บริหารตามนิยามสำนักงาน ก.ล.ต.

7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

7.2.1 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

บริษัทฯ มีองค์ประกอบและคุณสมบัติของคณะกรรมการที่เหมาะสมตามที่กำหนดไว้ โดยมีความหลากหลายด้านทักษะ ความชำนาญ ความรู้ ประสบการณ์ เพศ อายุ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีสัดส่วนกรรมการอิสระที่เหมาะสม โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการจำนวน 13 คน ซึ่งเพียงพอต่อการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีดังนี้

	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
กรรมการรวม	**13**	**100.00**
กรรมการชาย	10	76.92
กรรมการหญิง	3	23.08
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	5	38.46
กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร	8	61.54
กรรมการอิสระ	7	53.85
กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารและไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ	1	7.69

7.2.2 ข้อมูลคณะกรรมการและผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทรายบุคคล

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
1. นาย พชร ยุติธรรมดำรง เพศ: ชาย อายุ : 78 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญากิตติมศักดิ์ สาขา : กฎหมาย สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	ประธานกรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	กฎหมาย, บัญชี, บริหารธุรกิจ

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
2. นาง รัตนา ธรรมชวนวิริยะ เพศ: หญิง อายุ : 85 ปี วุฒิการศึกษา : ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขา : การพาณิชย์ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 45,255,200 หุ้น (4.040643 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่	9 มี.ค. 2542	บริหารธุรกิจ

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
3. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ เพศ: หญิง อายุ : 54 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การบริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 45,000,000 หุ้น (4.017857 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่	9 มี.ค. 2542	บริหารธุรกิจ, การเงิน, บัญชี, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, เงินทุนและหลักทรัพย์

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
4. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ เพศ: หญิง อายุ : 55 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การบริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 37,189,800 หุ้น (3.320518 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 25,000 หุ้น (0.002232 %)	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่	9 มี.ค. 2542	การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, บริหารธุรกิจ, การเงิน

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
5. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ เพศ: ชาย อายุ : 52 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : การจัดการ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 38,739,500 หุ้น (3.458884 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 37,700 หุ้น (0.003366 %)	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่	9 มี.ค. 2542	บริหารธุรกิจ, การเงิน, บัญชี, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, เงินทุนและหลักทรัพย์

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
6. นาย ญนน์ โภคทรัพย์ เพศ: ชาย อายุ : 65 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : วิศวกรรม สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	บริหารธุรกิจ, การเงิน, เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
7. พลตำรวจเอก กฤษณะ ผลอนันต์ เพศ: ชาย อายุ : 75 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : รัฐศาสตร์ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	กฎหมาย, บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
8. นาย พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์ เพศ: ชาย อายุ : 44 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : เศรษฐศาสตร์ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ไม่ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	การเงิน, บัญชี, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
9. นาย วสันต์ เทียนหอม เพศ: ชาย อายุ : 70 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : กฎหมาย สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ไม่ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	บริหารธุรกิจ, การเงิน, บัญชี, กฎหมาย, บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
10. พลตำรวจเอก ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย เพศ: ชาย อายุ : 66 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : ปรัชญา สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	บริหารธุรกิจ, กฎหมาย, บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
11. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ เพศ: ชาย อายุ : 67 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : กฎหมาย สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	กฎหมาย, บัญชี, การเงิน, บรรษัทภิบาล/การกำกับดูแล

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
12. นาย อาสา ปิยะรัฐ เพศ: ชาย อายุ : 64 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : บริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	บัญชี, เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, เงินทุนและหลักทรัพย์, บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
13. นาย สมปราชญ์ โบสุวรรณ เพศ: ชาย อายุ : 52 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : นิเทศศาสตร์ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่ ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่ **การถือครองหุ้นในบริษัท** • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**) : 0 หุ้น (0.000000 %)	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร) กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่ ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	บริหารธุรกิจ, เงินทุนและหลักทรัพย์

คำอธิบายเพิ่มเติม:

(*) ความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์พ.ศ. 2535 หรือพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546 ทั้งนี้ เฉพาะความผิดในเรื่องดังต่อไปนี้

(1) การกระทำการโดยไม่สุจริต หรือประมาทเลินเล่ออย่างร้ายแรง

(2) การเปิดเผย หรือเผยแพร่ข้อมูล หรือข้อความอันเป็นเท็จที่อาจทำให้สำคัญผิด หรือปกปิดข้อความจริงที่ควรบอกให้แจ้งในสาระสำคัญซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้อง

(3) การกระทำอันไม่เป็นธรรมหรือการเอาเปรียบผู้ลงทุนในการซื้อขายหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้า หรือมีหรือเคยมีส่วนร่วมหรือสนับสนุนการกระทำดังกล่าว

(**) การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหาร ตามมาตรา 59 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เช่น คู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภริยา (ชายหญิงที่ไม่ได้จดทะเบียนสมรสแต่อยู่กินกันอย่างเปิดเผย) บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ เป็นต้น

รูปภาพรายชื่อคณะกรรมการบริษัท



นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ

กรรมการ / ประธานกิตติมศักดิ์



นายพชร ยุติธรรมดำรง

ประธานกรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ



นายญนน์ โกคกรัพย์

กรรมการอิสระ



พลตำรวจเอกกฤษณะ ผลอนันต์

กรรมการอิสระ



พลตำรวจเอกชัชวัฒน์ เกตุวรชัย

กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน



นายวสันต์ เทียนหอม

กรรมการอิสระ / ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ



ดร. พินิจสรณ์ ลือชัยชจรพันธ์

กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ



นายวีรัตน์ ศิริจรกิจ

กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน / กรรมการตรวจสอบ



นางสาวศุภลภานต์ ธรรมชวนวิริยะ

กรรมการ / กรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่สายงานสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์กลุ่มบริษัทฯ



นางสาวเจิดมภางค์ ธรรมชวนวิริยะ

กรรมการ / กรรมการบริหาร / กรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน / ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงินและบัญชีกลุ่มบริษัทฯ



ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ

กรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน / กรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน / ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ



นายอาสา ปิยะรัฐ

กรรมการ / กรรมการบริหาร / กรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน / ผู้อำนวยการอาวุโสสายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจกลุ่มบริษัทฯ



นายสมปราชญ์ โบสุวรรณ

กรรมการ / กรรมการบริหาร

รายชื่อกรรมการ จำแนกตามตำแหน่ง

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร	กรรมการอิสระ	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารและไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ	กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง
1. นาย พชร ยุติธรรมดำรง	ประธานกรรมการ		✓	✓		
2. นาง รัตนา ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการ		✓		✓	✓
3. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการ	✓				✓
4. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการ	✓				✓
5. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการ	✓				✓
6. นาย ญนน์ โภคทรัพย์	กรรมการ		✓	✓		
7. พลตำรวจเอก กฤษณะ ผลอนันต์	กรรมการ		✓	✓		
8. นาย พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์	กรรมการ		✓	✓		
9. นาย วสันต์ เทียนหอม	กรรมการ		✓	✓		
10. พลตำรวจเอก ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย	กรรมการ		✓	✓		
11. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ	กรรมการ		✓	✓		
12. นาย อาสา ปิยะรัฐ	กรรมการ	✓				
13. นาย สมปราชญ์ โบสุวรรณ	กรรมการ	✓				
รวม (คน)		**5**	**8**	**7**	**1**	**4**

ภาพรวมทักษะและความชำนาญของกรรมการ

ทักษะและความชำนาญ	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
1. เงินทุนและหลักทรัพย์	4	30.77
2. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร	2	15.38
3. กฎหมาย	5	38.46
4. บัญชี	7	53.85
5. การเงิน	7	53.85
6. การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ	4	30.77
7. บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล	6	46.15
8. บริหารธุรกิจ	9	69.23

ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการอื่นๆ

ประธานกรรมการและผู้บริหารสูงสุดเป็นบุคคลเดียวกัน : ไม่ใช่

ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ : ใช่

ประธานกรรมการและผู้บริหารสูงสุดเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน : ไม่ใช่

ประธานกรรมการเป็นสมาชิกในคณะกรรมการบริหารหรือคณะทำงาน : ไม่ใช่

บริษัทแต่งตั้งกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่งคนเพื่อกำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการ : ไม่ใช่

มาตรการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

มาตรการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ : ไม่มี

7.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

กฎบัตรคณะกรรมการ (Board charter) : มี

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทฯ ในฐานะผู้แทนของผู้ถือหุ้นและผู้นำองค์กร มีหน้าที่กำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมคณะกรรมการและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบ ความรอบคอบ และความซื่อสัตย์สุจริต เพื่อคุ้มครองสิทธิและผลประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน

คณะกรรมการบริษัทฯ ในการกำหนดทิศทางและการกำกับดูแลระดับนโยบาย โดยพิจารณากำหนดและทบทวน วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจ นโยบาย แผนธุรกิจ งบประมาณ โครงสร้างการบริหารจัดการ และอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย อย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวการณ์ที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงพิจารณาอนุมัติเรื่องสำคัญ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย อย่างเป็นธรรม อาทิ

- การแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยและเลขานุการบริษัท
- การกำหนดแผนสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง
- การพิจารณาอนุมัติการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน (Acquisition/Disposal)
- การพิจารณาอนุมัติรายการที่เกี่ยวโยงกัน (Connected Transactions)

- การพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

การแบ่งแยกบทบาทประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ

บริษัทฯ แยกบทบาท ประธานกรรมการ และ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ออกจากกันอย่างชัดเจน ไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ โดยประธานกรรมการทำหน้าที่สนับสนุนให้คณะกรรมการปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขณะที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ รับผิดชอบการบริหารงานประจำวันภายใต้กรอบนโยบายและแผนงานที่คณะกรรมการอนุมัติ

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานกรรมการบริษัท

ประธานกรรมการมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแลให้คณะกรรมการสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเต็มความสามารถ เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม โดยมีหน้าที่หลัก ได้แก่

1. เรียกประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และอาจมอบหมายให้เลขานุการบริษัทหรือบุคคลอื่นดำเนินการส่งหนังสือเรียกประชุมตามกฎหมาย ข้อบังคับ หรือ กฎบัตรคณะกรรมการบริษัทฯ
2. ทำหน้าที่ประธานที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมผู้ถือหุ้นควบคุมการประชุมให้เป็นไปตามข้อบังคับบริษัทฯ และระเบียบวาระที่กำหนด
3. ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดตามที่กฎหมายกำหนด โดยสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง

สำหรับการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานกรรมการจะทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม หากไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ จะให้รองประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุม หรือหากไม่มีรองประธานกรรมการ หรือมีแต่ไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกผู้ถือหุ้นที่มาประชุมคนใดคนหนึ่งเป็นประธานที่ประชุมแทน

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ มีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการบริหารบริษัทฯ ภายใต้กรอบอำนาจที่คณะกรรมการมอบหมาย และตามนโยบาย วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น ครอบคลุมสาระสำคัญ ได้แก่

1. จัดทำและเสนอวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ กลยุทธ์ แผนธุรกิจ และงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมถึงโครงสร้างและอำนาจการบริหารงาน เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริหารและ/หรือคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติ
2. กำกับดูแลการปฏิบัติหน้าที่ของฝ่ายจัดการเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และให้เป็นไปตามนโยบาย วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ กลยุทธ์ แผนธุรกิจ และงบประมาณตามที่ได้รับความเห็นชอบและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
3. สื่อสารกรอบการดำเนินงานและเป้าหมายไปยังฝ่ายจัดการและผู้บริหารระดับสูง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดทำแผนงานและบริหารจัดการให้สอดคล้องกับทิศทางองค์กร
4. กำกับดูแลภาพรวมการบริหารจัดการด้านการเงิน การตลาด ทรัพยากรบุคคล ระบบควบคุมภายใน และการดำเนินงานอื่น ๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับ รวมถึงข้อบังคับของบริษัทฯ
5. ประสานงานกับคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้การดำเนินธุรกิจอยู่ภายใต้นโยบายการบริหารความเสี่ยงตามที่คณะกรรมการกำหนด
6. รายงานและสื่อสารกับคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายขององค์กร
7. ออกระเบียบ หลักเกณฑ์ ประกาศ และบันทึกภายในที่จำเป็นต่อการดำเนินงาน เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายและเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ
8. ส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นจริยธรรม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี
9. พัฒนาและยกระดับผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนตามแผนกลยุทธ์
10. อนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติ/สนับสนุนธุรกิจปกติภายในกรอบงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ และภายใต้หลักเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับ เกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันและรายการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ รวมถึงตารางอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority) ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
11. พิจารณาอนุมัติการกู้ยืม/สินเชื่อ การให้กู้ยืม การจำนำ/จำนอง หรือการค้ำประกันหนี้ของบริษัทย่อย ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority) ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

12. ติดตามควบคุมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างน้อยเป็นรายไตรมาส พร้อมเสนอแนวทางปรับปรุง
13. ศึกษาโอกาสการลงทุนในโครงการใหม่ๆ และนำเสนอข้อมูลด้านเทคนิคและการเงิน เพื่อประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการที่เกี่ยวข้อง
14. กำหนดหลักเกณฑ์และอนุมัติด้านโครงสร้างองค์กรและการบริหารทรัพยากรบุคคลในตำแหน่งที่อยู่นอกอำนาจคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority)
15. กำหนดเกณฑ์การสรรหา การประเมินผลการปฏิบัติงาน และอัตราค่าจ้าง/ผลตอบแทน/โบนัส/ปรับเงินเดือน สำหรับผู้บริหารและพนักงาน ในตำแหน่งตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority)

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการและกรรมการอิสระ

กรรมการบริษัทฯ มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละไม่เกิน 3 ปี โดยในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี กรรมการจะพ้นจากตำแหน่งจำนวน 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด และอาจพ้นจากตำแหน่งด้วยเหตุอื่นตามกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทฯ

กรรมการอิสระมีวาระการดำรงตำแหน่งไม่เกิน 3 วาระ (รวมไม่เกิน 9 ปี) ทั้งนี้ ในปี 2568 ไม่มีกรรมการอิสระท่านใดดำรงตำแหน่งต่อเนื่องเกินกว่า 9 ปี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่นของกรรมการและผู้บริหาร

ตามกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทฯ และนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี กรรมการของบริษัทฯ สามารถดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่นได้ โดยต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทฯ ทั้งนี้ กรรมการควรดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่นในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ไม่เกิน 5 บริษัท และกรรมการ/ผู้บริหารสามารถดำรงตำแหน่งในบริษัทในเครือหรือบริษัทอื่นได้ตามความเหมาะสม ภายใต้หลักเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมถึงกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง โดยต้องรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อรับทราบตามกระบวนการที่กำหนด

ลิงก์กฎบัตรคณะกรรมการ (Board charter) : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/board-and-committee-charter-th.pdf

เลขหน้าของลิงก์ : 2-11

7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

7.3.1 ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย

บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

บทบาทหน้าที่

- การสรรหากรรมการ / ผู้บริหารระดับสูง
- การพิจารณาค่าตอบแทน

ขอบเขต อำนาจ หน้าที่และบทบาทความรับผิดชอบ

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีหน้าที่กำกับดูแลให้การสรรหา การพัฒนา การสืบทอดตำแหน่ง และการกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม และผู้บริหารระดับสูงเป็นไปอย่างเหมาะสม โปร่งใส สอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายระยะยาวของบริษัท และเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยพิจารณาโครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยให้เหมาะกับขนาดและความซับซ้อนของธุรกิจ รวมถึงกำหนดคุณสมบัติและหลักเกณฑ์การคัดเลือก/แต่งตั้ง ตลอดจนรูปแบบการพัฒนาและแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อความต่อเนื่องของการบริหารงาน พร้อมพิจารณาโครงสร้าง รูปแบบ และหลักเกณฑ์ค่าตอบแทนและผลประโยชน์ตอบแทนอื่น (ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช่ตัวเงิน) ครอบคลุมทั้งค่าตอบแทนคงที่และตามผลการดำเนินงาน รวมถึงเป้าหมายและเกณฑ์ผลการปฏิบัติงาน เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา (แล้วแต่กรณี) ทั้งนี้ คณะกรรมการฯ อาจใช้ความเห็นอิสระจากที่ปรึกษาวิชาชีพตามความจำเป็น เปิดเผยนโยบายและรายงานการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนในรายงานประจำปี รายงานผลการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการบริษัท ประเมินผลการปฏิบัติงานของตนเองและโดยรวมเป็นประจำทุกปี และทบทวนปรับปรุงกฎบัตรอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้งหรือเมื่อเหมาะสม รวมถึงดำเนินการอื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

ลิงก์กฎบัตร

https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/nomination-remuneration-committee-charter-th.pdf

คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน

บทบาทหน้าที่

- การกำกับดูแลด้านความเสี่ยง
- บรรษัทภิบาล
- การพัฒนาความยั่งยืน
- การกำกับดูแลด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

ขอบเขต อำนาจ หน้าที่และบทบาทความรับผิดชอบ

คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน ได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการกำกับดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอ และเหมาะสม อันจะทำให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย และมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้ความเสี่ยงโดยรวมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ รวมถึงงานด้านบรรษัทภิบาลและการพัฒนาความยั่งยืนของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการตามทิศทาง นโยบาย และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท มีบรรษัทภิบาลและมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ คณะกรรมการฯ ยังมีบทบาทในการกำกับดูแลประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะการบริหารจัดการและการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Greenhouse Gas Emissions) ของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับแนวทาง มาตรฐาน และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนสนับสนุนการกำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์ และการติดตามผลการดำเนินงานด้านการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างเป็นระบบ เพื่อมุ่งสู่การดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

ลิงก์กฎบัตร

https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/risk-governance-sustainability-development-committee-charter-th.pdf

7.3.2 ข้อมูลคณะกรรมการชุดย่อยแต่ละชุด

รายชื่อคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบเป็นคณะกรรมการชุดย่อยที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งขึ้นเพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการกำกับดูแลและตรวจสอบการบริหารงาน การควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้การปฏิบัติงานและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใสและน่าเชื่อถือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งเป็นผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ และเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
1. นาย วสันต์ เทียนหอม(*) เพศ: ชาย อายุ : 70 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : กฎหมาย สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ใช่	ประธานกรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	บริหารธุรกิจ, การเงิน, บัญชี, กฎหมาย, บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล
2. นาย พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์(*) เพศ: ชาย อายุ : 44 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : เศรษฐศาสตร์ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ใช่	กรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	การเงิน, บัญชี, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล
3. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ(*) เพศ: ชาย อายุ : 67 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : กฎหมาย สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ใช่	กรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีการลาออกระหว่างปี)	1 ธ.ค. 2564	กฎหมาย, บัญชี, การเงิน, บรรษัทภิบาล/ การกำกับดูแล

คำอธิบายเพิ่มเติม:

(*) กรรมการที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท

รายชื่อคณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทฯ ในการบริหารจัดการกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน ข้อบังคับ และคำสั่งใด ๆ รวมทั้งเป้าหมายที่กำหนดไว้ภายใต้กรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการบริหารจำนวน 6 ท่าน โดยมีรายชื่อดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง
1. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ เพศ: ชาย อายุ : 52 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : การจัดการ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	ประธานกรรมการบริหาร	11 ม.ค. 2565
2. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ เพศ: หญิง อายุ : 54 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การบริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	11 ม.ค. 2565
3. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ เพศ: หญิง อายุ : 55 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การบริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	11 ม.ค. 2565
4. นาย สมปราชญ์ โบสุวรรณ เพศ: ชาย อายุ : 52 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : นิเทศศาสตร์ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	11 ม.ค. 2565

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง
5. นาย อาสา ปิยะรัฐ เพศ: ชาย อายุ : 64 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : บริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	11 ม.ค. 2565
6. ดร. วีรชัย วงศ์บุญสิน เพศ: ชาย อายุ : 63 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : การพัฒนาองค์กร สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	27 ก.พ. 2567
7. นาย กิตติชัย ฐิตะพาณิชย์ เพศ: ชาย อายุ : 50 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	1 ก.พ. 2568

รายชื่อกรรมการบริหารที่ลาออก / พ้นตำแหน่งระหว่างปี

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ลาออก / พ้นตำแหน่ง	กรรมการที่มาแทน
1. ดร. วีรชัย วงศ์บุญสิน เพศ: ชาย อายุ : 63 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : การพัฒนาองค์กร สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	1 ก.พ. 2568	นาย กิตติชัย ฐิตะพาณิชย์ วันที่ดำรงตำแหน่งแทน : 1 ก.พ. 2568

รายชื่อคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ

ชื่อคณะกรรมการชุดย่อย	รายชื่อ	ตำแหน่ง
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	พลตำรวจเอก ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย	ประธานกรรมการชุดย่อย (กรรมการอิสระ)
	นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ	กรรมการชุดย่อย (กรรมการอิสระ)
	นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการชุดย่อย
คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน	นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ	ประธานกรรมการชุดย่อย (กรรมการอิสระ)
	นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการชุดย่อย
	นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการชุดย่อย
	นาย อาสา ปิยะรัฐ	กรรมการชุดย่อย

7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

7.4.1 รายชื่อและตำแหน่งของผู้บริหาร

รายชื่อผู้บริหารสูงสุดและผู้บริหาร 4 รายแรกนับจากผู้บริหารสูงสุด [1]

รายชื่อผู้บริหาร	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
1. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ เพศ: ชาย อายุ : 52 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : การจัดการ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ (ผู้บริหารสูงสุด)	1 ส.ค. 2546	บริหารธุรกิจ, การเงิน, บัญชี, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, เงินทุนและหลักทรัพย์
2. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ(*) เพศ: หญิง อายุ : 54 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การบริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงินและบัญชีกลุ่มบริษัทฯ	23 ส.ค. 2562	บริหารธุรกิจ, การเงิน, บัญชี, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, เงินทุนและหลักทรัพย์
3. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ เพศ: หญิง อายุ : 55 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การบริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานสื่อสารองค์กรและลูกค้าสัมพันธ์กลุ่มบริษัทฯ	20 มิ.ย. 2565	การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, บริหารธุรกิจ, การเงิน

รายชื่อผู้บริหาร	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
4. นาย อาสา ปิยะรัฐ เพศ: ชาย อายุ : 64 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : บริหารจัดการสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ผู้อำนวยการอาวุโสสายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจกลุ่มบริษัทฯ	1 เม.ย. 2559	บัญชี, เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, เงินทุนและหลักทรัพย์, บรรษัทภิบาล/การกำกับดูแล
5. ดร. วีรชัย วงศ์บุญสิน เพศ: ชาย อายุ : 63 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : การพัฒนาองค์กร สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	รักษาการผู้อำนวยการสายงานทรัพยากรบุคคลและพัฒนาองค์กรกลุ่มบริษัท	3 ม.ค. 2568	การจัดการทรัพยากรมนุษย์, การจัดการองค์กร, การออกแบบ
6. นาง ปิยวรรณ เอี่ยมนิพนธ์ เพศ: หญิง อายุ : 54 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : บริหารธุรกิจ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ผู้อำนวยการฝ่ายวางแผนและขับเคลื่อนธุรกิจกลุ่มบริษัท	1 เม.ย. 2561	บัญชี, บริหารธุรกิจ

รายชื่อผู้บริหาร	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
7. นาย ถิร วงศ์อรัญ(**) เพศ: ชาย อายุ : 37 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : บัญชี สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ใช่	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีกลุ่มบริษัทฯ	9 ส.ค. 2565	บัญชี
8. นาย กิตติชัย ฐิตะพาณิชย์ เพศ: ชาย อายุ : 50 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ผู้อำนวยการสายงานทรัพยากรบุคคลและพัฒนาองค์กรกลุ่มบริษัทฯ	1 ก.พ. 2568	การจัดการทรัพยากรมนุษย์, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, การจัดการองค์กร

คำอธิบายเพิ่มเติม :
(*) ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน
(**) ผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี
(***) แต่งตั้งภายหลังวันสิ้นงวดปีบัญชี ณ ปีรายงาน

หมายเหตุ : (1) ดร. วีรชัย วงศ์บุญสิน สิ้นสุดการดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2568 เป็นต้นไป และบริษัทฯ ได้แต่งตั้ง นายกิตติชัย ฐิตะพาณิชย์ เข้าดำรงตำแหน่ง กรรมการบริหารแทน โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2568 เป็นต้นไป

แผนภาพโครงสร้างผู้บริหารสูงสุดและผู้บริหาร 4 รายแรกนับจากผู้บริหารสูงสุด

โครงสร้างผู้บริหารสูงสุดและผู้บริหาร 4 รายแรกนับจากผู้บริหาร : 31 ธ.ค. 2568

สูงสุด ณ วันที่

7.4.2 นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร

บริษัทฯ กำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการของผู้บริหารอย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงประสบการณ์ ภาระหน้าที่ ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนให้สอดคล้องกับคำนิยามและแนวปฏิบัติของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ การจ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และ/หรือคณะกรรมการบริหารกำหนด โดยเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารรายบุคคล ผ่านดัชนีวัดผลการปฏิบัติงาน (Key Performance Indicator: KPIs) ซึ่งกำหนดทั้งในระดับหน่วยงานและระดับบุคคล เพื่อนำไปใช้ประกอบการพิจารณาผลการปฏิบัติงาน การปรับขึ้นเงินเดือนประจำปี และการจ่ายโบนัสประจำปีตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด

ค่าตอบแทนของผู้บริหารประกอบด้วย เงินเดือน โบนัส และเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ สำหรับกรรมการบริหารบริษัทฯ ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนในฐานะกรรมการบริหาร

ลิงก์นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร : https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/cg-policy-th.pdf

เลขหน้าของลิงก์ :

คณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทนมีความเห็นต่อนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหารหรือไม่ : ไม่มี

7.4.3 ค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

	2566	2567	2568
ค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหารรวม (บาท)[2]	43,400,000.00	39,500,000.00	47,219,082.00
ค่าตอบแทนผู้บริหาร (บาท)	43,400,000.00	39,500,000.00	47,219,082.00

หมายเหตุ : [2] ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน คำนวณจากเงินเดือนและโบนัส

ค่าตอบแทนอื่นของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

	2566	2567	2568
เงินที่บริษัทสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับกรรมการผู้บริหารและผู้บริหาร (บาท)	1,376,258.00	1,271,453.00	1,152,663.00
Employee Stock Ownership Plan (ESOP)	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
Employee Joint Investment Program (EJIP)	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่ายของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่ายของกรรมการบริหารและผู้บริหารในรอบปีที่ผ่านมา : 0.00

ประมาณค่าตอบแทนของกรรมการบริหารและผู้บริหารในรอบปีปัจจุบัน : 0.00

7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีพนักงานทั้งหมด 2,758 คน โดยในปี 2568 บริษัท ได้จ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงาน จำนวนทั้งสิ้น 999,145,322.49 บาท ซึ่งผลตอบแทน ได้แก่ เงินเดือน ค่าล่วงเวลา เงินช่วยเหลือค่าครองชีพ เงินโบนัส เงินช่วยเหลือพิเศษ เงินประกันสังคม และเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น

ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานของบริษัท

จำนวนพนักงาน

	2566	2567	2568
พนักงานรวม (คน)	2,952	2,669	2,758
พนักงานชาย (คน)	2,040	1,857	1,891
พนักงานหญิง (คน)	912	812	867

จำนวนพนักงาน จำแนกตามตำแหน่งและสายงาน

จำนวนพนักงานชาย จำแนกตามตำแหน่ง

	2566	2567	2568
จำนวนพนักงานชาย ระดับปฏิบัติการ (คน)	1,882	1,722	1,736
จำนวนพนักงานชาย ระดับบริหาร (คน)	154	132	151
จำนวนพนักงานชาย ผู้บริหารระดับสูง (คน)	4	3	4

จำนวนพนักงานหญิง จำแนกตามตำแหน่ง

	2566	2567	2568
จำนวนพนักงานหญิง ระดับปฏิบัติการ (คน)	831	749	778
จำนวนพนักงานหญิง ระดับบริหาร (คน)	78	60	87
จำนวนพนักงานหญิง ผู้บริหารระดับสูง (คน)	3	3	2

การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญ

การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจ แนวโน้มอุตสาหกรรม และทิศทางการขยาย/ปรับโครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เป็นสำคัญ ทั้งนี้ จำนวนพนักงานในปี 2568 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

จำนวนพนักงานเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา : ไม่ใช่

ข้อมูลเกี่ยวกับค่าตอบแทนพนักงาน

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายอัตราค่าตอบแทน โดยคำนึงถึงความเหมาะสม เป็นธรรม ตามความรู้ ความสามารถ ผลการปฏิบัติงานของพนักงานแต่ละคนโดยบริษัทฯ ได้นำระบบการวัดผลการทำงานแบบดัชนีวัดสมรรถนะหลัก (Key Performance Index : KPI) เพื่อประเมินผลสำเร็จของงานควบคู่กับการประเมินสมรรถนะ (Competency) เพื่อประเมินศักยภาพพนักงานในด้านบุคลิก

หรือลักษณะของบุคคลที่สะท้อนให้เห็นถึงความรู้ทักษะ ความเชื่อ และอุปนิสัย ของพนักงานในองค์กรโดยรวม ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้คำนึงถึงถึงอัตราค่าตอบแทนพนักงานที่ต้องสอดคล้องกับอัตราโดยเฉลี่ยของอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันรวมถึงค่าตอบแทนพนักงานที่จะต้องสอดคล้องกับการขยายตัวทางธุรกิจและการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะยาว

สวัสดิการพนักงาน

เพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพชีวิตในการทำงานให้ดีขึ้น สร้างหลักประกันที่แน่นอนในการดำเนินชีวิต รวมทั้งสร้างแรงจูงใจ และขวัญกำลังใจให้กับพนักงาน อีกทั้งเป็นการแบ่งเบาภาระด้านการเงินบางส่วนให้กับพนักงาน บริษัทฯ จึงได้พิจารณาจัดให้มีสวัสดิการและสิทธิประโยชน์ต่างๆ เพิ่มเติมให้กับพนักงานนอกเหนือจากที่กฎหมายกำหนด ดังต่อไปนี้

(ก) สวัสดิการด้านการประกันสุขภาพ ประกันชีวิต การประกันทุพพลภาพ ประกันอุบัติเหตุ ให้กับพนักงาน นอกจากนี้ เพื่อส่งเสริมด้านการดูแลสุขภาพพนักงานบริษัทยังจัดให้มีการตรวจสุขภาพประจำปีสำหรับพนักงานอีกด้วย

(ข) การจัดให้มีผลประโยชน์ในรูปแบบเงินช่วยเหลือในวาระต่างๆ เช่น เงินช่วยเหลือการสมรส เงินช่วยเหลือในกรณีบุคคลในครอบครัวของพนักงานเสียชีวิต และเงินช่วยเหลือในกรณีพนักงานคลอดบุตร เป็นต้น

(ค) การจัดกิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างพนักงาน อันได้แก่ กิจกรรมเลี้ยงขอบคุณพนักงาน กิจกรรมกีฬาสี เป็นต้น

ค่าตอบแทนของพนักงาน

	2566	2567	2568
ค่าตอบแทนพนักงานรวม (บาท)	973,500,000.00	1,050,600,000.00	999,145,322.49
ค่าตอบแทน พนักงานชาย (บาท)	535,500,000.00	546,300,000.00	687,607,805.46
ค่าตอบแทน พนักงานหญิง (บาท)	438,000,000.00	504,300,000.00	311,537,517.03

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident fund: PVD)

นโยบายและแนวปฏิบัติการจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident fund: PVD)

นโยบายการจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ : ไม่มี

บริษัทมีนโยบายส่งเสริมให้พนักงานรู้จักการออมเงินโดยความสมัครใจ โดยบริษัท บริษัทย่อย และพนักงานบริษัทได้ร่วมกันจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพขึ้นตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 โดยพนักงานบริษัทและบริษัทย่อยจะจ่ายสมทบเข้ากองทุน เป็นรายเดือนในอัตราร้อยละ 3 - 15 ของเงินเดือน โดยกองทุนสำรองเลี้ยงชีพนี้บริหารโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนไทยพาณิชย์ จำกัดและจะจ่ายให้แก่พนักงานเมื่อพนักงานนั้น ขอลาออกจากกองทุนดังกล่าวหรือพ้นสภาพการเป็นพนักงานตามระเบียบว่าด้วยกองทุนของบริษัทและบริษัทย่อย

ภาพรวมวิธีการกำหนดอัตราเงินสะสมของลูกจ้างและอัตราเงินสมทบของนายจ้าง

- อัตราเงินสะสมของลูกจ้างและอัตราเงินสมทบของนายจ้างที่นำส่งเข้า PVD
  - อัตราเงินสะสมของลูกจ้าง ร้อยละ 3 - 15ของค่าจ้าง
  - อัตราเงินสมทบของนายจ้าง ร้อยละ 3 - 5 ของค่าจ้าง ขึ้นอยู่กับอายุงานของลูกจ้าง
- บริษัทสนับสนุนให้คณะกรรมการกองทุน (fund committee: "FC") เข้าอบรมกับสมาคมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หรือการอบรมอื่น ๆ เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจในการคัดเลือกนโยบายการลงทุนและผู้จัดการกองทุน ติดตามการบริหารจัดการการลงทุนใน PVD และบทบาทหน้าที่อื่น ๆ ตามบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการกองทุนทั้งฝ่ายนายจ้างและฝ่ายลูกจ้าง
- คณะกรรมการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทมีการนำหลักธรรมาภิบาลการลงทุนสำหรับผู้ลงทุนสถาบัน (“I Code”) มาใช้ในการดำเนินงานและบริหารจัดการกองทุน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายการเลือกลงทุนของลูกจ้างเป็นสำคัญ

คณะกรรมการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทมีการนำ : มี

หลักธรรมาภิบาลการลงทุนสำหรับผู้ลงทุนสถาบัน (“I Code”) มาใช้

ในการดำเนินงานและบริหารจัดการกองทุนหรือไม่

การเข้าร่วมเป็นสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยจัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident Fund: PVD) ภายใต้การบริหารจัดการของ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ไทยพาณิชย์ จำกัด โดยอยู่ภายใต้ชื่อ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ไทยพาณิชย์ มาสเตอร์พันด์ และ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพไทยพาณิชย์รวมทรัพย์ ซึ่งได้จดทะเบียนกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แล้ว ทั้งนี้ พนักงานสามารถสมัครเข้าร่วมกองทุนฯ ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่กำหนด โดยบริษัทฯ สนับสนุนการออมระยะยาวเพื่อความมั่นคงหลังเกษียณของพนักงาน สัดส่วนจำนวนพนักงานที่เข้าร่วมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สรุปได้ดังต่อไปนี้

รายละเอียดการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD)

จำนวนพนักงานที่เข้ารวม PVD

	2566	2567	2568
จำนวนพนักงานที่มีสิทธิเข้าร่วม PVD (คน)[1]	2,251	2,300	2,077
จำนวนพนักงานที่เข้าร่วม PVD (คน)	1,298	1,375	1,141
สัดส่วนพนักงานที่เข้าร่วม PVD / พนักงานทั้งหมด (%)	43.97	51.52	41.37
สัดส่วนพนักงานที่เข้าร่วม PVD / พนักงานที่มีสิทธิเข้าร่วม (%)	57.66	59.78	54.94

หมายเหตุ : [1] หมายเหตุ : จำนวนพนักงานที่เข้าร่วม PVD เป็นจำนวนรวมของทั้งกลุ่มบริษัทฯ

จำนวนเงินของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

	2566	2567	2568
จำนวนเงินที่นายจ้างสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงาน (บาท)[2]	18,420,372.00	19,322,847.00	17,169,964.00
จำนวนเงินที่ลูกจ้างสะสมเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (บาท)	26,987,524.00	28,932,548.00	27,706,513.00

รายละเอียดสรุปการเข้าร่วมเป็นสมาชิก PVD ของพนักงานในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อบริษัท	มีพนักงานเข้าร่วมเป็นสมาชิก PVD	จำนวนพนักงาน (คน)	จำนวนพนักงานที่มีสิทธิเข้าร่วม PVD (คน)	จำนวนพนักงานที่เข้าร่วม PVD (คน)	สัดส่วนพนักงานที่เข้าร่วม PVD จากพนักงานทั้งหมด (%)	สัดส่วนพนักงานที่เข้าร่วม PVD จากพนักงานที่มีสิทธิเข้าร่วม PVD (%)
บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	มี	2758	2077	1141	41.37%	54.94%

หมายเหตุ : [2] จำนวนเงินของ PVD เป็นจำนวนรวมของทั้งกลุ่มบริษัทฯ

นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการส่งเสริมการออมผ่านกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับลูกจ้างที่ยังไม่ได้เข้าเป็นสมาชิก PVD (ถ้ามี)

7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

7.6.1 ผู้ที่ได้รับมอบหมาย

รายชื่อผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี

นายถิร วงศ์อรัญ เป็นผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชีของบริษัทฯ โดยมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความเข้าใจในมาตรฐานการบัญชีและระบบบัญชีของบริษัทฯ รวมถึงมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ระบุในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 39/2559

ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องของผู้ดำรงตำแหน่งผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชีของบริษัทฯ ปรากฏตามเอกสารแนบ 1 (รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท)

ข้อมูลทั่วไป	อีเมล	โทรศัพท์
1. นาย ถิร วงศ์อรัญ	thira.won@mgc-asia.com	029352000

รายชื่อเลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติแต่งตั้งให้ นางสาวจิตต์โสภา ปุราคม ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัท ตั้งแต่วันที่ 13 สิงหาคม 2567 โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัท รวมถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท ปรากฏตามเอกสารแนบ 1 (รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท)

ข้อมูลทั่วไป	อีเมล	โทรศัพท์
1. นางสาว จิตต์โสภา ปุราคม	company_secretary@mgc-asia.com	087-592-9911

รายชื่อหัวหน้างานตรวจสอบภายในหรือผู้ตรวจสอบภายในที่ว่าจ้างจากภายนอก

บริษัทฯ มอบหมายให้ นางสาวปณิตา ขยันการนาวี ดำรงตำแหน่งเป็น รักษาการหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยที่ประชุมคณะกรรมตรวจสอบ ครั้งที่ 9/2566 เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2566 เพื่อทำหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ กำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของหน่วยงานทางการที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจของบริษัท โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน รวมถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏตามเอกสารแนบ 3 (รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน)

ข้อมูลทั่วไป	อีเมล	โทรศัพท์
1. นางสาว ปณิตา ขยันการนาวี	panita.kay@mgc-asia.com	-

7.6.2 หัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัทมีการแต่งตั้งหัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์หรือไม่ : มี

รายชื่อหัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์

ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้ที่สนใจสามารถติดต่อส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อสอบถามข้อมูลของบริษัทฯ โดยจดหมายหรือติดต่อด้วยตนเองได้โดยตรงตามช่องทาง ดังนี้

ข้อมูลทั่วไป	อีเมล	โทรศัพท์
1. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ	ir@mgc-asia.com	02-935-0000

7.6.3 ผู้สอบบัญชีของบริษัท

ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee)

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ และบริษัทย่อย จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีให้แก่บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด เป็นจำนวน 9,965,400 บาท โดยเป็นค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีสำหรับบริษัทฯ 2,507,000 บาท สำหรับบริษัทย่อย 7,458,400 บาท

ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีการจ่ายค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee) ให้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

รายละเอียดการสอบบัญชีของบริษัท

บริษัทผู้สอบบัญชี	ค่าสอบบัญชี (บาท)	ค่าบริการอื่น ๆ	รายชื่อและข้อมูลทั่วไปของ ผู้สอบบัญชี
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ 1 ชั้น 50 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0 2677 2000	2,727,000.00	-	1. นางสาว นารีวรรณ ชัยบันทัด อีเมล: nareewan@kpmg.co.th เลขที่ใบอนุญาต: 9219 2. นางสาว สิรินุช สุรไพฑูรย์กร อีเมล: sirinuchv@kpmg.co.th เลขที่ใบอนุญาต: 8413 3. นาย ทรงชัย วงศ์พิริยาภรณ์ อีเมล: songchai@kpmg.co.th เลขที่ใบอนุญาต: 10996

รายละเอียดการสอบบัญชีของบริษัทย่อย

บริษัทผู้สอบบัญชี	ค่าสอบบัญชี (บาท)	ค่าบริการอื่น ๆ	รายชื่อและข้อมูลทั่วไปของ ผู้สอบบัญชี
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ 1 ชั้น 50 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0 2677 2000	7,458,400.00	-	1. นางสาว นารีวรรณ ชัยบันทัด อีเมล: nareewan@kpmg.co.th เลขที่ใบอนุญาต: 9219 2. นางสาว สิรินุช สุรไพฑูรย์กร อีเมล: sirinuchv@kpmg.co.th เลขที่ใบอนุญาต: 8413 3. นาย ทรงชัย วงศ์พิริยาภรณ์ อีเมล: songchai@kpmg.co.th เลขที่ใบอนุญาต: 10996 4. นางสาว คณางค์ เหลืองอร่ามโชติ อีเมล: kanang@kpmg.co.th เลขที่ใบอนุญาต: 10604

7.6.4 บุคลากรที่ได้รับมอบหมาย กรณีที่เป็นบริษัทต่างประเทศ

บริษัทมีบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้เป็นตัวแทนในประเทศไทยหรือ : ไม่มี

ไม่

รายชื่อบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้เป็นตัวแทนในประเทศไทย

8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

ในปี 2568 คณะกรรมการบริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) ได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างรอบคอบ โปร่งใส และมีความรับผิดชอบสูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ภายใต้กรอบหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance: CG Code) โดยมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจ ควบคู่ไปกับการสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืน

ตลอดปีที่ผ่านมา คณะกรรมการบริษัทได้ทำหน้าที่ในระดับนโยบาย โดยมุ่งกำหนดวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และเป้าหมายระยะยาวขององค์กร พร้อมทั้งกำกับดูแลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามทิศทางที่กำหนด รวมถึงให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยง ระบบควบคุมภายใน และการกำกับดูแลด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างโปร่งใส ตรวจสอบได้ และคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้รับการสนับสนุนจากคณะกรรมการชุดย่อย ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งได้ปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตความรับผิดชอบอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการรายงานผลการดำเนินงานและข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเสริมสร้างระบบการกำกับดูแลที่เข้มแข็งในทุกมิติ ดังนี้

- **การกำหนดทิศทางและกลยุทธ์ขององค์กร**
  คณะกรรมการได้พิจารณาและอนุมัติแผนธุรกิจและงบประมาณประจำปี รวมถึงกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม พร้อมทั้งสนับสนุนโครงการลงทุนและการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัท
- **การติดตามและกำกับดูแลผลการดำเนินงาน**
  มีการประชุมและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพิจารณาและอนุมัติงบการเงินรายไตรมาสและประจำปี เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด
- **การกำกับดูแลด้าน ESG และความยั่งยืน**
  คณะกรรมการได้กำกับให้มีการบูรณาการแนวทางด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) เข้ากับการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบ พร้อมทั้งติดตามความคืบหน้าการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเตรียมความพร้อมด้านการเปิดเผยข้อมูลตามมาตรฐานสากล อาทิ IFRS Sustainability Disclosure Standards ตลอดจนสนับสนุนการดำเนินงานด้านบรรษัทภิบาล เช่น การเข้าร่วมโครงการแนวร่วมต่อต้านการทุจริต (CAC) และการประเมินการกำกับดูแลกิจการ (CGR) ซึ่งบริษัทได้รับผลการประเมินในระดับ “ดีเลิศ (5 ดาว)”
  ทั้งนี้ ในปี 2568 บริษัทฯ ได้รับการประเมิน SET ESG Rating อยู่ในระดับ “A” ซึ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ โปร่งใส และคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน พร้อมทั้งเป็นรากฐานสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว
- **การบริหารความเสี่ยงและระบบควบคุมภายใน**
  กำกับให้มีการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยมีการระบุ ประเมิน และจัดการความเสี่ยงสำคัญขององค์กรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการกำกับดูแลให้มีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม และสอดคล้องกับระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของบริษัท
- **การกำกับดูแลผ่านคณะกรรมการชุดย่อย**
  คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานรายงานทางการเงิน ระบบควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเข้มงวด ขณะที่คณะกรรมการกำกับความเสี่ยงฯ ได้กำกับดูแลกรอบบริหารความเสี่ยงและการดำเนินงานด้านความยั่งยืนอย่างใกล้ชิด คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้ดำเนินการสรรหา พัฒนา และกำหนดค่าตอบแทนอย่างเหมาะสม และคณะกรรมการบริหารได้กำกับดูแลการดำเนินงานเชิงกลยุทธ์ การลงทุน และการบริหารจัดการทางการเงินของกลุ่มบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพ
- **การพัฒนาคณะกรรมการและโครงสร้างการกำกับดูแล**
  บริษัทฯ ส่งเสริมให้กรรมการเข้ารับการอบรมและพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการและแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อให้มั่นใจว่ามีความเหมาะสมกับทิศทางธุรกิจในระยะยาว
- **การกำกับดูแลธุรกรรมและการปฏิบัติตามกฎหมาย**
  คณะกรรมการได้พิจารณาและอนุมัติรายการที่มีนัยสำคัญ เช่น การลงทุน การเพิ่มทุน การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน รวมถึงการกำหนดวันประชุมผู้ถือหุ้นและวาระสำคัญ โดยยึดหลักความโปร่งใสและปฏิบัติตามข้อกำหนดของ ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างเคร่งครัด

8.1.1 การสรรหาคณะกรรมการ / การพัฒนากรรมการ / การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

ข้อมูลเกี่ยวกับการสรรหาคณะกรรมการ

รายชื่อกรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
1. นาง รัตนา ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร)	9 มี.ค. 2542	บริหารธุรกิจ
2. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)	9 มี.ค. 2542	บริหารธุรกิจ, การเงิน, บัญชี, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, เงินทุนและหลักทรัพย์
3. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)	9 มี.ค. 2542	การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, บริหารธุรกิจ, การเงิน
4. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)	9 มี.ค. 2542	บริหารธุรกิจ, การเงิน, บัญชี, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ, เงินทุนและหลักทรัพย์

การสรรหากรรมการอิสระ

หลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการอิสระ

การสรรหากรรมการ กรรมการอิสระ และผู้บริหารระดับสูง

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะพิจารณา คัดเลือกและสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมทั้งด้านประสบการณ์ ความรู้ และความสามารถที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และสมควรได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการ และกรรมการอิสระ เพื่อเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งตามข้อบังคับของบริษัทฯ

ในการสรรหากรรมการใหม่ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทนจะพิจารณาบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัทฯ และตามความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน (Board Skill Matrix) ที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งได้กำหนดให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยจะทบทวนเป็นประจำทุกปี รวมถึงพิจารณาจากความหลากหลายของคุณสมบัติ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา สัญชาติ หรือประเทศต้นกำเนิด (Board Diversity) เพื่อเป็นการ ส่งเสริมความเสมอภาคและขจัดการเลือกปฏิบัติโดยไม่เป็นธรรม อีกทั้งใช้ฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ประกอบการพิจารณา ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ให้สิทธิผู้ถือหุ้นในการเสนอชื่อบุคคล ที่เห็นว่ามีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทฯ โดยได้ประกาศไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ และในกรณีตำแหน่งกรรมการว่างลง เนื่องจากเหตุอื่นนอกจาก ถึงคราวออกตามวาระ คณะกรรมการบริษัทฯ จะพิจารณาแต่งตั้ง บุคคลซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการแทน ด้วยมติคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่ทั้งนี้ บุคคลซึ่งเข้ารับตำแหน่งเป็นกรรมการในกรณีดังกล่าวให้อยู่ในตำแหน่งเพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งสำหรับการสรรหากรรมการอิสระ บริษัทฯ จะพิจารณาบุคคลที่มีคุณสมบัติของกรรมการอิสระตามที่บริษัทฯ กำหนด และเป็นไปตามแนวทางที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนรวมถึงหลักเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่ง

ประเทศไทยกำหนด โดยบริษัทฯ กำหนดคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในเอกสารแนบ 5 หัวข้อ "กฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท"

การสรรหาประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

ในกรณีที่ตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงว่างลง หรือผู้ดำรงตำแหน่งไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ คณะกรรมการบริษัทฯ จะมอบหมายให้ผู้ดำรงตำแหน่งใกล้เคียงหรือตำแหน่งรองลงมาเป็นผู้รักษาการชั่วคราว จนกว่าจะมีการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดโดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะเป็นผู้กำหนด คุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการสรรหา โดยจะพิจารณาคัดเลือก ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ มีวิสัยทัศน์ และเข้าใจวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ในการพิจารณาอนุมัติแต่งตั้ง

แผนสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเตรียมความพร้อมเพื่อสร้างบุคลากรเข้าทดแทนตำแหน่งงานที่สำคัญต่าง ๆ ในองค์กร ทดแทนกรณีที่ผู้ดำรงตำแหน่งบริหารที่สำคัญไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้จนครบวาระ หรือตำแหน่งว่างลง ด้วยเหตุอื่นใด เพื่อลดความเสี่ยงหรือผลกระทบจากการขาดความต่อเนื่องในการบริหารจัดการ จึงมอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาเป็นประจำทุกปี โดยมีหลักเกณฑ์และระเบียบปฏิบัติให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและโปร่งใส ดังนี้

คุณสมบัติในการคัดเลือกผู้สืบทอดตำแหน่ง

1. เป็นผู้มีผลการปฏิบัติงานดีเยี่ยมอย่างสม่ำเสมอ มีศักยภาพ ที่โดดเด่นและมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอ
2. เป็นที่ยอมรับต่อผู้บริหารท่านอื่น ๆ
3. เป็นผู้มีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจทีเหมาะสมกับบริบทและวัฒนธรรมขององค์กร

ขั้นตอน

1. ทบทวนกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ต้องใช้ในการผลักดันการเติบโตของธุรกิจ และแผนการเกษียณอายุของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงในแต่ละปี เพื่อให้มีความชัดเจน ว่ามีตำแหน่งใดบ้างที่ต้องมีการเปลี่ยนแปลง และต้องการ ผู้สืบทอดตำแหน่งทดแทน
2. พิจารณาความพร้อมของผู้สืบทอดตำแหน่งในแต่ละช่วงเวลาที่กำหนด ได้แก่ 1. ระยะสั้น (ภายใน 1 ปี) 2. ระยะกลาง (ภายใน 3-5 ปี) และ 3. ระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) และวางแผนการพัฒนาความพร้อมของผู้สืบทอดตำแหน่งต่าง ๆให้สอดคล้องกับโอกาสทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป และตำแหน่งที่ต้องการการเปลี่ยนแปลง
3. วิเคราะห์คุณสมบัติต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจและทำการคัดเลือกผู้สืบทอดตำแหน่งตามขั้นตอนการพิจารณาที่กำหนด และนำเสนอรายชื่อดังกล่าวให้แก่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อพิจารณาและให้ความเห็นชอบและนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
4. รายงานความคืบหน้าการดำเนินการตามแผนสืบทอดตำแหน่ง ต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี

ความหลากหลายทางทักษะของคณะกรรมการบริษัทฯ (Board Skill Matrix)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับความหลากหลายในองค์ประกอบของคณะกรรมการ (Board Diversity) ได้แก่ เพศ อายุ ความรู้ ประสบการณ์ ทักษะที่จำเป็น และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์กับบริษัทฯ ได้แก่ ด้านบริหารธุรกิจที่เกี่ยวกับยานยนต์ ด้านการเงิน บัญชี กฎหมาย การลงทุน เทคโนโลยี นวัตกรรมการ และด้าน GRC (Governance, Risk and Compliance) รวมถึงประสบการณ์และความชำนาญด้านอื่นๆ ที่สอดคล้องกับเป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ นอกจากนี้ ในการสรรหากรรมการ ได้มีการนำรายชื่อกรรมการจากแหล่งข้อมูลต่างๆ อาทิ บัญชีรายชื่อกรรมการรัฐวิสาหกิจ (Director Pool) รายชื่อกรรมการอาชีพในทำเนียบสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการไทย เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณา ตลอดจนให้สิทธิผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาคัดเลือกตั้งเป็นกรรมการในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี โดยจะพิจารณาประกอบกับตารางแสดงทักษะ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ (Board Skill Matrix) ดังนี้รายละเอียดต่อไปนี้

ตารางแสดงทักษะ ความรู้ ความเชี่ยวชาญของคณะกรรมการชุดปัจจุบัน (Board Skill Matrix)

รายชื่อกรรมการ		ความรู้ ความเชี่ยวชาญที่จำเป็น				ความเชี่ยวชาญที่บริษัทฯ ต้องการ			
		การเงิน	บัญชี	กฎหมาย	เทคโนโลยี	บริหาร	ลงทุน	นวัตกรรม	GRC
1	นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ					✶ ✓			
2	นายพชร ยุติธรรมดำรง		✓	✶ ✓		✶ ✓			✓
3	นายญนน์ โภคทรัพย์	✓			✶ ✓	✶		✶✓	
4	พล.ต.อ. กฤษณะ ผลอนันต์			✶ ✓					✓
5	พล.ต.อ. ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย			✶ ✓		✓			✓
6	นายวสันต์ เทียนหอม	✓	✓	✶ ✓		✓			✓
7	นายวิรัตน์ ศิริขจรกิจ	✓	✓	✶ ✓					✓
8	ดร.พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์	✶ ✓	✓		✓				✓
9	นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ	✓			✶ ✓	✶ ✓		✶ ✓	
10	นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ	✓	✓		✶ ✓	✶ ✓	✓	✶ ✓	✓
11	ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	✓	✓		✶ ✓	✶ ✓	✓	✶ ✓	✓
12	นายอาสา ปิยะรัฐ		✶✓		✓		✓	✓	✓
13	นายสมปราชญ์ โบสุวรรณ					✶✓	✓		
รวมจำนวนกรรมการ		7	7	5	6	9	4	5	9

หมายเหตุ ✶ หมายถึง คุณวุฒิ (การศึกษา)
✓ หมายถึง ความเชี่ยวชาญ (ประสบการณ์)

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพของกรรมการอิสระในรอบปีที่ผ่านมา

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพ ของกรรมการอิสระในรอบปีที่ผ่านมา : ไม่มี

การสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

วิธีการสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

วิธีการสรรหาบุคคลที่จะแต่งตั้ง เป็นกรรมการ ผ่านคณะกรรมการสรรหาหรือไม่ : ใช่

วิธีการสรรหาบุคคลที่จะแต่งตั้ง เป็นผู้บริหารระดับสูงสุด ผ่านคณะกรรมการสรรหาหรือไม่ : ใช่

จำนวนกรรมการที่มาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่

จำนวนกรรมการที่มาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แต่ละกลุ่มในรอบปีผ่านมา (คน) : 0

สิทธิของผู้ลงทุนรายย่อยในการแต่งตั้งกรรมการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ถือหุ้นทุกราย รวมถึงผู้ลงทุนรายย่อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่อง สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญของการมีส่วนร่วมในการกำกับดูแลกิจการ

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการล่วงหน้า ระหว่างวันที่ 1 ธันวาคม 2568 ถึงวันที่ 15 มกราคม 2569 พร้อมเผยแพร่หลักเกณฑ์และช่องทางในการเสนอชื่ออย่างโปร่งใสบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ และเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ แม้จะไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอชื่อในปีดังกล่าว บริษัทฯ ยังคงดำเนินการตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดย จัดให้มีการลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568

ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง ยังสามารถใช้สิทธิผ่านการมอบฉันทะให้กรรมการอิสระเป็นผู้ลงคะแนนแทน และสามารถเลือกกรรมการที่เสนอชื่อไว้ในหนังสือเชิญประชุม โดยในปี 2568 มีกรรมการเข้าร่วมประชุมครบทุกท่าน (ร้อยละ 100) เพื่อรับฟังข้อเสนอแนะและตอบข้อซักถามจากผู้ถือหุ้นโดยตรง

การดำเนินการดังกล่าว สะท้อนถึงเจตนารมณ์ของบริษัทฯ ในการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของผู้ถือหุ้นรายย่อย และให้ความสำคัญต่อความโปร่งใส ยุติธรรม และเท่าเทียมในการแต่งตั้งกรรมการ

วิธีการแต่งตั้งกรรมการ : วิธีการแต่งตั้งกรรมการแต่ละรายต้องได้รับคะแนนเสียงเห็นชอบเกินกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนากรรมการ

การพัฒนากรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

ในปี 2568 มีกรรมการบริษัทฯ ที่เข้ารับการอบรมในหลักสูตร Director Certification Program DCP 379/2568 คือ นายอาสา ปิยะรัฐ โดยมีรายละเอียดการเข้าอบรมหลักสูตรของคณะกรรมการบริษัทฯ ปรากฏในเอกสารแนบ 1 "รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท" นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลข่าวสารการจัดอบรมและสัมมนาที่เป็นประโยชน์ต่อคณะกรรมการเป็นประจำ

รายละเอียดการพัฒนากรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อกรรมการ	เข้าร่วมอบรมในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา	ประวัติการเข้าร่วมอบรม

รายชื่อกรรมการ	เข้าร่วมอบรมในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา	ประวัติการเข้าร่วมอบรม
1. นาย พชร ยุติธรรมดำรง (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	-
2. นาง รัตนา ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	-
3. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2567: Director Certification Program (DCP) • 2552: Director Accreditation Program (DAP)
4. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2552: Director Accreditation Program (DAP)
5. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2552: Director Accreditation Program (DAP)
6. นาย ญนน์ โภคทรัพย์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	-
7. พลตำรวจเอก กฤษณะ ผลอนันต์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	-
8. นาย พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	-
9. นาย วสันต์ เทียนหอม (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	-

รายชื่อกรรมการ	เข้าร่วมอบรมในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา	ประวัติการเข้าร่วมอบรม
10. พลตำรวจเอก ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2549: Director Accreditation Program (DAP)
11. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2565: Director Accreditation Program (DAP)
12. นาย อาสา ปิยะรัฐ (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2568: Director Certification Program (DCP) • 2567: Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) • 2554: Director Accreditation Program (DAP)
13. นาย สมปราชญ์ โบสุวรรณ (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2565: Director Accreditation Program (DAP)

ข้อมูลเกี่ยวกับการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

เกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ

บริษัทฯ จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานและทบทวนผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการชุดย่อยทุกคณะเป็นประจำทุกปี อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยใช้แนวทางการประเมินตนเองของคณะกรรมการจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะและโครงสร้างของคณะกรรมการ เพื่อเป็นกรอบในการตรวจสอบการปฏิบัติงานในหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ และส่งเสริมให้มีการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาอุปสรรคในประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ

แบ่งเกณฑ์การประเมินเป็น 5 ระดับ ได้แก่
1 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง หรือ ไม่มีการดำเนินการในเรื่องนั้น
2 = ไม่เห็นด้วย หรือ มีการดำเนินการในเรื่องนั้นเล็กน้อย
3 = เห็นด้วย หรือ มีการดำเนินการในเรื่องนั้นพอสมควร
4 = เห็นด้วยค่อนข้างมาก หรือ มีการดำเนินการในเรื่องนั้นดี
5 = เห็นด้วยอย่างมาก หรือ มีการดำเนินการในเรื่องนั้นอย่างดีเยี่ยม

การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายคณะ
โดยมีหัวข้อในการประเมิน 6 หัวข้อ ดังนี้
(1) โครงสร้างและคุณสมบัติ
(2) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ
(3) การประชุม
(4) พลวัติในการปฏิบัติหน้าที่
(5) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ
(6) การพัฒนากรรมการ

โดยมีกระบวนการในการประเมิน ดังนี้
1. คณะกรรมการบริษัทฯ ดำเนินการประเมินผลรายคณะปีละ 1 ครั้ง
2. เลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินให้กรรมการแต่ละท่านดำเนินการประเมินรูปแบบรายคณะ
3. เลขานุการบริษัทรวบรวมแบบประเมินจากคณะกรรมการ และสรุปผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา
4. เลขานุการบริษัทประสานงานในการนำผลการประเมิน และข้อเสนอแนะต่าง ๆ มาใช้ในการปรับปรุงประสิทธิผลของการทำงานของคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการกำกับดูแลกิจการในด้านต่าง ๆ

ผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายคณะประจำปี 2568 มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 94.71

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคล
แบ่งการประเมินเป็น 5 หัวข้อ
(1) คุณสมบัติส่วนบุคคล
(2) ความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่
(3) การมีส่วนร่วมในการประชุม
(4) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ
(5) ความสัมพันธ์กับคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

โดยมีกระบวนการในการประเมิน ดังนี้
1. คณะกรรมการบริษัทฯ ดำเนินการประเมินผล โดยการประเมินตนเองปีละ 1 ครั้ง
2. เลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินให้กรรมการแต่ละท่าน ดำเนินการประเมินรูปแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)
3. เลขานุการบริษัทรวบรวมแบบประเมินจากคณะกรรมการและสรุปผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา
4. เลขานุการบริษัทประสานงานในการนำผลการประเมินและข้อเสนอแนะต่าง ๆ มาใช้ในการปรับปรุงประสิทธิผลของการทำงานของคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการกำกับดูแลกิจการในด้านต่าง ๆ

ผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคลประจำปี 2568 มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 97.04

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อย
มีหลักเกณฑ์และกระบวนการในการประเมิน ดังนี้
(1) คณะกรรมการชุดย่อยดำเนินการประเมินผล โดยการประเมินตนเองปีละ 1 ครั้ง
(2) เลขานุการคณะกรรมการชุดย่อยรวบรวมแบบประเมินจากกรรมการและสรุปผล เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการชุดย่อย ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา

ผลการประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อย ประกอบด้วย คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร ประจำปี 2568 มีคะแนนเฉลี่ยที่ร้อยละ 96.70 99.72 95.80 และ 95.43 (ตามลำดับ)

การประเมินผลผู้บริหารสูงสุด

บริษัทฯ กำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารสูงสุดเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ กลยุทธ์องค์กร และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ใช้ผลการประเมินดังกล่าวเป็นเครื่องมือสำคัญในการกำกับติดตามประสิทธิภาพการบริหารงาน และเพื่อให้มั่นใจว่าผู้บริหารสูงสุดสามารถขับเคลื่อนองค์กรให้บรรลุเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

แบบประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารสูงสุดแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย (1) ตัวชี้วัดด้านการเงิน (2) ตัวชี้วัดด้านการบริหารงาน (3) ตัวชี้วัดด้านการบริหารงานบุคคล และ (4) ตัวชี้วัดด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG) ทั้งนี้ การประเมินครอบคลุมทั้งผลสำเร็จเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ เพื่อสะท้อนประสิทธิผลในการบริหารจัดการองค์กรอย่างรอบด้าน

ส่วนที่	รายละเอียดตัวชี้วัด
1. ตัวชี้วัดด้านการเงิน	พิจารณาความสามารถในการบรรลุเป้าหมายทางการเงินของบริษัทฯ อาทิ รายได้ กำไร ความสามารถในการทำกำไร การบริหารต้นทุน สภาพคล่องทางการเงิน และประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากร
2. ตัวชี้วัดด้านการบริหารงาน	พิจารณาความสามารถในการกำหนดและขับเคลื่อนกลยุทธ์ การกำกับติดตามผลการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายใน การตัดสินใจเชิงบริหาร และการพัฒนาองค์กรเพื่อรองรับการแข่งขันในระยะยาว
3. ตัวชี้วัดด้านการบริหารงานบุคคล	พิจารณาความสามารถในการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล การพัฒนาภาวะผู้นำ การเตรียมความพร้อมผู้สืบทอดตำแหน่ง การสร้างแรงจูงใจแก่พนักงาน และการส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรที่เหมาะสม
4. ตัวชี้วัดด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล	พิจารณาการดำเนินธุรกิจตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน การกำกับดูแลกิจการที่ดี การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย และการบริหารจัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมอย่างเหมาะสม

ในปี 2568 ผู้บริหารสูงสุดได้รับผลการประเมินรวม 95.04 คะแนน ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถในการบริหารและขับเคลื่อนองค์กรให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ ครอบคลุมทั้งด้านผลการดำเนินงานทางการเงิน การบริหารจัดการองค์กร การพัฒนาทรัพยากรบุคคล และการดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดีและแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน

8.1.2 การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนคณะกรรมการรายบุคคล

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

จำนวนการประชุมของคณะกรรมการบริษัท ในรอบปีที่ผ่านมา (ครั้ง) : 7

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี (AGM) : 22 เม.ย. 2568

การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น (EGM) : ไม่มี

รายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อกรรมการ	การเข้าร่วมประชุมของกรรมการ			เข้าประชุม AGM			เข้าประชุม EGM		
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)
1. นาย พชร ยุติธรรมดำรง (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)	6	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
2. นาง รัตนา ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A

รายชื่อกรรมการ	การเข้าร่วมประชุมของกรรมการ			เข้าประชุม AGM			เข้าประชุม EGM		
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)
3. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
4. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
5. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
6. นาย ญนน์ โภคทรัพย์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
7. พลตำรวจเอก กฤษณะ ผลอนันต์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
8. นาย พินิจสรณ์ ลือชัย ขจรพันธ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
9. นาย วสันต์ เทียนหอม (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
10. พลตำรวจเอก ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
11. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
12. นาย อาสา ปิยะรัฐ (กรรมการ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A
13. นาย สมปราชญ์ โบสุวรรณ (กรรมการ)	7	/	7	1	/	1	N/A	/	N/A

รายละเอียดการสรุปสัดส่วนการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อกรรมการ	อัตราการเข้าประชุมคณะกรรมการบริษัท	อัตราการเข้าประชุม AGM	อัตราการเข้าประชุม EGM
1. นาย พชร ยุติธรรมดำรง (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)	6/7 (85.71%)	1/1 (100.00%)	N/A
2. นาง รัตนา ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
3. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
4. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
5. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
6. นาย ญนน์ โภคทรัพย์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
7. พลตำรวจเอก กฤษณะ ผลอนันต์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
8. นาย พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
9. นาย วสันต์ เทียนหอม (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
10. พลตำรวจเอก ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
11. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
12. นาย อาสา ปิยะรัฐ (กรรมการ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
13. นาย สมปราชญ์ โบสุวรรณ (กรรมการ)	7/7 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย	**(98.90%)**	**100.00%**	**N/A**

รายละเอียดสาเหตุกรณีที่กรรมการบริษัทไม่สามารถเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัท

นายพชร ยุติธรรมดำรง ขาดประชุมเนื่องจากปัญหาด้านสุขภาพ

ค่าตอบแทนของคณะกรรมการ

ลักษณะค่าตอบแทนของคณะกรรมการ

บริษัทฯ กำหนดค่าตอบแทนของคณะกรรมการโดยยึดหลักความเหมาะสม ความโปร่งใส และสามารถสะท้อนถึงบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ และผลงานของแต่ละบุคคลได้อย่างเหมาะสม โดยพิจารณาจากขนาดของธุรกิจ ความซับซ้อนของกิจการ และเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทจดทะเบียนอื่นในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียง

ลักษณะของค่าตอบแทนกรรมการประกอบด้วย
1. ค่าตอบแทนคงที่ ได้แก่ ค่าประชุม ค่าตอบแทนรายเดือน หรือเงินประจำตำแหน่ง ซึ่งจ่ายตามบทบาทที่ได้รับมอบหมาย
2. ค่าตอบแทนผันแปร เช่น โบนัสประจำปีหรือเงินจูงใจ โดยอาจพิจารณาจ่ายตามผลการดำเนินงานของบริษัท โดยผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

กรรมการที่ดำรงตำแหน่งทั้งในคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย จะได้รับค่าตอบแทนตามบทบาทและภาระหน้าที่ที่ปฏิบัติจริง โดยคำนึงถึงความรับผิดชอบและเวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงาน ทั้งนี้ กรรมการที่ดำรงตำแหน่งผู้บริหารจะไม่ได้รับค่าตอบแทนซ้ำซ้อนในฐานะกรรมการ

ค่าตอบแทนของคณะกรรมการ [1]

หลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อทำหน้าที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ รวมทั้งพิจารณารูปแบบ และหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชุดย่อย ซึ่งประกอบด้วย กรรมการตรวจสอบ กรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน กรรมการอิสระ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ และผู้บริหารระดับสูง โดยพิจารณาให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

ในปี 2568 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2568 ได้มีมติเห็นชอบหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนรายไตรมาส และค่าเบี้ยประชุมสำหรับปี 2568 และที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2568 ได้มีมติอนุมัติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการสำหรับปี 2568 ซึ่งประกอบด้วยค่าตอบแทนประจำรายเดือน ค่าเบี้ยประชุมรายครั้ง และเงินโบนัส

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดการจ่ายเงินโบนัสกรรมการจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2568 ให้แก่กรรมการอิสระทุกท่าน ในอัตรา 0.5 เท่า หรือร้อยละ 50 ของจำนวนรวมค่าตอบแทนประจำรายเดือนของกรรมการอิสระแต่ละท่านที่ได้รับตลอดทั้งปี

รายละเอียดค่าตอบแทนของกรรมการแต่ละรายบุคคลในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				ค่าตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	
1. นาย พชร ยุติธรรมดำรง (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)			**675,000.00**		**N/A**
คณะกรรมการบริษัท (ประธานกรรมการ)	90,000.00	585,000.00	675,000.00	ไม่มี	
2. นาง รัตนา ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)			**370,000.00**		**N/A**

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				ค่าตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	70,000.00	300,000.00	370,000.00	ไม่มี	
3. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)			**0.00**		**N/A**
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน (กรรมการชุดย่อย)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
4. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)			**0.00**		**N/A**
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	0.00	0.00	0.00	-	
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
5. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการ)			**0.00**		**N/A**
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร (ประธานกรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน (กรรมการชุดย่อย)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				ค่าตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (กรรมการชุดย่อย)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
6. นาย ญนน์ โภคทรัพย์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			**370,000.00**		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	70,000.00	300,000.00	370,000.00	ไม่มี	
7. พลตำรวจเอก กฤษณะ ผลอนันต์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			**370,000.00**		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	70,000.00	300,000.00	370,000.00	ไม่มี	
8. นาย พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			**460,000.00**		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	70,000.00	300,000.00	370,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ (กรรมการตรวจสอบ)	90,000.00	0.00	90,000.00	ไม่มี	
9. นาย วสันต์ เทียนหอม (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			**625,000.00**		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	70,000.00	465,000.00	535,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ (ประธานกรรมการตรวจสอบ)	90,000.00	0.00	90,000.00	ไม่มี	
10. พลตำรวจเอก ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			**410,000.00**		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	70,000.00	300,000.00	370,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (ประธานกรรมการชุดย่อย)	40,000.00	0.00	40,000.00	ไม่มี	

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				ค่าตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	
11. นาย วิรัตน์ ศิริชจรกิจ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			**540,000.00**		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	70,000.00	300,000.00	370,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ (กรรมการตรวจสอบ)	90,000.00	0.00	90,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน (ประธานกรรมการชุดย่อย)	40,000.00	0.00	40,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (กรรมการชุดย่อย)	40,000.00	0.00	40,000.00	ไม่มี	
12. นาย อาสา ปิยะรัฐ (กรรมการ)			**0.00**		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน (กรรมการชุดย่อย)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
13. นาย สมปราชญ์ โบสุวรรณ (กรรมการ)			**0.00**		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
14. ดร. วีรชัย วงศ์บุญสิน (กรรมการบริหาร)			**0.00**		N/A
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				ค่าตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	
15. นาย กิตติชัย ฐิตะพาณิชย์ (กรรมการบริหาร)			**0.00**		**N/A**
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	

รายละเอียดสรุปค่าตอบแทนแต่ละรายคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อคณะกรรมการ	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่ เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)
1. คณะกรรมการบริษัท	580,000.00	2,850,000.00	3,430,000.00
2. คณะกรรมการตรวจสอบ	270,000.00	0.00	270,000.00
3. คณะกรรมการบริหาร	0.00	0.00	0.00
4. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	80,000.00	0.00	80,000.00
5. คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน	40,000.00	0.00	40,000.00

หมายเหตุ : [1] *หมายเหตุ :*

1. กรรมการที่ดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทฯ จะไม่ได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและเบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริษัท และ/หรือ กรรมการในคณะกรรมการชุดย่อย

2. สำหรับค่าตอบแทนรายเดือนของกรรมการที่ดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการรายดังกล่าวจะได้รับค่าตอบแทนรายเดือนในฐานะที่ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบเพียงอย่างเดียว โดยจะไม่ได้รับค่าตอบแทนรายเดือนในฐานะที่ดำรงตำแหน่งกรรมการ

3. คณะกรรมการบริหารจะไม่ได้รับค่าตอบแทนในฐานะคณะกรรมการชุดย่อย

4. บริษัทย่อยไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่กรรมการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ทั้งนี้ บริษัทฯ จัดหารถยนต์สำหรับการปฏิบัติหน้าที่ให้กรรมการบางท่านใช้ในขณะดำรงตำแหน่ง เพื่ออำนวยความสะดวกในการปฏิบัติหน้าที่เท่านั้น

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่ายของกรรมการบริษัท

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่าย ของกรรมการบริษัทในรอบปีที่ : 0.00

ผ่านมา

(บาท)

8.1.3 การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

คำนิยามสำหรับส่วนนี้

คำว่า "**บริษัทฯ**" ให้หมายถึง บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)

คำว่า “**บริษัทย่อย**” และ “**บริษัทร่วม**” ให้หมายถึง บริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามคำนิยามที่ระบุไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม)

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถควบคุมดูแลการจัดการ และรับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ และเพื่อให้บริษัทฯ มีกลไกในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม รวมทั้งมีแนวปฏิบัติในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) ทั้งนี้ หลักปฏิบัติในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมสามารถสรุปได้ดังนี้

ข้อความอื่นใดที่มิได้กล่าวถึงในเอกสารนี้ ให้ถือและบังคับตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และรวมถึงกฎหมายอื่นที่มีผลใช้บังคับหรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการของบริษัทฯ

กลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมหรือไม่ :	มี
กลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม :	มี
กลไกในการกำกับดูแลการจัดการและ รับผิดชอบการดำเนินงานใน บริษัทย่อยและ บริษัทร่วมที่อนุมัติโดยคณะกรรมการ :	การส่งตัวแทนไปเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมตามสัดส่วนการถือครองหุ้น, การกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการและผู้บริหารที่เป็นตัวแทนของบริษัทในการกำหนดนโยบายที่สำคัญ, การเปิดเผยข้อมูลฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน, การทำรายการระหว่างบริษัทกับบุคคลที่เกี่ยวโยง, การทำรายการอื่นที่สำคัญ, การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์, ระบบการควบคุมภายในของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักมีความเหมาะสมและรัดกุมเพียงพอในบริษัทย่อยที่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลัก

1. กรณีดังต่อไปนี้กรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) ที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ก่อนที่กรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) เพื่อเข้าทำรายการหรือดำเนินการดังกล่าว

1.1 การแต่งตั้งหรือเสนอชื่อบุคคลเป็นกรรมการและผู้บริหารที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมอย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว

เว้นแต่นโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมหรือคณะกรรมการของบริษัทฯ จะได้กำหนดไว้เป็นอย่างอื่น ให้กรรมการและผู้บริหารที่บริษัทฯ แต่งตั้งหรือเสนอชื่อมีดุลยพินิจในการพิจารณาออกเสียงในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในเรื่องที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไปและการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้ตามแต่ที่กรรมการและผู้บริหารรายดังกล่าวจะเห็นสมควรเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) เว้นแต่เรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

1.2 การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมและการจัดสรรหุ้น รวมทั้งการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม ซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการอื่นใดอันจะเป็นผลให้สัดส่วนการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนทั้งทางตรงและทางอ้อมของบริษัทฯ ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมไม่ว่าในทอดใดๆ ลดลงเกินกว่าร้อยละ 10.0 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น หรือสัดส่วนการถือหุ้นลดลงโดยเข้าข่ายเป็นรายการ

จำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่ถึงเกณฑ์ที่ต้องให้ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ อนุมัติ เว้นแต่เป็นกรณีที่อยู่ในแผนธุรกิจหรืองบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมซึ่งได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ แล้ว

1.3 การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อย การจ่ายเงินปันผลประจำปี และเงินปันผลระหว่างกาล (หากมี) ของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม เว้นแต่เป็นกรณีที่บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมจ่ายเงินปันผลเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้

1.4 การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม เว้นแต่เป็นการแก้ไขข้อบังคับในเรื่องที่มีนัยสำคัญ ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

1.5 การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยเว้นแต่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติตามสายการบังคับบัญชา (Line of Authority) ของบริษัทย่อย ที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ แล้ว

รายการต่อไปนี้เป็นรายการที่ถือว่ามีสาระสำคัญ และหากเข้าทำรายการจะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ดังนั้น จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการของบริษัทฯ ก่อน ทั้งนี้ ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดรายการที่บริษัทย่อยจะเข้าทำรายการเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ แล้วอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งรายการดังต่อไปนี้ คือ

1.5.1. กรณีที่บริษัทย่อยตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือรายการที่เกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทย่อยซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงกรณีดังต่อไปนี้

(1) การโอนหรือสละสิทธิประโยชน์ รวมตลอดถึงการสละสิทธิเรียกร้องที่มีต่อผู้ที่ก่อความเสียหายแก่บริษัทย่อย
(2) การขายหรือโอนกิจการของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
(3) การซื้อหรือการรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัทย่อย
(4) การเข้าทำ แก้ไข หรือเลิกสัญญาเกี่ยวกับการให้เช่ากิจการของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัทย่อย หรือการรวมกิจการของบริษัทย่อยกับบุคคลอื่น
(5) การเช่า หรือให้เช่าซื้อกิจการหรือทรัพย์สินของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือส่วนที่มีสาระสำคัญ

1.5.2 การกู้ยืมเงิน การให้กู้ยืมเงิน การให้สินเชื่อ การค้ำประกัน การทำนิติกรรมผูกพันบริษัทย่อยให้ต้องรับภาระทางการเงินเพิ่มขึ้น หรือการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินในลักษณะอื่นใดแก่บุคคลอื่นในจำนวนที่มีนัยสำคัญ และมิใช่ธุรกิจปกติของบริษัทย่อย เว้นแต่เป็นการกู้ยืมเงินระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อย
1.5.3 การเลิกกิจการของบริษัทย่อย
1.5.4 รายการอื่นใดที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติของบริษัทย่อยและเป็นรายการที่มีผลกระทบต่อบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

2. ก่อนบริษัทย่อยเข้าทำรายการดังต่อไปนี้ ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ทั้งนี้ ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดของรายการที่บริษัทย่อยเข้าทำรายการเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ แล้วอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

2.1 กรณีที่บริษัทย่อยตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือรายการที่เกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทย่อย

2.2 การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทย่อยและการจัดสรรหุ้น รวมทั้งการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการใดอันเป็นผลให้สัดส่วนการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนของบริษัทฯ ทั้งทางตรงหรือทางอ้อมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยไม่ว่าในทอดใดๆ ลดลงเหลือน้อยกว่าสัดส่วนที่กำหนดในกฎหมายซึ่งใช้บังคับกับบริษัทย่อยอันมีผลทำให้บริษัทฯ ไม่มีอำนาจควบคุมบริษัทย่อยนั้น

2.3 การเลิกกิจการของบริษัทย่อย

2.4 การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทย่อยและการจัดสรรหุ้น รวมทั้งการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการใดอันเป็นผลให้สัดส่วนการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนของบริษัทฯ ทั้งทางตรงหรือทางอ้อมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยไม่ว่าในทอดใดๆ ลดลงเหลือน้อยกว่าสัดส่วนที่กำหนดในกฎหมายซึ่งใช้บังคับกับบริษัทย่อยอันมีผลทำให้บริษัทฯ ไม่มีอำนาจควบคุมบริษัทย่อยนั้น

2.5 การเลิกกิจการของบริษัทย่อย

2.6 รายการอื่นใดที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติของบริษัทย่อยและเป็นรายการที่จะมีผลกระทบต่อบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

2.7 การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยในเรื่องที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่ส่งผลกระทบต่อสิทธิในการออกเสียงลงคะแนนของบริษัทฯ ในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อย และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย หรือการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย เป็นต้น

3. บริษัทฯ จะติดตามดูแลให้คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ที่เสนอชื่อหรือแต่งตั้งโดยบริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎหมาย ข้อบังคับ และนโยบายของบริษัทฯ
4. คณะกรรมการของบริษัทฯ ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามแผนงานอย่างต่อเนื่อง และติดตามให้บริษัทย่อยเปิดเผยข้อมูล ฐานะทางการเงิน และผลดำเนินการ การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และรายการที่มีนัยสำคัญอื่นใดต่อบริษัทฯ และการดำเนินการต่างๆ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลและการบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้ครบถ้วนและถูกต้องตามประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ (แล้วแต่กรณี)
5. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ได้รับการเสนอชื่อหรือแต่งตั้งโดยบริษัทฯ มีหน้าที่ดังต่อไปนี้

5.1 เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน ตลอดจนการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่มีนัยสำคัญของบริษัทย่อย ให้แก่คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ทราบโดยครบถ้วน ถูกต้อง และภายในกำหนดเวลาที่สมควรตามที่บริษัทฯ กำหนด

5.2 เปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการของบริษัทฯ ให้ทราบถึงความสัมพันธ์และการทำธุรกรรมกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีหน้าที่แจ้งเรื่องดังกล่าวให้คณะกรรมการของบริษัทฯ ทราบภายในกำหนดเวลาที่สมควรตามที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาตัดสินหรืออนุมัติใดๆ ซึ่งการพิจารณานั้นจะคำนึงถึงผลประโยชน์โดยรวมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นสำคัญ ทั้งนี้ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย ต้องไม่มีส่วนร่วมอนุมัติในเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมนั้นด้วย

5.3 รายงานแผนการประกอบธุรกิจ การขยายธุรกิจ โครงการลงทุนขนาดใหญ่ตามที่ได้รับอนุมัติจากบริษัทฯ การลดขนาดธุรกิจ การเลิกประกอบธุรกิจ การหยุดการดำเนินงานของหน่วยงาน ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ต่อบริษัทฯ ผ่านรายงานผลการดำเนินงานประจำเดือนหรือไตรมาส และเข้าชี้แจงหรือนำส่งเอกสารประกอบการพิจารณากรณีดังกล่าวในกรณีที่บริษัทฯ ร้องขอ

5.4 ชี้แจง และ/หรือนำส่งข้อมูลหรือเอกสารที่เกี่ยวด้วยการดำเนินงานให้กับบริษัทฯ เมื่อได้รับการร้องขอตามเหมาะสม

5.5 ชี้แจง และ/หรือส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องแก่บริษัทฯ ในกรณีที่บริษัทฯ ตรวจพบประเด็นที่มีนัยสำคัญใด ๆ

6. ในกรณีที่บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม มีการพิจารณาเรื่องการแต่งตั้งผู้สอบบัญชี กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ได้รับการเสนอชื่อหรือแต่งตั้งโดยบริษัทฯ ควรชี้แจงให้บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมทราบว่าควรแต่งตั้งผู้สอบบัญชีที่อยู่ในสังกัดสำนักงานสอบบัญชีที่เป็นสมาชิกประเภทเต็มรูปแบบ (full member) ในเครือข่ายเดียวกันกับผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

7. คณะกรรมการของบริษัทฯ จะต้องดูแลรับผิดชอบให้บริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยง ระบบป้องกันการทุจริตที่เหมาะสมและรัดกุมเพียงพอเพื่อป้องกันการทุจริตที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ และระบบงานอื่นๆ ที่จำเป็น รวมทั้งควรจัดให้มีระบบงานที่ชัดเจน เพื่อแสดงได้ว่าบริษัทฯ มีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูล การทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดได้อย่างต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ และมีช่องทางให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ สามารถได้รับข้อมูลของบริษัทย่อยในการติดตามดูแลผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญ และการทำรายการที่มีนัยสำคัญอื่นใดของบริษัทย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ

8. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้างหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าวใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยของบริษัทฯ

9. บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้กรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทฯ เข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนตามที่บริษัทฯ กำหนดในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมในการพิจารณาวาระที่มีสาระสำคัญต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมทุกครั้ง เว้นแต่มีเหตุสุดวิสัยที่กรรมการดังกล่าวไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้

10. กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย จะทำธุรกรรมกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยได้ (แล้วแต่กรณี) ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยตามแต่ขนาดรายการที่คำนวณได้ เว้นแต่เป็นการทำธุรกรรมที่เป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจทางการค้าในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง แล้วแต่กรณี และเป็นข้อตกลงทางการค้าที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ หรือเป็นไปตามหลักการที่ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ อนุมัติไว้แล้ว

โปรดพิจารณารายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ในเอกสารแนบ 5 นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจโดยละเอียด หัวข้อ นโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อยและ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก

บริษัทฯ กำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของ ตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดกลไกให้บริษัทฯ สามารถกำกับดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงาน รวมทั้งมีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ รวมถึงกำกับดูแลให้ตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้บริหารในบริษัทดังกล่าว ปฏิบัติตามให้เป็นไปตามขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของตน

นอกจากนี้ ตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งหมายรวมถึงกรรมการหรือ ผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการหรือ ผู้บริหารในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่ทั้งหมดมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

(ก) ต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงาน การทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทย่อยที่บริษัทฯ กำกับดูแลโดยตรงและบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ตลอดจนการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และ/หรือ รายการที่มีนัยสำคัญให้แก่บริษัทฯ ของตนทราบโดยครบถ้วน ถูกต้อง และภายในกำหนดเวลาที่สมควรตามที่บริษัทฯ กำหนด

(ข) ต้องเปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและ บุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีหน้าที่รายงานเรื่องดังกล่าวให้คณะกรรมการของบริษัทฯ ทราบภายในกำหนดเวลาที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา ตัดสินหรืออนุมัติใด ๆ ซึ่งการพิจารณานั้นจะคำนึงถึงประโยชน์โดยรวมของบริษัทฯ เป็นสำคัญ

ทั้งนี้ กรรมการของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งหมด ต้องไม่มีส่วนร่วมในการอนุมัติเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ไม่ว่าโดยทางตรงและ/หรือ ทางอ้อมนั้นด้วย และต้องกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมภายใต้บริษัทตนซึ่งทำหน้าที่เป็นบริษัทย่อย ที่เป็นศูนย์กลางไม่มีส่วนร่วมในการอนุมัติเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไม่ว่าโดยทางตรง และ/หรือ ทางอ้อมนั้นด้วย

อนึ่ง การกระทำดังต่อไปนี้ซึ่งเป็นผลให้กรรมการ ผู้บริหารหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ได้รับผลประโยชน์ทางการเงินอื่นนอกเหนือจากที่พึงได้ตามปกติ หรือเป็นเหตุให้บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งหมด หรือบริษัทฯ ได้รับความเสียหาย ให้สันนิษฐานว่าเป็นการกระทำที่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

(1) การทำธุรกรรมระหว่างบริษัทกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องโดยมิได้เป็นไปตาม หลักเกณฑ์ของการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน
(2) การใช้ข้อมูลของบริษัทใหญ่หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักที่ล่วงรู้มา เว้นแต่เป็นข้อมูล ที่เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว
(3) การใช้ทรัพย์สินหรือโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักในลักษณะที่เป็นการฝ่าฝืนหลักเกณฑ์หรือหลักปฏิบัติทั่วไปตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

(ค) ต้องรายงานแผนการประกอบธุรกิจ การขยายธุรกิจโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของบริษัทที่ตนกำกับดูแลตามที่ได้รับอนุมัติจากบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็น ศูนย์กลาง ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ต่อบริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็น ศูนย์กลาง ผ่านการรายงานผลการดำเนินงานประจำเดือน และเข้าชี้แจง และ/หรือ นำส่งเอกสารประกอบการพิจารณากรณีดังกล่าวตามที่บริษัทใหญ่หรือบริษัทย่อยที่เป็นศูนย์กลางร้องขอ

(ง) ต้องดูแลรับผิดชอบให้บริษัทภายใต้บริษัทที่ตนกำกับ ดูแล มีระบบการควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยงและระบบป้องกันการทุจริตอย่างเหมาะสม มีประสิทธิภาพ และรัดกุมเพียงพอที่ทำให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทต่าง ๆ นั้น จะเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย เอกสารฉบับนี้ กฎหมาย และหลักเกณฑ์เรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน รวมถึงประกาศข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้อย่างเคร่งครัด รวมทั้งการจัดให้มีระบบงานที่ชัดเจนเพื่อแสดงได้ว่าบริษัทต่าง ๆ นั้น มีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดได้อย่างต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ

นอกจากนี้ ต้องจัดให้มีกลไกในการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวในบริษัทต่าง ๆ โดยให้ทีมงาน ผู้ตรวจสอบภายในและกรรมการอิสระของบริษัทใหญ่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยตรงและให้มีการรายงานผลการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทใหญ่ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยมีการปฏิบัติตามระบบงานที่จัดทำไว้อย่างสม่ำเสมอ

8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

การดำเนินงานในเรื่องการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการป้องกันความขัดแย้ง ทางผล : มี
ประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่

บริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นสำคัญ โดยมีการกำหนดให้บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และ/หรือ บุคคลที่เกี่ยวโยงกัน รวมถึงผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับรายการที่พิจารณาเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้เสียของตนและผู้ที่เกี่ยวข้องให้บริษัทฯ ทราบ และไม่มีอำนาจอนุมัติในรายการที่ตนมีส่วนได้เสียดังกล่าว โดยนโยบายดังกล่าวมีผลบังคับใช้กับกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทฯให้คณะกรรมการมีหน้าที่ดูแลไม่ให้เกิดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ และบริษัทย่อยทั้งนี้ ในกรณีที่กรรมการรายใดมีส่วนได้เสียในธุรกรรมใดที่ทำกับบริษัทฯหรือมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย เพิ่มขึ้นหรือลดลง ให้กรรมการรายดังกล่าวแจ้งให้บริษัทฯ ทราบโดยไม่ชักช้า

นอกจากนี้ การมอบหมายอำนาจ หน้าที่ และความ รับผิดชอบให้บุคคลใด ๆ จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งอาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใดๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยของบริษัทฯ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ซึ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติไว้บริษัทฯ มีนโยบายในการทำรายการเกี่ยวโยงกัน และรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่สอดคล้องกับกฎหมายตลอดจนข้อบังคับของสำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการ ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมทั้งจะเปิดเผยรายการดังกล่าวไว้ใน แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี / รายงานประจำปี 2568 (แบบ 56-1 One Report) ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมที่หัวข้อ 9.2

ทั้งนี้ ในปี 2568 ไม่มีการกระทำผิดของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในเรื่องความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือการดำเนินงานที่ขัดต่อนโยบาย ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์รวม (กรณี)	0	0	0

การป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

การดำเนินงานในเรื่องการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน เพื่อ : มี

แสวงหาผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่

คณะกรรมการบริษัทฯ มีการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายในให้เป็นไปตามกฎหมายและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยได้กำหนดนโยบายไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อป้องกันการนำข้อมูลต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือข้อมูล ที่หากมีการเปิดเผยออกไปแล้วจะทำให้บริษัทฯ เสียหาย หรือเสียเปรียบ ถือเป็นข้อมูลที่เป็นความลับและความสำคัญ และ/หรือ ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปเปิดเผยหรือแสวงหาประโยชน์โดยมิชอบ โดยได้มีการสื่อสารให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานรับทราบผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น การปฐมนิเทศ การแจ้งผ่านอีเมลและอินทราเน็ตของบริษัทฯ และมีการติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบาย โดยสรุปได้ดังนี้

• **การควบคุมเกี่ยวกับข้อมูลภายใน:** กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยทุกคน ต้องไม่ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มีสาระสำคัญ และยังไม่ได้เปิดเผยสารสนเทศต่อสาธารณชนเพื่อประโยชน์ของตนเองและผู้อื่นและยึดถือปฏิบัติตามนโยบายการเก็บรักษาและการใช้ข้อมูลภายในที่บริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด รวมถึงห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยหรืออดีตกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานเปิดเผยข้อมูลภายในหรือความลับของบริษัทฯ ตลอดจนข้อมูลความลับของคู่ค้าของบริษัทฯ ที่ตนได้รับทราบจากการปฏิบัติหน้าที่ให้บุคคลภายนอกรับทราบ แม้ว่าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะไม่ทำให้เกิดผลเสียหายแก่บริษัทฯ และคู่ค้าของบริษัทฯและต้องใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เท่านั้น

• **การถือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ:** กรรมการ ผู้บริหารพนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่ได้รับทราบ ข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญซึ่งมีผลหรืออาจมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์จะต้องงดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นเวลาอย่างน้อยสามสิบ (30) วัน ก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน (Blackout Period) และในช่วงเวลา 24 ชั่วโมงภายหลังจากที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว และผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลดังกล่าวจะต้องไม่เปิดเผยข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบ จนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นต่อตลาดหลักทรัพย์ฯหากมีการกระทำอันฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯจะถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของบริษัทฯโดยจะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี

• **การรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ:** กรรมการและผู้บริหารระดับสูงมีหน้าที่ต้องแจ้งให้คณะกรรมการบริษัทฯ หรือผู้ที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมายทราบอย่างน้อย 1 วัน ล่วงหน้าก่อนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์และมีหน้าที่ต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของตน รวมทั้งคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกัน ฉันสามีภริยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อสำนักงานก.ล.ต. ภายใน 3 วัน ทำการนับแต่วันที่มีการเปลี่ยนแปลงตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัทฯ ในวันเดียวกันกับที่ส่งรายงานต่อสำนักงาน

ฝ่ายเลขานุการบริษัทฯ จะแจ้งระยะเวลางดซื้อขายหลักทรัพย์ (Blackout Period) เป็นอีเมลแก่กรรมการผู้บริหาร และพนักงาน ที่เกี่ยวข้อง ล่วงหน้า 1 เดือน ก่อนการเผยแพร่งบการเงิน ต่อสาธารณชน รวมทั้งติดตามการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารระดับสูง รวมถึงคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภริยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประจำทุกไตรมาส โดยในปี 2568 ที่ผ่านมา กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ได้มีการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ รวมทั้งสิ้นจำนวน 4 ครั้ง และไม่พบว่ากรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายหลักทรัพย์ในช่วงที่บริษัทฯ กำหนดให้งดการซื้อขาย รวมทั้งไม่พบว่า บริษัทฯ ได้รับข้อร้องเรียนใด ๆ เกี่ยวกับการกระทำความผิดของกรรมการและผู้บริหาร หรือการดำเนินงานที่ขัดต่อนโยบายดังกล่าว

โดยมีรายละเอียดตามเอกสารที่เปิดเผยในเว็บไซต์ของบริษัทฯ https://www.mgc-asia.com/storage/document/cg-policy/use-insider-information-th.pdf

จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ การใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์รวม (กรณี)	0	0	0

การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

การดำเนินงานในเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการต่อต้าน ทุจริตคอร์รัปชันในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่	: มี
รูปแบบการดำเนินงานในเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน	: การทบทวนความเหมาะสมในเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน, การเข้าร่วมโครงการที่เกี่ยวข้องกับการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน, การประเมินและระบุความเสี่ยงด้านคอร์รัปชัน, การสื่อสารและฝึกอบรมแก่พนักงานเกี่ยวกับนโยบายและแนวปฏิบัติในการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน, การติดตามประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน, การตรวจสอบความครบถ้วนเพียงพอของกระบวนการจากคณะกรรมการตรวจสอบหรือผู้สอบบัญชี

บริษัทได้แสดงเจตนารมณ์เข้าร่วมกับโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2567 และได้รับการรับรองเป็นสมาชิกโครงการเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทได้มีการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน ดังนี้

1. บริษัทได้สื่อสารไปทั้งระดับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน โดยกำหนดให้การดำเนินการทุกกระบวนการอยู่ในขอบเขตกฎหมายอย่างเคร่งครัด
2. บริษัทจัดให้มีช่องทางในการรายงานหากมีการพบเห็นการฝ่าฝืนนโยบาย หรือพบเห็นการกระทำทุจริตคอร์รัปชัน และมีมาตรการคุ้มครองให้แก่ผู้รายงาน

ทั้งนี้ บริษัทได้เปิดเผยรายละเอียดของนโยบายและการดำเนินการเพื่อป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันไว้ในเว็บไซต์ของบริษัท https://www.mgc-asia.com/th/investor-relations/corporate-governance/policy ภายใต้หัวข้อ “นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี”



บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่เป็นลายลักษณ์อักษร สำหรับบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อใช้เป็นกรอบในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนทบทวนนโยบายดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ มีการกำหนดแนวทางมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว และมีการสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายฯ อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงสอบความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน

ทั้งนี้ ในปี 2568 การปฏิบัติงานของพนักงานยังไม่พบการไม่ได้ปฏิบัติตามนโยบายและคู่มือต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน แต่อย่างไรก็ตามผู้บริหารและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้สื่อสารให้พนักงานปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

สำหรับนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน จัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรขึ้นเพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจและพัฒนาสู่องค์กรแห่งความยั่งยืน สรุปได้ดังต่อไปนี้

1. บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องไม่เรียกร้องดำเนินการหรือยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบ ทั้งทางตรงหรือทางอ้อมเพื่อประโยชน์ต่อองค์กร ตนเองครอบครัว เพื่อน และคนรู้จักหรือเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจโดยครอบคลุมถึงทุกธุรกิจในทุกประเทศและทุกหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย

2. บริษัทฯ จะต้องสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้อย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนทบทวนแนวทางปฏิบัติและข้อกำหนดในการดำเนินการ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ระเบียบข้อบังคับและข้อกำหนดของกฎหมาย ทั้งนี้ การฝ่าฝืนกระทำการใด ๆ อันเป็นการสนับสนุนช่วยเหลือหรือให้ความร่วมมือกับการทุจริตคอร์รัปชัน จะได้รับการพิจารณาโทษตามระเบียบของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีแนวทางปฏิบัติเพิ่มเติมเกี่ยวกับการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน ดังนี้

(1) บริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการบริษัทฯ มีหน้าที่และ รับผิดชอบในการกำหนดและอนุมัตินโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยการจัดให้มีระบบที่สนับสนุนการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าฝ่ายจัดการตระหนักถึงความสำคัญและได้นำไปปฏิบัติจนเป็นวัฒนธรรมองค์กร อีกทั้ง ยังกำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่และ รับผิดชอบในการสอบทานให้บริษัทฯ มีการควบคุมภายในอย่างเพียงพอและสอบทานการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และให้ฝ่ายจัดการกำหนดให้มีระบบและมาตรการต่าง ๆ รวมถึงส่งเสริมสนับสนุนและควบคุมดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานและ ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายมีการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งทบทวนความเหมาะสมของระบบและมาตรการต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ข้อบังคับและข้อกำหนดของกฎหมาย

(2) บริษัทฯ กำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบภายในตรวจสอบและสอบทานการปฏิบัติงาน ว่าเป็นไปตามนโยบายแนวปฏิบัติระเบียบปฏิบัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มั่นใจว่า มีระบบควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอต่อความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชันที่อาจเกิดขึ้นและรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

(3) บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและจรรยาบรรณขององค์กรโดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้อง กับเรื่องการทุจริตคอร์รัปชันหรือทำผิดต่อจรรยาบรรณขององค์กรไม่ว่าโดยตรง หรือทางอ้อม

(4) บริษัทฯ จะดำเนินการให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้เสนอชื่อและได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งดังกล่าวในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) ยอมรับที่จะปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ

แนวปฏิบัติการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน

(1) บริษัทฯ กำหนดให้บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องปฏิบัติอย่างระมัดระวังต่อรูปแบบการทุจริตคอร์รัปชันในกรณีที่มีข้อสงสัยที่อาจส่งผลกระทบทางกฎหมาย ให้ขอคำปรึกษาจากฝ่ายกฎหมายอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรหรือในเรื่องที่มีความสำคัญประการอื่นให้เป็นดุลพินิจของฝ่ายจัดการ

(2) บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างและรักษาวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่น ว่าการทุจริตคอร์รัปชันเป็นสิ่งที่ยอมรับไม่ได้ไม่ว่าจะเป็นการทุจริตคอร์รัปชันในการทำธุรกรรมกับภาครัฐหรือภาคเอกชน

(3) กรรมการบริษัทฯ ผู้บริหาร พนักงาน ทุกระดับ ไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบและให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดและการทุจริตหรือระเบียบที่บริษัทฯ กำหนด รวมทั้งจัดให้มีช่องทางในการ รับข้อร้องเรียนจากบุคคลภายนอก

(4) บริษัทฯ ต้องให้ความเป็นธรรมและคุ้มครองพนักงานที่ปฏิเสธการทุจริตคอร์รัปชัน หรือแจ้งเรื่องทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะไม่ลดตำแหน่ง ลงโทษหรือให้ผลทางลบต่อพนักงานที่ปฏิเสธการทุจริตคอร์รัปชันแม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ

(5) กรรมการและผู้บริหารทุกระดับของบริษัทฯ จะต้องแสดงความซื่อสัตย์ และเป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามนโยบาย ต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยกำหนดให้หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในรับผิดชอบในการเผยแพร่ความรู้สร้างความเข้าใจ และส่งเสริมให้

พนักงานทุกระดับยึดถือนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างจริงจังต่อเนื่องและเสริมสร้างให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร

(6) นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้ ให้ครอบคลุมไปถึงกระบวนการบริหารงานบุคคล ตั้งแต่การสรรหาหรือการ คัดเลือกบุคลากร การเลื่อนตำแหน่ง การฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานโดยกำหนดให้ผู้บังคับบัญชา ทุกระดับ สื่อสารทำความเข้าใจกับพนักงานเพื่อใช้ใน กิจกรรมทางธุรกิจที่อยู่ในความรับผิดชอบ และควบคุม ดูแลการปฏิบัติตามนโยบายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

(7) การดำเนินการใดๆ ตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้ใช้แนวปฏิบัติตามที่กำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแล กิจการที่ดี แนวปฏิบัติของบริษัทฯ รวมทั้งระเบียบและ คู่มือการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องตลอดจนแนวทางปฏิบัติอื่นใดที่บริษัทฯ จะกำหนดขึ้นต่อไป

(8) บริษัทฯ กำหนดให้บอกกล่าวประชาสัมพันธ์นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ผ่านสื่อทั้งภายในและภายนอก เช่นประกาศ เว็บไซต์ของบริษัทฯ และรายงานประจำปีโดยนโยบายดังกล่าวของบริษัทฯ เป็นการปฏิบัติภายใต้กฎหมายของประเทศไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิของผู้ร้องเรียน และผู้ให้ข้อมูล ที่กระทำโดยเจตนาสุจริต บริษัทฯ จะปกปิดชื่อ ที่อยู่ หรือข้อมูลใดๆ ที่สามารถระบุตัวผู้ร้องเรียน หรือผู้ให้ข้อมูลได้ และเก็บรักษาข้อมูลของผู้ร้องเรียน หรือผู้ให้ข้อมูลไว้เป็นความลับโดยจำกัดเฉพาะ ผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการตรวจสอบเรื่องร้องเรียนเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้

ในกรณีที่มีการร้องเรียนประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่ในการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนพยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริงไม่ให้ได้รับความเดือดร้อน อันตราย หรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส ร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูลโดยขอให้ผู้ร้องเรียนส่งเรื่องร้องเรียนมายังคณะกรรมการตรวจสอบโดยตรง

ในกรณีที่ผู้ถูกกล่าวหามิใช่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯมีหน้าที่ในการใช้ดุลพินิจสั่งการตามที่เห็นสมควรเพื่อคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน พยาน และบุคคล ที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริงไม่ให้ได้รับความเดือนร้อน อันตรายใด หรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส ร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูลบริษัทฯ โดยบริษัทฯได้ประกาศนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในสถานที่เด่นชัดให้ทุกคนในองค์กรสามารถรับทราบ รวมถึงเผยแพร่นโยบาย ต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันผ่านช่องทางการสื่อสารของบริษัทฯ เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ อีเมล และแบบ 56-1 One-Report เป็นต้น

ขั้นตอนการดำเนินการสืบสวนและบทลงโทษ

(1) เมื่อได้รับการแจ้งเบาะแส ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ หรือคณะกรรมการตรวจสอบ จะเป็นผู้กลั่นกรองสืบสวนข้อเท็จจริง

(2) ระหว่างการสืบสวนข้อเท็จจริง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ หรือคณะกรรมการตรวจสอบ อาจจะมอบหมายให้ตัวแทนแจ้งผลความคืบหน้าเป็นระยะให้ผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนได้ทราบ

(3) หากการสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลหรือหลักฐาน ที่มีเหตุอันควรเชื่อได้ว่าผู้ที่ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจริง บริษัทฯ จะให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบ ข้อกล่าวหา และให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาพิสูจน์ตนเองโดยการหาข้อมูลหรือหลักฐานเพิ่มเติมที่แสดงให้เห็นว่าตนเองไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำอันทุจริตคอร์รัปชัน ตามที่ได้ถูกกล่าวหา

หากผู้ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจริงการทุจริตคอร์รัปชันนั้นถือว่าเป็นการกระทำผิดต่อนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและแนวปฏิบัติของบริษัทฯ ผู้ถูกกล่าวหาจะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ ทั้งนี้ หากการกระทำทุจริตคอร์รัปชันนั้นผิดกฎหมาย ผู้กระทำผิดอาจจะต้องได้รับโทษทางกฎหมายด้วย ในกรณีที่มีการร้องเรียนการทุจริตคอร์รัปชันใด ๆ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ หรือคณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่ในการรับเรื่อง หาข้อมูล และตรวจสอบ ข้อเท็จจริงตามที่ได้รับแจ้งเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ให้ร่วมกันพิจารณาและกำหนดโทษทางวินัยตาม ที่เห็นสมควร

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 256 บริษัทฯ ไม่พบว่ามีรายงานการทุจริตคอร์รัปชันซึ่งมูลค่าความเสียหายที่เกิดขึ้นมีนัยสำคัญ

โปรดพิจารณารายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน ในเอกสารแนบ 5 นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจโดยละเอียด หัวข้อ นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน

จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันรวม (กรณี)	0	0	0

การแจ้งเบาะแส (Whistleblowing)

การดำเนินงานในเรื่องการแจ้งเบาะแสในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการแจ้งเบาะแส ในรอบปีที่ผ่านมาหรือ : มี

ไม่

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียมีส่วนร่วมในการรักษาธรรมาภิบาลและความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ โดยเปิดโอกาสให้สามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการกระทำที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย ฝ่าฝืนนโยบายจรรยาบรรณ หรือมีพฤติกรรมที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัท โดยไม่ต้องกังวลต่อผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับตนเอง

บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดตั้งระบบการแจ้งเบาะแสอย่างเป็นทางการและมีประสิทธิภาพ โดยมีรายละเอียดการดำเนินงานดังนี้:
- กำหนดช่องทางการแจ้งเบาะแสที่หลากหลาย เช่น อีเมล ไปรษณีย์ เว็บไซต์ หรือกล่องรับเรื่องร้องเรียนภายในบริษัท เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ร้องเรียน
- กำหนดผู้รับผิดชอบในการรับเรื่อง ตรวจสอบ และดำเนินการแก้ไข ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ หรือฝ่ายเลขานุการบริษัท หรือตามที่กำหนดไว้ในนโยบาย
- รักษาความลับของผู้แจ้งเบาะแสอย่างเคร่งครัด โดยจำกัดการเปิดเผยข้อมูลเฉพาะผู้ที่เกี่ยวข้องเท่านั้น
- จัดให้มีมาตรการคุ้มครองผู้ร้องเรียน จากการตอบโต้ กลั่นแกล้ง หรือการปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรมทุกรูปแบบ
- กำหนดระยะเวลาและขั้นตอนในการตรวจสอบและแจ้งผล ให้ผู้แจ้งเบาะแสทราบตามความเหมาะสม
- ทบทวนและปรับปรุงระบบการแจ้งเบาะแสอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือของระบบ

หากพบว่ามีข้อสงสัยว่าอาจมีการทุจริตคอร์รัปชัน ฝ่าฝืนกฎระเบียบข้อบังคับ หลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจผู้ร้องเรียนสามารถแจ้งเบาะแสโดยผ่านช่องทางการรับเรื่องที่ได้กำหนดไว้ โดยผู้ร้องเรียนจะต้องระบุรายละเอียดของเรื่องที่จะแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน พร้อมชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ โดยแจ้งผ่านช่องทางอีเมล whistle.blower.mgc@mgc-asia.com และสามารถส่งเรื่องที่แจ้งมายัง

• ฝ่ายตรวจสอบภายใน
หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายใน
โทรศัพท์ : 02-9352000 ต่อ ฝ่ายตรวจสอบภายใน
อีเมล์ : whistle.blower.mgc@mgc-asia.com

• ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและพัฒนาองค์กร
ผู้อำนวยการ สายงานทรัพยากรบุคคลและพัฒนาองค์กรกลุ่มบริษัทฯ
โทรศัพท์ : 02-9352000 ต่อ 444
อีเมล์ : hrod.director@mgc-asia.com

• ทางไปรษณีย์

ฝ่ายตรวจสอบภายใน / ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและพัฒนาองค์กร
บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)
2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิของผู้ร้องเรียนและผู้ให้ข้อมูลที่กระทำโดยเจตนาสุจริต บริษัทฯ จะกำหนดให้ข้อมูลของผู้แจ้งเบาะแส หรือพยานบุคคลที่เกี่ยวข้องได้รับการคุ้มครอง โดยปกปิดชื่อ หรือข้อมูลส่วนบุคคล ไว้เป็นความลับ (Confidential) โดยจำกัดเฉพาะผู้รับผิดชอบในการดำเนินการตรวจสอบเรื่องร้องเรียนเท่านั้นที่จะเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้ และผู้ได้รับข้อมูลจากการปฏิบัติหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องร้องเรียน มีหน้าที่เก็บรักษาข้อมูล ข้อร้องเรียน และเอกสารหลักฐานของผู้ร้องเรียนและผู้ให้ข้อมูลไว้เป็นความลับ ห้ามเปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลอื่นที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการเปิดเผยตามหน้าที่ที่กฎหมายกำหนด โดยตั้งแต่บริษัทฯ ประกาศใช้นโยบายการแจ้งเบาะแสการกระทำความผิดจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ ยังไม่พบรายงานการแจ้งเบาะแสที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันผ่านช่องทางข้างต้นแต่อย่างใด

บุคคลที่สามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน คือผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯ ได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่แข่งทางการค้า เจ้าหนี้ ภาครัฐบาล ชุมชน สังคม ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะรักษาความลับของผู้ที่แจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนเป็นอย่างดี

บริษัทฯ มุ่งเน้นให้การแจ้งเบาะแสเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กรที่เปิดกว้าง โปร่งใส และมีความรับผิดชอบ เพื่อส่งเสริมธรรมาภิบาลและลดความเสี่ยงจากการทุจริตหรือพฤติกรรมไม่เหมาะสม โปรดพิจารณารายละเอียดนโยบายการแจ้งเบาะแสการกระทำความผิด ในเอกสารแนบ 5 ของเอกสารฉบับนี้

จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการแจ้งเบาะแส

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่ได้รับผ่านช่องทางการแจ้งเบาะแสรวม (กรณี)	0	0	0

8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา

8.2.1 การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ

การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ (ครั้ง) : 9

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ			เข้าร่วมประชุมเฉลี่ย
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	
1. นาย วสันต์ เทียนหอม (ประธานกรรมการตรวจสอบ)	9	/	9	9/9 (100.00%)
2. นาย พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์ (กรรมการตรวจสอบ)	9	/	9	9/9 (100.00%)
3. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ (กรรมการตรวจสอบ)	9	/	9	9/9 (100.00%)
			อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย	100.00%

8.2.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีการรายงานผลการปฏิบัติงานพร้อมทั้งข้อเสนอแนะแก่คณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อใดก็ตามที่คณะกรรมการตรวจสอบมีข้อสงสัย หรือมีความเห็นว่าควรมีการดำเนินการแก้ไขหรือปรับปรุงในเรื่องที่เกี่ยวกับการควบคุมภายในรายงานทางการเงินหรือในเรื่องอื่น ๆ ที่ตรวจสอบพบ คณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานข้อสงสัยหรือข้อเสนอแนะในเรื่องต่าง ๆ ต่อคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างทันท่วงที ทั้งนี้หน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญของคณะกรรมการตรวจสอบ คือ การให้การสนับสนุนต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ในการทำหน้าที่กำกับดูแลในเรื่องที่เกี่ยวกับกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงิน ความมีประสิทธิผลของระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้อง การติดตามดูแลคุณสมบัติ ความเชี่ยวชาญความเพียงพอของทีมงานและความเป็นอิสระของทั้งผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ รวมทั้งการประเมินประสิทธิผลของการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบภายใน โดยสามารถสรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบได้ดังนี้

1. การสอบทานความถูกต้องของรายงานทางการเงินและความเพียงพอของการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ
2. พิจารณาเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี
3. สอบทานรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวโยงกัน
4. สอบทานการบริหารความเสี่ยง
5. สอบทานความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน
6. กำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน
7. สอบทานการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมาย และข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
8. อื่นๆ เช่น การฝึกอบรมของคณะกรรมการตรวจสอบ

นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎบัตรที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างครบถ้วนและเป็นอิสระเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีการกำกับดูแลกิจการอย่างมีประสิทธิภาพและเพียงพอ รวมทั้งการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวมอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน ปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และมีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ 6 รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ

8.3.1 - 8.3.2 การเข้าประชุมและผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ

การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหาร [1]

การประชุมคณะกรรมการบริหาร (ครั้ง) : 9

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหาร			เข้าร่วมประชุมเฉลี่ย
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	
1. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (ประธานกรรมการบริหาร)	9	/	9	9 / 9 (100.00%)
2. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการบริหาร)	9	/	9	9 / 9 (100.00%)
3. นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการบริหาร)	9	/	9	9 / 9 (100.00%)
4. นาย สมปราชญ์ โบสุวรรณ (กรรมการบริหาร)	9	/	9	9 / 9 (100.00%)
5. นาย อาสา ปิยะรัฐ (กรรมการบริหาร)	9	/	9	9 / 9 (100.00%)
6. ดร. วีรชัย วงศ์บุญสิน (กรรมการบริหาร)	3	/	9	3 / 9 (33.33%)
7. นาย กิตติชัย ฐิตะพาณิชย์ (กรรมการบริหาร)	6	/	9	6 / 9 (66.67%)
อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย				**85.71%**

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

ในปี 2568 คณะกรรมการบริหารได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ ด้วยความรอบคอบ รอบด้าน และความรับผิดชอบ โดยมีการประชุมรวมทั้งสิ้น 9 ครั้ง เพื่อร่วมกันพิจารณา ติดตาม และกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารได้รายงานสรุปผลการดำเนินงานและประเด็นสำคัญต่อคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

ในรอบปีที่ผ่านมา คณะกรรมการบริหารได้พิจารณาและให้ความเห็นชอบในเรื่องสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ การกำกับดูแลกิจการ การลงทุน และการบริหารจัดการทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ โดยสรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ที่สำคัญได้ดังนี้

1. รับทราบและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประจำปี 2568 อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมายและแผนงานที่กำหนด

2. พิจารณาและเห็นชอบงบการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งงบการเงินรายไตรมาสที่ผ่านการสอบทานโดยผู้สอบบัญชี และงบการเงินประจำปี 2568 เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาต่อไป
3. พิจารณาและให้ความเห็นชอบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล รวมถึงพิจารณาเรื่องการงดจ่ายเงินปันผลประจำปี 2568 และรับทราบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง
4. พิจารณาและเห็นชอบวาระสำคัญที่จะนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยเฉพาะงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 รวมถึงการกำหนดวันประชุมผู้ถือหุ้น วาระการประชุม และวันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นเพื่อกำหนดสิทธิในการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี
5. พิจารณาและให้ความเห็นชอบการไม่ใช้สิทธิในการซื้อหุ้น (Call Option) ตามสัญญาดำเนินการ (Undertaking Agreement) เป็นรายไตรมาส ตลอดจนพิจารณาเรื่องที่เกี่ยวข้องกับโครงการลงทุนและการบริหารโครงสร้างของบริษัทย่อย
6. พิจารณาและเห็นชอบการแก้ไขรายชื่อกรรมการและข้อบังคับของบริษัทย่อย เพื่อให้สอดคล้องกับโครงสร้างการบริหารและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ
7. พิจารณาและเห็นชอบการทบทวนและแก้ไขเพิ่มเติมนโยบายสำคัญของบริษัทฯ อาทิ นโยบายด้านสิทธิมนุษยชน และนโยบายการรับ–ให้ของขวัญ หรือประโยชน์อื่นใด เพื่อยกระดับมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม
8. พิจารณาและเห็นชอบรายการด้านการลงทุนและธุรกรรมทางการเงินที่สำคัญของบริษัทย่อย ได้แก่ การกำหนดวงเงินสินเชื่อ การค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ และการเพิ่มทุนของบริษัทย่อย เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจและการขยายตัวของกลุ่มบริษัทฯ อย่างเหมาะสม
9. พิจารณาและเห็นชอบโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อบริหารทางการเงิน (Treasury Stock) รวมถึงให้ความเห็นชอบแผนธุรกิจและงบประมาณประจำปี 2569 ตลอดจนแผนการขอใช้วงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินของบริษัทย่อย เพื่อรองรับการดำเนินงานและเสริมสร้างความมั่นคงทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ

คณะกรรมการบริหารมุ่งมั่นปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ โปร่งใส และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย พร้อมสนับสนุนการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

หมายเหตุ : [(1)] (1) ดร. วีรชัย วงศ์บุญสิน ได้ลาออกจากตำแหน่ง กรรมการบริหาร มีผลตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2568
(2) นาย กิตติชัย ฐิตะพาณิชย์ เข้าดำรงตำแหน่ง กรรมการบริหาร มีผลตั้งแต่วันที่ 12 มีนาคม 2568

การเข้าประชุมของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (ครั้ง) : 4

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน			เข้าร่วมประชุมเฉลี่ย
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	
1. พลตำรวจเอก ชัยวัฒน์ เกตุวรชัย (ประธานกรรมการชุดย่อย, กรรมการอิสระ)	4	/	4	4 / 4 (100.00%)
2. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ (กรรมการชุดย่อย, กรรมการอิสระ)	4	/	4	4 / 4 (100.00%)
3. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการชุดย่อย)	4	/	4	4 / 4 (100.00%)
			อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย	**100.00%**

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ในปี 2568 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้ปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทอย่างรอบคอบ โปร่งใส และเป็นธรรม โดยมีการประชุมรวมทั้งสิ้น 4 ครั้ง เพื่อพิจารณากลั่นกรองเรื่องสำคัญด้านการสรรหาและการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทให้สอดคล้องกับโครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ เป้าหมายเชิงกลยุทธ์ และผลการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการฯ ได้รายงานสรุปผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ในรอบปีที่ผ่านมา คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้พิจารณาและให้ความเห็นชอบในเรื่องสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการสรรหา การกำหนดโครงสร้างกรรมการ การพัฒนาบุคลากรระดับบริหาร การวางแผนสืบทอดตำแหน่ง และการกำหนดค่าตอบแทน โดยสามารถสรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ที่สำคัญได้ดังนี้

1. พิจารณาและเห็นชอบวาระสำคัญที่จะนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 ได้แก่ การแต่งตั้งกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระหนึ่ง การดำรงตำแหน่งของกรรมการ และการแต่งตั้งกรรมการคณะย่อย (หากมี) เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาตามลำดับ
2. พิจารณาและเห็นชอบการแต่งตั้งกรรมการของบริษัทย่อย รวมถึงกำหนดอำนาจกรรมการของบริษัทย่อยให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับโครงสร้างการกำกับดูแลของกลุ่มบริษัท
3. พิจารณาและเห็นชอบแผนการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการ สำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป
4. พิจารณาและอนุมัติหลักเกณฑ์และแนวทางการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารและพนักงานของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายเชิงกลยุทธ์และทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท
5. พิจารณาทบทวนแผนการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) ประจำปี 2568 เพื่อรองรับความต่อเนื่องในการบริหารงานและสนับสนุนการเติบโตของบริษัทในระยะยาว
6. พิจารณาและเห็นชอบวาระสำคัญที่จะนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ได้แก่ การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการสำหรับปี 2569 เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติตามลำดับ
7. พิจารณาและเห็นชอบการปรับเงินเดือนผู้บริหาร และการจ่ายค่าตอบแทนพิเศษ (โบนัส) ประจำปี 2569 โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานของบริษัทควบคู่กับผลการปฏิบัติงานของผู้บริหาร เพื่อให้โครงสร้างค่าตอบแทนมีความเหมาะสม เป็นธรรม และสามารถจูงใจให้เกิดการสร้างผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมุ่งมั่นปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต และเป็นไปตามหน้าที่ความรับผิดชอบที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสนับสนุนให้บริษัทมีโครงสร้างการกำกับดูแลที่เหมาะสม มีบุคลากรที่มีคุณภาพ และมีระบบค่าตอบแทนที่สอดคล้องกับการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทและประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

การเข้าประชุมของคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน

การประชุมคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน (ครั้ง)	5

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมของคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน			เข้าร่วมประชุมเฉลี่ย
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	
1. นาย วิรัตน์ ศิริขจรกิจ (ประธานกรรมการชุดย่อย, กรรมการอิสระ)	5	/	5	5 / 5 (100.00%)
2. นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการชุดย่อย)	5	/	5	5 / 5 (100.00%)
3. นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ (กรรมการชุดย่อย)	5	/	5	5 / 5 (100.00%)
4. นาย อาสา ปิยะรัฐ (กรรมการชุดย่อย)	5	/	5	5 / 5 (100.00%)
			อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย	100.00%

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน

ในปี 2568 คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทอย่างรอบคอบ โปร่งใส และเป็นระบบ โดยมีการประชุมรวมทั้งสิ้น 5 ครั้ง เพื่อกำกับดูแล ติดตาม และทบทวนการดำเนินงานด้านการบริหารความเสี่ยง การกำกับดูแลกิจการที่ดี และการพัฒนาความยั่งยืนของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย และกรอบการดำเนินงานที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน ได้รายงานผลการดำเนินงานและประเด็นสำคัญต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ในรอบปีที่ผ่านมา คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน ได้พิจารณาและให้ความเห็นชอบในเรื่องสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และการพัฒนาความยั่งยืน โดยสามารถสรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ที่สำคัญได้ดังนี้

1. กำกับ ดูแล และติดตามการปฏิบัติตามนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงขององค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยรับทราบรายงานผลการดำเนินงานด้านการบริหารความเสี่ยงจากฝ่ายบริหารเป็นรายไตรมาสและประจำปี 2568 เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทตามลำดับ
2. กำกับให้มีคณะทำงานด้านการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่ระบุและทบทวนความเสี่ยงที่สำคัญจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงวิเคราะห์และประเมินโอกาสเกิดและผลกระทบของความเสี่ยง เปรียบเทียบกับระดับความเสี่ยงที่บริษัทยอมรับได้ (Risk Appetite) จัดลำดับความเสี่ยง และกำหนดมาตรการบริหารจัดการที่เหมาะสม เพื่อให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมีการรายงานผลอย่างสม่ำเสมอเป็นรายไตรมาส
3. จัดให้มีการประชุมร่วมกับคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณากระบวนการประเมินและบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญต่อบริษัท โดยเฉพาะความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับโครงการพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ ERP และการเตรียมความพร้อมในการจัดทำรายงานด้านความยั่งยืนให้สอดคล้องกับมาตรฐานการเปิดเผยข้อมูลด้านความยั่งยืนตาม IFRS Sustainability Disclosure Standards เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน
4. พิจารณาทบทวนกฎบัตรคณะกรรมการ รวมถึงนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงขององค์กรประจำปี 2568 เพื่อให้มีความเหมาะสม ทันต่อการเปลี่ยนแปลง และสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

5. ติดตามความคืบหน้าการเข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Private Sector Collective Action against Corruption: CAC) รวมถึงรับทราบผลการประเมินที่เกี่ยวข้อง เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและปราศจากการทุจริต
6. ติดตามความคืบหน้าและรับทราบผลการดำเนินงานด้านการพัฒนาความยั่งยืนของบริษัท รวมถึงการเข้าร่วมการประเมินความยั่งยืนของกิจการ (SET ESG Ratings) ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อยกระดับการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาลของบริษัทอย่างต่อเนื่อง
7. รับทราบผลการประเมินตนเองของคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน ประจำปี 2568 เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณารับทราบ และใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของคณะกรรมการต่อไป
8. พิจารณาและเห็นชอบหลักเกณฑ์และแผนงานการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ล่วงหน้า รวมถึงเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป
9. รับทราบผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทย (Corporate Governance Report: CGR Checklist) ประจำปี 2025 ซึ่งบริษัทได้รับคะแนนรวม 97 คะแนน และอยู่ในระดับ “ดีเลิศ” หรือ 5 ดาว สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการยกระดับมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการอย่างต่อเนื่อง

คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน มุ่งมั่นปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ โปร่งใส และยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ การดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส และการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ตลอดจนสนับสนุนการเติบโตของบริษัทอย่างมั่นคงในระยะยาว

9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

9.1 การควบคุมภายใน

สรุปความเห็นของคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัท

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมเพียงพอกับขนาดของกิจการ สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจากการสูญหายหรือการนำไปใช้โดยบุคคลที่ไม่มีอำนาจหน้าที่ มีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญ และสนับสนุนให้การจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีความถูกต้อง เปิดเผยข้อมูลครบถ้วน เพียงพอและน่าเชื่อถือได้ รวมถึงผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในที่กำหนดไว้ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้แสดงรายละเอียดการประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในไว้ในแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และผู้สอบบัญชี ไม่มีข้อสังเกตเกี่ยวกับการควบคุมภายในแต่ประการใด

บริษัทฯ ได้เข้าร่วมประกาศเจตนารมณ์โครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC) และได้รับการรับรองเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2568 โดยบริษัทฯ ยังคงดำเนินงานตามขั้นตอนการปฏิบัติงานต่างๆอย่างสม่ำเสมอ โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่ได้รับการแจ้งเบาะแสทุจริตคอร์รัปชันในทุกๆช่องทางที่เปิดรับแต่อย่างใด

นอกจากนี้ บริษัทฯได้กำหนดมาตรการเพิ่มเติม เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์สำหรับธุรกิจนำเข้าจำหน่ายรถยนต์และบริการที่เกี่ยวข้องสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ Honda โดยให้ฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทสอบทานมาตรการดังกล่าวเพื่อให้มั่นใจว่า

- ที่ปรึกษาการขายไม่มีการนำเสนอรถยนต์ยี่ห้ออื่นที่มีช่วงราคาใกล้เคียงกันเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าในการขายรถยนต์แต่ละยี่ห้อ
- ขั้นตอนในการนำเสนอสินค้าในทุกโชว์รูมทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดของรถยนต์ยี่ห้อ BMW และ Honda ในแต่ละไตรมาสให้ครอบคลุมรุ่นรถยนต์ที่มีช่วงราคาใกล้เคียงกับรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot และสุ่มฟังเทปการสนทนาในแต่ละไตรมาส โดยครอบคลุมทุกโชว์รูมและทุกรุ่นรถยนต์ที่มีช่วงราคาใกล้เคียงกับรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot เพื่อให้มั่นใจว่าที่ปรึกษาการขายไม่มีการนำเสนอรถยนต์ยี่ห้ออื่นเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า

รักษาการหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ได้รายงานผลการตรวจสอบเรื่อง มาตรการเพิ่มเติมสำหรับตรวจสอบขั้นตอนในการนำเสนอสินค้า ประจำปี 2568 ต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2569 สรุปได้ดังนี้

มาตรการที่ 1: ไม่พบว่า ที่ปรึกษาการขายมีการนำเสนอรถยนต์ยี่ห้ออื่นเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า

มาตรการที่ 2: พบว่า การกำหนดตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงานหลัก (Key Performance Indicator: KPI) และเป้าหมายการขายรถยนต์แต่ละยี่ห้อแยกกันอย่างชัดเจน การคำนวณค่าคอมมิชชั่นอ้างอิงมาจากการขายรถยนต์ตามเอกสารรายงานการขายของรถยนต์แต่ละยี่ห้อเท่านั้นและมีการคำนวณจ่ายค่าคอมมิชชั่นตรงตามจำนวนการส่งมอบรถยนต์ ในรายงานการขาย ครบถ้วนถูกต้อง

9.1.1 ความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายใน

ระบบการควบคุมภายในของบริษัท : The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)

The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบขึ้นเพื่อเป็นหน่วยงานอิสระที่จะให้การสนับสนุนและปฏิบัติการในนามของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการกำกับดูแลองค์กรที่ดีเพื่อให้ความมั่นใจว่าการดำเนินการขององค์กรเป็นไปตามข้อกำหนดและการปฏิบัติงานเป็นไปตามจรรยาบรรณที่พึงปฏิบัติ คงไว้ซึ่งระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ โดยปราศจากการขัดแย้งทางผลประโยชน์และการทุจริต ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการสอบทานและติดตามระบบการควบคุมภายใน และจัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งมีการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผล

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2569 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ เข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณา และประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงาน ก.ล.ต. ภายใต้กรอบแนวคิดของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission ("COSO") ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2569 แล้ว โดยอ้างอิงรายงานสรุปผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในประจำปี 2568 ที่จัดทำโดยผู้ตรวจสอบภายในทั้ง IA In-house และ Outsource รวมถึงได้ซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ รวม 5 องค์ประกอบ และ 17 หลักการ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อช่วยให้บริษัทบรรลุวัตถุประสงค์ที่สำคัญด้านการดำเนินงาน การรายงานทางการเงิน และการปฏิบัติตามกฎหมาย และกฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง สรุปได้ดังนี้

1) สภาพแวดล้อมของการควบคุม (Control Environment)

บริษัทฯ จัดสภาพแวดล้อมของการควบคุมที่เหมาะสมและเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ โดยกำหนดกฎบัตร นโยบายและโครงสร้างการบริหารงานที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจ มีการกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ ให้มีความเป็นอิสระแยกออกจากฝ่ายบริหารอย่างชัดเจน อีกทั้งสายบังคับบัญชา ตำแหน่งงาน และอัตรากำลังยังสอดคล้องตามสภาพแวดล้อมขององค์กร ตามหลักการ Three Lines Model ซึ่งมุ่งเน้นการทำงานร่วมกัน เพื่อสนับสนุนการบรรลุเป้าหมายขององค์กร และสร้างมูลค่า

2) การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการบริหารความเสี่ยง เพื่อใช้เป็นเครื่องมือที่จะสนับสนุนประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืนดำเนินการบริหารความเสี่ยงตามแนวทางการบริหารความเสี่ยง COSO ERM Framework 2017 มีการประเมินความเสี่ยงโดยพิจารณาจากปัจจัยภายใน และภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อเป้าหมาย โดยการประเมินโอกาส และผลกระทบที่จะเกิดขึ้น เพื่อนำมาจัดลำดับและระบุความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัท พร้อมทั้งจัดให้มีมาตรการต่างๆเพื่อเป็นการลดหรือป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อการบริหารความเสี่ยงในเรื่องด้านต่างๆ ดังนี้

- ด้านกลยุทธ์ (Strategy Risk): กรณีที่ยอดขาย และบริการหลังการขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ทางหน่วยงานได้มีการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรและทีมการตลาด โดยประยุกต์ใช้เทคโนโลยี AI ในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย พร้อมทั้งนำเสนอข้อเสนอที่เหมาะสมเพื่อกระตุ้นยอดขาย รวมถึงวิเคราะห์ข้อมูลบริการหลังการขาย เพื่อจัดทำแคมเปญเฉพาะบุคคล (Personalized Campaign) ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
- ด้านกฎหมาย/ข้อบังคับ (Compliance Risk): ได้มีการติดตามให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องปฏิบัติตามระเบียบและข้อบังคับที่บริษัทกำหนด
- ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Risk): ความเสี่ยงจากการถูกเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญโดยผู้ไม่ประสงค์ดีหรือผู้ไม่มีสิทธิ์ และภัยคุกคามภายนอกทางไซเบอร์ (Cyber Threat) บริษัทฯให้ความสำคัญต่อการรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ จึงได้ดำเนินงานด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ เพื่อเสริมสร้างระบบป้องกันภัยคุกคามทางไซเบอร์ โดยครอบคลุมการประเมินความเสี่ยง การจัดทำนโยบายและมาตรการ การปรับปรุงเทคโนโลยี การสร้างความตระหนักรู้ในองค์กร และการติดตามตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานเป็นไปตามมาตรฐานและลดความเสี่ยงต่อธุรกิจ
- ด้านการดำเนินการ (Operational Risk): เรื่องการบริหารงานโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ ระบบ ERP ไม่เป็นตามแผนงานที่กำหนดไว้ บริษัทได้ดำเนินการทบทวนกระบวนการและสัมภาษณ์ผู้ใช้งานระบบ เพื่อเก็บข้อมูลการใช้งานจริง พร้อมจัดทำการทดลองใช้งานระบบแบบจำลอง (POC) โดยครอบคลุมทุกขั้นตอนการทำงาน และเชื่อมต่อกับระบบที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพในประเด็นความเสี่ยงที่สำคัญ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

- การบริหารความเสี่ยงสำหรับการดำเนินการตามแผนงานการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน (ESG) โดยบริษัทฯ มีนโยบายเกี่ยวกับการลดปริมาณการใช้พลังงานไฟฟ้า การลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรมและสิทธิมนุษยชน รวมถึงความเสมอภาคระหว่างเพศ ศาสนา และสถาบันการศึกษา

3) การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)

- บริษัทฯ มีแนวทางการกำกับดูแล และมีกระบวนการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทร่วมและบริษัทย่อยให้เป็นไปตามกลยุทธ์ทางธุรกิจ กรอบนโยบายและแนวปฏิบัติของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอผ่านคณะกรรมการ ได้แก่ คณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน และคณะกรรมการตรวจสอบ เป็นต้น

- บริษัทฯ มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบเพื่อตรวจสอบซึ่งกันและกัน มีการทบทวนและกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และวงเงินอำนาจอนุมัติในแต่ละระดับ เพื่อความเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร อีกทั้งมีการกำหนดนโยบาย ระเบียบ ขั้นตอนการปฏิบัติงานต่างๆ ไว้ เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน เช่น นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ นโยบายการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และระเบียบขั้นตอนกระบวนการปฏิบัติงานต่างๆ
- กระบวนการปฏิบัติงานด้านการควบคุมทั่วไปของระบบสารสนเทศ (ITGC) บริษัทจัดทำการบำรุงรักษาเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) สำหรับเครื่องแม่ข่ายและลูกข่าย รวมถึงกระบวนการจัดเก็บประวัติการขอใช้งานระบบอินเทอร์เน็ตอย่างเป็นรูปธรรมไว้อย่างครบถ้วน รวมถึงทบทวนการวิเคราะห์ผลกระทบทางธุรกิจ (Business Impact Analysis: BIA) และทบทวนระยะเวลาสูงสุดที่องค์กรยอมรับได้ว่าข้อมูลอาจเสียหายสูญหายได้หากเกิดเหตุฉุกเฉิน (Recovery Point Objective: RPO) ระยะเวลาสูงสุดที่องค์กรยอมรับได้ในการกู้คืนระบบให้กลับมาใช้งานได้หลังเกิดเหตุฉุกเฉิน (Recovery Time Objective: RTO) และระยะเวลาสูงสุดที่ธุรกิจสามารถหยุดชะงักได้ (Maximum Tolerable Period of Disruption: MTPD) ของแต่ละหน่วยงาน เพื่อกำหนดเกณฑ์การประเมินขององค์กรและมีการลงนามอนุมัติจากผู้มีอำนาจเรียบร้อย

4) สารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication)

- บริษัทฯ ออกแบบระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลที่สำคัญที่มีความปลอดภัย โปร่งใส และมีประสิทธิภาพ สำหรับดำเนินการสื่อสารภายในและภายนอก รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม โดยมีกระบวนการจัดการข้อมูลสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลผ่านช่องทางและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ออกแบบไว้ภายใต้แนวทางการกำกับดูแลและบริหารจัดการข้อมูลของบริษัท (Data Governance) และตามนโยบายและมาตรการจัดการและปกป้องคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)
- บริษัทฯ มีระบบสารสนเทศในการให้ข้อมูลที่สำคัญเพียงพอในการตัดสินใจแก่คณะกรรมการบริษัทและฝ่ายบริหาร เช่น มีการจัดส่งหนังสือเชิญประชุมและระเบียบวาระการประชุมที่มีข้อมูลที่จำเป็นและเพียงพอให้กับคณะกรรมการบริษัทก่อนถึงวันประชุม
- มีการจัดเก็บเอกสารข้อมูลประกอบการจัดทำรายงานทางการเงิน และเอกสารสำคัญต่างๆ เช่น นโยบาย ระเบียบคำสั่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจไว้อย่างครบถ้วน เป็นหมวดหมู่ สะดวกในการอ้างอิงและค้นหา

5) การติดตามประเมินผล (Monitoring Activities)

บริษัทฯ มีกระบวนการติดตามและประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของการควบคุมที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอ โดยมีฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ในการติดตามและประเมินผล รวมถึงรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มฯ ตามบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบที่ระบุไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ

9.1.2 ข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบควบคุมภายใน

	2566	2567	2568
จำนวนข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในรวม (กรณี)	0	0	0

9.1.3 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบและข้อสังเกตจากผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับการควบคุมภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นเกี่ยวกับการควบคุมภายใน : ไม่มีต่างจากความเห็นของคณะกรรมการบริษัทหรือไม่

ผู้สอบบัญชีมีข้อสังเกตเกี่ยวกับการควบคุมภายในของบริษัทหรือไม่ : ไม่มี

9.1.4 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบต่อการดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

หัวหน้างานตรวจสอบภายใน : เป็นบุคลากรภายในบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 9/2566 วันที่ 25 กันยายน 2566 ได้อนุมัติแต่งตั้งนางสาวปณิตา ขยันการนาวี เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการปฏิบัติหน้าที่เป็น (รักษาการ) หัวหน้างานตรวจสอบภายใน และเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบของบริ

ษัทฯ ซึ่งเป็นผู้มีวุฒิการศึกษา ประสบการณ์ และเข้ารับการอบรมที่เหมาะสมเพียงพอแก่การปฏิบัติหน้าที่ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และยังได้รับวุฒิบัตรผู้ตรวจสอบภายในวิชาชีพ ของสมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทยอีกด้วย

ทั้งนี้การพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย ถอดถอน ผู้ดำรงตำแหน่ง (รักษาการ) หัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ จะต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นไปตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ โดยรายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของ (รักษาการ) หัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏตามเอกสารแนบ 3

ปัจจุบันหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ มีพนักงานตรวจสอบภายในจำนวน 4 คน และเจ้าหน้าที่ธุรการอาวุโส 1 คน ทั้งนี้มีแผนสรรหาเพิ่มเติมจำนวน 5 คน รวมทั้งสิ้นจำนวน 10 คน เพื่อให้แผนการตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมถึงการตรวจสอบภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ หน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ พิจารณาว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายนอก ได้แก่ บริษัทพีแอนด์แอล อินเทอร์นอล ออดิท จำกัด (“P&L”) เพื่อมาปฏิบัติงานร่วมกัน และจัดทำการรายงานผลการตรวจสอบตามแผนการตรวจสอบภายในให้คณะกรรมการตรวจสอบทราบอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง

9.1.5 การแต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

การแต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้าย : หัวหน้างานตรวจสอบภายใน ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบหรือไม่	มี

9.2 รายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกัน

บริษัทมีการทำรายการระหว่างกันหรือไม่ : มี

9.2.1 - 9.2.2 ชื่อกลุ่มบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ลักษณะความสัมพันธ์ และข้อมูลรายการระหว่างกัน

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

ชื่อบุคคลหรือ นิติบุคคล /ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์	ข้อมูล ณ วันที่
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”) ประกอบธุรกิจนำเข้าจำหน่ายและให้บริการหลังการขายสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Aston Martin	มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าว ถือหุ้นในบริษัท GD ผ่านการถือหุ้นในบริษัท MA ร้อยละ 100.0	31 ธ.ค. 2568
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”) ประกอบธุรกิจจำหน่ายและให้บริการหลังการขายสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot, Jeep และ Xpeng	มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าว ถือหุ้นในบริษัท LNA ผ่านการถือหุ้นในบริษัท MA ร้อยละ 100.0	31 ธ.ค. 2568
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์ เวอร์ค จำกัด (“MDN”) ประกอบธุรกิจนำเข้าจำหน่ายและให้บริการหลังการขายสำหรับรถยนต์ยี่ห้อ Maserati	มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าว ถือหุ้นในบริษัท MDN ผ่านการถือหุ้นในบริษัท MA ร้อยละ 100.0	31 ธ.ค. 2568

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคล /ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์	ข้อมูล ณ วันที่
กรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ -	กรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ 1. นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ - กรรมการของบริษัทฯ 2. นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ - กรรมการกรรมการบริหาร /ผู้บริหารของบริษัทฯ และถือหุ้นทางตรงในบริษัทฯ 3. นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ - กรรมการ /กรรมการบริหาร /กรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน /ผู้บริหารของบริษัทฯ และถือหุ้นทางตรงในบริษัทฯ 4. ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ - กรรมการ /กรรมการบริหาร /กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน/ กรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน /ผู้บริหารของบริษัทฯ และถือหุ้นทางตรงในบริษัทฯ 5. นายพชร ยุติธรรมดำรง - กรรมการของบริษัทฯ 6. พลตำรวจชัยวัฒน์ เกตุวรชัย - กรรมการของบริษัทฯ 7. นายญนน์ โภคทรัพย์ - กรรมการของบริษัทฯ 8. พลตำรวจเอก กฤษณะ ผลอนันต์ - กรรมการของบริษัทฯ 9. นายวสันต์ เทียนหอม - กรรมการของบริษัทฯ 10. นายพินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์ - กรรมการของบริษัทฯ 11. นายวิรัตน์ ศิริขจรกิจ - กรรมการของบริษัทฯ 12. นายอาสา ปิยะรัฐ - กรรมการ/ กรรมการบริหาร/ กรรมการนโยบายและกำกับความเสี่ยงและผู้บริหารของบริษัทฯ	31 ธ.ค. 2568
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”) ประกอบธุรกิจนำเข้ารถยนต์ยี่ห้อ Peugeot และJeep	มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าว ถือหุ้นในบริษัท BA ผ่านการถือหุ้นในบริษัท MA ร้อยละ 100.0	31 ธ.ค. 2568
บริษัท วีทู ดีไซน์ สตูดิโอ จำกัด (“V2D”) ประกอบธุรกิจออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน	● มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะและ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าว ถือหุ้นในบริษัท V2D ผ่านการถือหุ้นในบริษัท MA ร้อยละ 60.0 ● มีกรรมการร่วมกัน คือ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	31 ธ.ค. 2568

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคล /ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์	ข้อมูล ณ วันที่
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด (“VRF”) ประกอบธุรกิจโรงแรม การบริการด้านการจัดเลี้ยง	● มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าว ถือหุ้นในบริษัท VRF ร้อยละ 27.1 ร้อยละ 24.3 ร้อยละ 24.3 และ ร้อยละ 24.3 ตามลำดับ ● มีกรรมการร่วมกัน คือ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	31 ธ.ค. 2568
บริษัท แพลน บี มีเดีย จำกัด (มหาชน) (“PLANB”) ประกอบธุรกิจรับจ้างทำสื่อโฆษณา ให้เช่าพื้นที่โฆษณา และให้เช่าเวลาในการโฆษณา	มีกรรมการร่วมกัน คือ ดร. พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์	31 ธ.ค. 2568
บริษัท แพลน บี ซีเอส จำกัด (“PLANB CS”) ประกอบกิจการสื่อโฆษณา	มีกรรมการร่วมกัน คือ ดร. พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์	31 ธ.ค. 2568
บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) (“AQUA AD”) ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับกิจกรรมของบริษัทโฆษณา	มีกรรมการร่วมกัน คือ ดร. พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์	31 ธ.ค. 2568
บริษัท มัลติไซน์ จำกัด (“MULTI SIGN”) ประกอบกิจการให้บริการติดตั้งป้ายโฆษณาทุกชนิด	มีกรรมการร่วมกัน คือ ดร. พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์	31 ธ.ค. 2568

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคล /ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์	ข้อมูล ณ วันที่
บริษัท ฟูซิโอ จำกัด (“FZO”) ประกอบธุรกิจให้บริการด้านจัดเลี้ยง	● มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าว ถือหุ้นในบริษัท FZO ร้อยละ 55.0 ร้อยละ 15.0 ร้อยละ 15.0 และ ร้อยละ 15.0ตามลำดับ ● มีกรรมการร่วมกัน คือ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	31 ธ.ค. 2568
บริษัท 2000 พับลิชชิ่ง แอนด์ มีเดีย จำกัด (“2000P”) ประกอบกิจการโฆษณา จัดทำ และจำหน่ายนิตยสาร	● มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4รายดังกล่าว ถือหุ้นบริษัท 2000P ผ่านการถือหุ้นในบริษัท MA ร้อยละ 15.0 (ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าวข้างต้น ได้ทำการโอนหุ้นทั้งหมดให้บุคคลภายนอกในระหว่างปี 2568) ● มีกรรมการร่วมกัน คือ ดร. พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์	31 ธ.ค. 2568
บริษัท โตโยต้า พาราก้อน มอเตอร์ จำกัด (“TPM”) ประกอบธุรกิจจำหน่ายและให้บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์	คู่สมรสของดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ เป็นผู้ถือหุ้น โดยถือหุ้นในบริษัท TPM ร้อยละ 18.0	31 ธ.ค. 2568
บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ จำกัด (“MA”) ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น และให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดิน อาคารสำนักงานที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่น และอุปกรณ์สำนักงาน	● มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าวถือหุ้นในบริษัท MA ร้อยละ 16.9 ร้อยละ 9.4 ร้อยละ 9.4 และร้อยละ 9.4ตามลำดับ ● มีกรรมการร่วมกัน คือ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	31 ธ.ค. 2568

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคล /ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์	ข้อมูล ณ วันที่
บริษัท พัฒนาการฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด (“PHA”) ประกอบธุรกิจให้บริการให้เช่าที่ดิน อาคารสำนักงานที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่น	● มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าว ถือหุ้นในบริษัท PHA ร้อยละ 27.5 ร้อยละ 24.2 ร้อยละ 24.2และร้อยละ 24.2 ตามลำดับ ● มีกรรมการร่วมกัน คือ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	31 ธ.ค. 2568
บริษัท แพลน บี อีเลฟเว่น จำกัด (“PLANB ELEVEN”) ประกอบธุรกิจจัดหาและบริหารจัดการสิทธิในการจัดการแข่งขันกีฬา ลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสดการแข่งขันกีฬา รวมถึงสิทธิทางการค้าอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันกีฬา ทำการตลาด และสร้างรายได้ด้านสิทธิประโยชน์จากการแข่งขันกีฬา	มีกรรมการร่วมกัน คือ ดร. พินิจสรณ์ ลือชัยขจรพันธ์	31 ธ.ค. 2568
บริษัท เฉวง เพนนินซูล่า จำกัด (“เฉวง”) ประกอบธุรกิจโรงแรมรีสอร์ทและบริการห้องพัก	● มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน 4 ราย ได้แก่ นางรัตนา ธรรมชวนวิริยะ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ โดยผู้ถือหุ้น 4 รายดังกล่าวถือหุ้นในบริษัทเฉวง ร้อยละ 15.0 ร้อยละ 25.0 ร้อยละ 15.0 และร้อยละ 15.0 ตามลำดับ ● มีกรรมการร่วมกัน คือ นางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ นางสาวเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ และ ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	31 ธ.ค. 2568

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคล /ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์	ข้อมูล ณ วันที่
บริษัท มะเก่า 2015 จำกัด (“MAKAO”) ประกอบธุรกิจร้านอาหาร	คู่สมรสของนางสาวศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้น โดยถือหุ้นใน บริษัท MAKAO ร้อยละ 92.3%	31 ธ.ค. 2568

รายละเอียดรายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการซ่อมสีและตัวถัง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท GD LNA และ MDN ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท MAG เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - บริษัท MAG จำหน่ายอะไหล่ให้แก่บริษัท GD และ LNA โดยอ้างอิงราคาขายตาม ปกติที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้มีการให้ส่วนลดสำหรับการขายส่งตามนโยบายมาตรฐานของบริษัท MAG ซึ่งเป็นเกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะการสั่งซื้อในรูปแบบเดียวกัน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	414,316.70	702,810.14

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายอะไหล่บริการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท GD LNA และ MDN ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท MAG เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - บริษัท MAG จำหน่ายอะไหล่ให้แก่บริษัท GD และ LNA โดยอ้างอิงราคาขายตาม ปกติที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้มีการให้ส่วนลดสำหรับการขายส่งตามนโยบายมาตรฐานของบริษัท MAG ซึ่งเป็นเกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะการสั่งซื้อในรูปแบบเดียวกัน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป	0.00	18,216.52	61,433.24
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ	0.00	0.00	65,355.43

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท GD LNA และ MDN ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท MAG เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - บริษัท MAG จำหน่ายอะไหล่ให้แก่บริษัท GD และ LNA โดยอ้างอิงราคาขายตาม ปกติที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้มีการให้ส่วนลดสำหรับการขายส่งตามนโยบายมาตรฐานของบริษัท MAG ซึ่งเป็นเกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะการสั่งซื้อในรูปแบบเดียวกัน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการซ่อมสีและตัวถัง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	156,514.30	285,864.82

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท GD LNA และ MDN ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท MAG เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - บริษัท MAG จำหน่ายอะไหล่ให้แก่บริษัท GD และ LNA โดยอ้างอิงราคาขายตาม ปกติที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้มีการให้ส่วนลดสำหรับการขายส่งตามนโยบายมาตรฐานของบริษัท MAG ซึ่งเป็นเกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะการสั่งซื้อในรูปแบบเดียวกัน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายอะไหล่บริการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	75,439.60

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท GD LNA และ MDN ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท MAG เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - บริษัท MAG จำหน่ายอะไหล่ให้แก่บริษัท GD และ LNA โดยอ้างอิงราคาขายตาม ปกติที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้มีการให้ส่วนลดสำหรับการขายส่งตามนโยบายมาตรฐานของบริษัท MAG ซึ่งเป็นเกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะการสั่งซื้อในรูปแบบเดียวกัน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	9,030.80

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท GD LNA และ MDN ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท MAG เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - บริษัท MAG จำหน่ายอะไหล่ให้แก่บริษัท GD และ LNA โดยอ้างอิงราคาขายตาม ปกติที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้มีการให้ส่วนลดสำหรับการขายส่งตามนโยบายมาตรฐานของบริษัท MAG ซึ่งเป็นเกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะการสั่งซื้อในรูปแบบเดียวกัน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการซ่อมสีและตัวถัง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	3,006,729.40	2,770,691.81

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท GD LNA และ MDN ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท MAG เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - บริษัท MAG จำหน่ายอะไหล่ให้แก่บริษัท GD และ LNA โดยอ้างอิงราคาขายตาม ปกติที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้มีการให้ส่วนลดสำหรับการขายส่งตามนโยบายมาตรฐานของบริษัท MAG ซึ่งเป็นเกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะการสั่งซื้อในรูปแบบเดียวกัน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	288,216.28	154,069.30

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท GD LNA และ MDN ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท MAG เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - บริษัท MAG จำหน่ายอะไหล่ให้แก่บริษัท GD และ LNA โดยอ้างอิงราคาขายตาม ปกติที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้มีการให้ส่วนลดสำหรับการขายส่งตามนโยบายมาตรฐานของบริษัท MAG ซึ่งเป็นเกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะการสั่งซื้อในรูปแบบเดียวกัน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท MAG ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการซ่อมสีและตัวถัง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	3,411,198.80	2,813,741.48

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท LNA ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท SHA เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท SHA เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท SHA ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท SHA ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป และราคาขายอะไหล่เป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาที่บริษัท SHA เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ซึ่งรายการดังกล่าวมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการซ่อมทั่วไป รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท LNA ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท SHA เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท SHA เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท SHA ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	50,384.58	44,050.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท SHA ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป และราคาขายอะไหล่เป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาที่บริษัท SHA เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ซึ่งรายการดังกล่าวมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท LNA ใช้บริการซ่อมสีและตัวถังจากบริษัท SHA เนื่องจากไม่มีศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังเป็นของตนเอง โดยการกำหนดค่าบริการใช้เกณฑ์ราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ในอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท SHA เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไปตามปกติทางการค้า - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท SHA ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยอัตรากำไรจากบริการซ่อมสีและตัวถังอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรโดยเฉลี่ยที่บริษัท SHA ใช้อ้างอิงในการคิดค่าบริการกับลูกค้าทั่วไป และราคาขายอะไหล่เป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาที่บริษัท SHA เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ซึ่งรายการดังกล่าวมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ	0.00	344,787.19	265,326.86
กรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ขายอะไหล่และบริการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท GW มีรายการจำหน่ายอะไหล่ยานยนต์ให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องกับกรรมการของบริษัทฯ จำนวน 1 ท่าน โดยจำหน่ายในราคามาตรฐานเดียวกับที่บริษัทเรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากเป็นค่าบริการที่มีการเรียกเก็บตามที่บริษัทกำหนด และค่าบริการดังกล่าว มีการเรียกเก็บในอัตราเดียวกับลูกค้าทั่วไป	0.00	143,542.99	94,284.39
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการออกตั๋วเครื่องบิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	23,000.00	7,300.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท MAC จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	642.00	2,568.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบ กำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการออกตั๋วเครื่องบิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	23,000.00	7,300.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท MAC จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	642.00	2,568.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบ กำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการออกตั๋วเครื่องบิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	23,000.00	7,300.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท MAC จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	642.00	2,568.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบ กำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการออกตั๋วเครื่องบิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	23,000.00	7,300.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท MAC จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	642.00	2,568.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบ กำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท วีทู ดีไซน์ สตูดิโอ จำกัด (“V2D”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการออกตั๋วเครื่องบิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	23,000.00	7,300.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท MAC จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	642.00	2,568.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบ กำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด (“VRF”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการออกตั๋วเครื่องบิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	23,000.00	7,300.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท MAC จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	642.00	2,568.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจาก BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAC มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ บริษัท GD ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 963 บาท บริษัท MDN ค้างชำระ 1 - 30 วัน จำนวน 321 บาท ปกติบริษัท MAC จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท GD และ MDN กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท GD และ MDN อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท GD และ MDN มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบ กำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
กรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการออกตั๋วเครื่องบิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MAC มีรายได้ค่าธรรมเนียมการออกบัตรโดยสารจากกรรมการและผู้บริหาร โดยใช้อัตราค่าบริการตามนโยบายราคาสำหรับบริษัทในกลุ่ม ผู้บริหารและพนักงาน ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	6,542.06	3,706.86

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท MAC จำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น - รถยกและรถสไลด์ (Mobility) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	30,000.20	138,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	1,342,663.73	312,063.33

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 3 <u>ลักษณะรายการ</u> ลูกหนี้การค้า <u>รายละเอียด</u> -	0.00	105,475.00	54,645.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ	0.00	97,684.91	18,700.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-เช่ารถพร้อมคนขับ (Limousine) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2	0.00	26,250.00	93,061.85

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-เช่ารถขับเอง (Sixt) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-รถยกและรถสไลด์ (Mobility) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	571,786.60	522,400.50

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR	0.00	386,633.33	316,500.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR	0.00	10,900.00	95,400.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 6 ลักษณะรายการ รายได้ค้างรับ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	7,500.00	850.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-เช่ารถขับเอง (Sixt)	0.00	626,633.26	342,253.59

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ	0.00	606,449.00	578,712.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-รถยกและรถสไลด์ (Mobility) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-เช่ารถพร้อมคนขับ (Limousine) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	0.00	4,200.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น - ค่าน้ำมันและอื่น ๆ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	66,036.00	6,411.50

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 5 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน <u>รายละเอียด</u> -	0.00	1,514,933.33	974,763.30

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 6 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด	0.00	159,187.00	216,529.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u> - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 7 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้ค้างรับ	0.00	58,994.00	14,100.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
<u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u> - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1	0.00	108,986.44	66,345.33

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-เช่ารถขับเอง (Sixt) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-รถยกและรถสไลด์ (Mobility) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	1,485,700.00	1,603,844.75

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-เช่ารถพร้อมคนขับ (Limousine) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	60,398.22

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 4 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-ค่าน้ำมันและอื่น ๆ <u>รายละเอียด</u>	0.00	5,165.00	975.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u> - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 5 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	0.00	1,573,200.00	1,760,570.97

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 6 ลักษณะรายการ	0.00	281,124.00	254,369.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 7	0.00	14,400.00	19,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลักษณะรายการ รายได้ค้างรับ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท วีทู ดีไซน์ สตูดิโอ จำกัด (“V2D”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	555,164.13	582,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด (“VRF”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	1,075,989.99	620,468.36

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-เช่ารถพร้อมคนขับ (Limousine) <u>รายละเอียด</u>	0.00	2,620.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u> - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (สัญญาไม่เกิน 1 ปี) ครอบคลุม 3 รูปแบบหลัก ได้แก่ • บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) • บริการรถเช่ารถยนต์พร้อมคนขับ (Limousine) • บริการรถยกและรถสไลด์ (Mobility) - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้นทั้ง 3 รูปแบบแก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด เป็นราคาที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดในระดับที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับปริมาณและความถี่ในการใช้บริการ - MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่บริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR) เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาดเช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN, V2D และ VR <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท แพลน บี มีเดีย จำกัด (มหาชน) (“PLANB”)			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u>	0.00	3,099,343.93	2,646,237.39

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าระยะสั้น-เช่ารถขับเอง (Sixt) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	32,500.00	23,900.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	122,960.26	230,774.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท แพลน บี ซีเอส จำกัด (“PLANB CS”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	799,500.00	715,200.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	37,456.90	63,772.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) (“AQUA AD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	316,800.00	316,800.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	28,248.00	28,248.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท มัลติไซน์ จำกัด (“MULTI SIGN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการตามสัญญาเช่าดำเนินงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	476,400.00	476,400.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	42,479.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MCR ให้บริการเช่ารถยนต์ระยะยาว (2-5 ปี) แก่ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งสำหรับผู้บริหารและพนักงาน โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - บริษัท MCR ให้บริการรถเช่ารถยนต์ขับเอง (Sixt) แก่บริษัท PLANB และ PLANB ELEVEN โดยกำหนดอัตราค่าบริการและเงื่อนไขทางการค้าตามราคาตลาด เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MCR ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับ บริษัท PLANB, PLANB ELEVEN, PLANB CS, AQUA AD และ MULTI SIGN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการเช่ารถระยะสั้นและระยะยาวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป และเป็นรายการที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ			
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการพนักงานขับรถ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	247,500.00	225,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MDS ให้บริการพนักงานขับรถยนต์ประจำตำแหน่งแก่ผู้บริหารของ บริษัท BA โดยใช้อัตราค่าบริการแบบ Cost Plus Margin (คำนวณจากต้นทุนพนักงานซึ่งแตกต่างกันตามคุณสมบัติบวกอัตรากำไร) ซึ่งเป็นอัตราเดียวกับที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป สำหรับค่าล่วงเวลาจะเรียกเก็บตามการใช้งานจริง - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยเงื่อนไขทางการค้าเป็นไปตามที่บริษัท MDS เจรจากับบริษัท BA ซึ่งคิดอัตราค่าบริการให้มีความเหมาะสม โดยมีอัตรากำไรอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าล่วงเวลาพนักงานขับรถ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MDS ให้บริการพนักงานขับรถยนต์ประจำตำแหน่งแก่ผู้บริหารของ บริษัท BA โดยใช้อัตราค่าบริการแบบ Cost Plus Margin (คำนวณจากต้นทุนพนักงานซึ่งแตกต่างกันตามคุณสมบัติบวกอัตรากำไร) ซึ่งเป็นอัตราเดียวกับที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป สำหรับค่าล่วงเวลาจะเรียกเก็บตามการใช้งานจริง - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยเงื่อนไขทางการค้าเป็นไปตามที่บริษัท MDS เจรจากับบริษัท BA ซึ่งคิดอัตราค่าบริการให้มีความเหมาะสม โดยมีอัตรากำไรอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป	0.00	83,350.52	110,418.59
รายการที่ 3	0.00	34,818.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MDS ให้บริการพนักงานขับรถยนต์ประจำตำแหน่งแก่ผู้บริหารของ บริษัท BA โดยใช้อัตราค่าบริการแบบ Cost Plus Margin (คำนวณจากต้นทุนพนักงานซึ่งแตกต่างกันตามคุณสมบัติบวกอัตรากำไร) ซึ่งเป็นอัตราเดียวกับที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป สำหรับค่าล่วงเวลาจะเรียกเก็บตามการใช้งานจริง - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยเงื่อนไขทางการค้าเป็นไปตามที่บริษัท MDS เจรจากับบริษัท BA ซึ่งคิดอัตราค่าบริการให้มีความเหมาะสม โดยมีอัตรากำไรอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้ค้างรับ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MDS ให้บริการพนักงานขับรถยนต์ประจำตำแหน่งแก่ผู้บริหารของ บริษัท BA โดยใช้อัตราค่าบริการแบบ Cost Plus Margin (คำนวณจากต้นทุนพนักงานซึ่งแตกต่างกันตามคุณสมบัติบวกอัตรากำไร) ซึ่งเป็นอัตราเดียวกับที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป สำหรับค่าล่วงเวลาจะเรียกเก็บตามการใช้งานจริง - ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	31,343.00	29,027.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยเงื่อนไขทางการค้าเป็นไปตามที่บริษัท MDS เจรจากับบริษัท BA ซึ่งคิดอัตราค่าบริการให้มีความเหมาะสม โดยมีอัตรากำไรอยู่ในช่วงเดียวกับอัตรากำไรที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป			
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายส่ง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	5,071,662.34	1,827,265.88

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายอะไหล่บริการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS	0.00	23,925.23	182,708.42

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS	0.00	679,592.53	187,870.38
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ	0.00	46,529.00	121,208.88

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายได้จากการขายส่ง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายอะไหล่บริการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	433,514.02	126,035.51

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
รายการที่ 3 <u>ลักษณะรายการ</u> ลูกหนี้การค้า <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	0.00	33,842.90

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการขายส่ง <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	3,378,687.86	2,888,303.31

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
รายการที่ 2 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการบริการซ่อมทั่วไป <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	0.00	8,639,512.15

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
รายการที่ 3 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการขายอะไหล่บริการ <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	520,332.30	119,573.94

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
รายการที่ 4 <u>ลักษณะรายการ</u> ลูกหนี้การค้า <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	2,411,664.31	161,245.90

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายส่ง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	33,260.00	98,185.84

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
รายการที่ 2 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการขายอะไหล่บริการ <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	407,665.52	1,141,691.36

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
รายการที่ 3 <u>ลักษณะรายการ</u> ลูกหนี้การค้า <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	99,908.00	63,075.20

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด (“VRF”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายอะไหล่บริการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	75,815.47

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
บริษัท ฟูซิโอ จำกัด (“FZO”)			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการขายอะไหล่บริการ <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	7,364.49	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
กรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการขายอะไหล่และบริการล้างรถ <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	84,287.85	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและล้างรถยนต์โดยมีอัตราค่าบริการ และราคาอะไหล่สำหรับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ มีการให้ส่วนลดแก่พนักงานในกลุ่มบริษัทฯ ตามนโยบายการให้ส่วนลดของ MMS โดยบริษัทจะมีการทบทวนอัตราค่าบริการและส่วนลดดังกล่าวเป็นประจำทุกปี - บริษัท MMS จำหน่ายอะไหล่แก่กลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัท BA, GD, LNA, MDN,VR) ในราคาที่อ้างอิงตามราคาที่เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป โดยมีการให้ส่วนลดการขายส่งตามปริมาณการสั่งซื้อ (Volume Discount) ตามนโยบายปกติของบริษัทที่เทียบเคียงได้กับลูกค้าภายนอก - บริษัท MMS ให้บริการซ่อมบำรุงและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ Peugeot แก่ลูกค้าของบริษัท LNA ณ สาขาเกษตรนวมินทร์ และพระราม 5 โดยมีโครงสร้างค่าตอบแทนรายเดือนกำหนดภายใต้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Revenue/Profit Sharing) คำนวณจากสัดส่วนยอดขาย ต้นทุนบุคลากร และเงินรางวัลพิเศษ (Incentives) - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MDS ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท BA, GD, LNA และ MDN <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ซึ่งราคาขายเทียบเท่ากับราคาที่บริษัท MMS ขายอะไหล่ให้แก่ลูกค้ารายอื่นในลักษณะเดียวกัน โดยมีส่วนลดเป็นไปตามประกาศของบริษัท MMS			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้จากการขายยานพาหนะใหม่ <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	0.00	864,974,457.94

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท LNA ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากบริษัท XM ให้เป็นผู้จำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ XPENG และศูนย์บริการยานยนต์ไฟฟ้า โดยยึดถือนโยบายราคามาตรฐานเดียว (One Price Policy) ทั้งนี้ มีการกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) เป็นเวลา 2 เดือน ตามเงื่อนไขทางการค้าปกติ - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท XM มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ดังนี้ > ค้างชำระ ไม่เกิน 3 เดือน จำนวน 58,263,020 บาท > ค้างชำระเกิน 3 เดือน ไม่เกิน 6 เดือน จำนวน 4,493,190 บาท > ค้างชำระเกิน 6 เดือน ไม่เกิน 1 ปี จำนวน 4,126,930 บาท - ทั้งนี้ บริษัท LNA มีการชำระยอดค้างชำระที่เกินกำหนดชำระดังกล่าวแล้วในเดือนกุมภาพันธ์ 2569 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ - คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท XM จำหน่ายให้แก่ผู้จำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้ารายอื่น และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	347,129,206.29

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท LNA ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากบริษัท XM ให้เป็นผู้จำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ XPENG และศูนย์บริการยานยนต์ไฟฟ้า โดยยึดถือนโยบายราคามาตรฐานเดียว (One Price Policy) ทั้งนี้ มีการกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) เป็นเวลา 2 เดือน ตามเงื่อนไขทางการค้าปกติ - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท XM มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ดังนี้ > ค้างชำระ ไม่เกิน 3 เดือน จำนวน 58,263,020 บาท > ค้างชำระเกิน 3 เดือน ไม่เกิน 6 เดือน จำนวน 4,493,190 บาท > ค้างชำระเกิน 6 เดือน ไม่เกิน 1 ปี จำนวน 4,126,930 บาท - ทั้งนี้ บริษัท LNA มีการชำระยอดค้างชำระที่เกินกำหนดชำระดังกล่าวแล้วในเดือนกุมภาพันธ์ 2569 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ - คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติ ราคาขายสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่บริษัท XM จำหน่ายให้แก่ผู้จำหน่ายยานยนต์ไฟฟ้ารายอื่น และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริหารจัดการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	4,371,715.68	2,479,370.11

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MGC ให้บริการบริหารจัดการองค์กรแก่บริษัท BA, GD, LNA, MDN และ GD โดยมีขอบเขตการให้บริการครอบคลุมการบริหารงานส่วนกลาง (ด้านกฎหมาย, การสื่อสารองค์กร, การจัดซื้อจัดจ้าง, อาคารและซ่อมแซมบำรุงรักษา, Quality Development and Management, Product and Planning, ตรวจสอบภายใน, และการบริหารทรัพยากรบุคคล) โดยอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงปันส่วนตามจำนวนพนักงานและชั่วโมงให้บริการ (Actual Man-hours) บวกอัตรากำไรที่ เหมาะสม นอกจากนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการรวมไปถึงการให้บริการที่เกี่ยวเนื่อง ได้แก่ Motor Show / Motor Expo หรือกิจกรรมพนักงาน (Staff Party และ Sport Day) โดยเรียกเก็บค่าบริการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ปันส่วนตามจำนวนผู้มีสิทธิเข้าร่วมหรือพื้นที่การใช้งานจริงของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ MGC ได้ขยายการให้บริการดังกล่าวเพิ่มเติมแก่บริษัท V2D - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MGC ไม่มีลูกหนี้การค้าค้างชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN และ V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว คำนวณจากต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	385,938.30	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MGC ให้บริการบริหารจัดการองค์กรแก่บริษัท BA, GD, LNA, MDN และ GD โดยมีขอบเขตการให้บริการครอบคลุมการบริหารงานส่วนกลาง (ด้านกฎหมาย, การสื่อสารองค์กร, การจัดซื้อจัดจ้าง, อาคารและซ่อมแซมบำรุงรักษา, Quality Development and Management, Product and Planning, ตรวจสอบภายใน, และการบริหารทรัพยากรบุคคล) โดยอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงปันส่วนตามจำนวนพนักงานและชั่วโมงให้บริการ (Actual Man-hours) บวกอัตรากำไรที่ เหมาะสม นอกจากนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการรวมไปถึงการให้บริการที่เกี่ยวเนื่อง ได้แก่ Motor Show / Motor Expo หรือกิจกรรมพนักงาน (Staff Party และ Sport Day) โดยเรียกเก็บค่าบริการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ปันส่วนตามจำนวนผู้มีสิทธิเข้าร่วมหรือพื้นที่การใช้งานจริงของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ MGC ได้ขยายการให้บริการดังกล่าวเพิ่มเติมแก่บริษัท V2D - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MGC ไม่มีลูกหนี้การค้าค้างชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN และ V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว คำนวณจากต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม			
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริหารจัดการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	1,493,387.36	1,430,756.13

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MGC ให้บริการบริหารจัดการองค์กรแก่บริษัท BA, GD, LNA, MDN และ GD โดยมีขอบเขตการให้บริการครอบคลุมการบริหารงานส่วนกลาง (ด้านกฎหมาย, การสื่อสารองค์กร, การจัดซื้อจัดจ้าง, อาคารและซ่อมแซมบำรุงรักษา, Quality Development and Management, Product and Planning, ตรวจสอบภายใน, และการบริหารทรัพยากรบุคคล) โดยอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงปันส่วนตามจำนวนพนักงานและชั่วโมงให้บริการ (Actual Man-hours) บวกอัตรากำไรที่ เหมาะสม นอกจากนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการรวมไปถึงการให้บริการที่เกี่ยวเนื่อง ได้แก่ Motor Show / Motor Expo หรือกิจกรรมพนักงาน (Staff Party และ Sport Day) โดยเรียกเก็บค่าบริการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ปันส่วนตามจำนวนผู้มีสิทธิเข้าร่วมหรือพื้นที่การใช้งานจริงของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ MGC ได้ขยายการให้บริการดังกล่าวเพิ่มเติมแก่บริษัท V2D - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MGC ไม่มีลูกหนี้การค้าค้างชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN และ V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว คำนวณจากต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	130,647.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MGC ให้บริการบริหารจัดการองค์กรแก่บริษัท BA, GD, LNA, MDN และ GD โดยมีขอบเขตการให้บริการครอบคลุมการบริหารงานส่วนกลาง (ด้านกฎหมาย, การสื่อสารองค์กร, การจัดซื้อจัดจ้าง, อาคารและซ่อมแซมบำรุงรักษา, Quality Development and Management, Product and Planning, ตรวจสอบภายใน, และการบริหารทรัพยากรบุคคล) โดยอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงปันส่วนตามจำนวนพนักงานและชั่วโมงให้บริการ (Actual Man-hours) บวกอัตรากำไรที่ เหมาะสม นอกจากนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการรวมไปถึงการให้บริการที่เกี่ยวเนื่อง ได้แก่ Motor Show / Motor Expo หรือกิจกรรมพนักงาน (Staff Party และ Sport Day) โดยเรียกเก็บค่าบริการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ปันส่วนตามจำนวนผู้มีสิทธิเข้าร่วมหรือพื้นที่การใช้งานจริงของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ MGC ได้ขยายการให้บริการดังกล่าวเพิ่มเติมแก่บริษัท V2D - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MGC ไม่มีลูกหนี้การค้าค้างชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN และ V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว คำนวณจากต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริหารจัดการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	1,705,087.68	2,231,341.76

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MGC ให้บริการบริหารจัดการองค์กรแก่บริษัท BA, GD, LNA, MDN และ GD โดยมีขอบเขตการให้บริการครอบคลุมการบริหารงานส่วนกลาง (ด้านกฎหมาย, การสื่อสารองค์กร, การจัดซื้อจัดจ้าง, อาคารและซ่อมแซมบำรุงรักษา, Quality Development and Management, Product and Planning, ตรวจสอบภายใน, และการบริหารทรัพยากรบุคคล) โดยอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงปันส่วนตามจำนวนพนักงานและชั่วโมงให้บริการ (Actual Man-hours) บวกอัตรากำไรที่ เหมาะสม นอกจากนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการรวมไปถึงการให้บริการที่เกี่ยวเนื่อง ได้แก่ Motor Show / Motor Expo หรือกิจกรรมพนักงาน (Staff Party และ Sport Day) โดยเรียกเก็บค่าบริการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ปันส่วนตามจำนวนผู้มีสิทธิเข้าร่วมหรือพื้นที่การใช้งานจริงของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ MGC ได้ขยายการให้บริการดังกล่าวเพิ่มเติมแก่บริษัท V2D - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MGC ไม่มีลูกหนี้การค้าค้างชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN และ V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว คำนวณจากต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	138,886.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MGC ให้บริการบริหารจัดการองค์กรแก่บริษัท BA, GD, LNA, MDN และ GD โดยมีขอบเขตการให้บริการครอบคลุมการบริหารงานส่วนกลาง (ด้านกฎหมาย, การสื่อสารองค์กร, การจัดซื้อจัดจ้าง, อาคารและซ่อมแซมบำรุงรักษา, Quality Development and Management, Product and Planning, ตรวจสอบภายใน, และการบริหารทรัพยากรบุคคล) โดยอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงปันส่วนตามจำนวนพนักงานและชั่วโมงให้บริการ (Actual Man-hours) บวกอัตรากำไรที่ เหมาะสม นอกจากนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการรวมไปถึงการให้บริการที่เกี่ยวเนื่อง ได้แก่ Motor Show / Motor Expo หรือกิจกรรมพนักงาน (Staff Party และ Sport Day) โดยเรียกเก็บค่าบริการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ปันส่วนตามจำนวนผู้มีสิทธิเข้าร่วมหรือพื้นที่การใช้งานจริงของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ MGC ได้ขยายการให้บริการดังกล่าวเพิ่มเติมแก่บริษัท V2D - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MGC ไม่มีลูกหนี้การค้าค้างชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN และ V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว คำนวณจากต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริหารจัดการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	2,629,957.04	2,629,957.04

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MGC ให้บริการบริหารจัดการองค์กรแก่บริษัท BA, GD, LNA, MDN และ GD โดยมีขอบเขตการให้บริการครอบคลุมการบริหารงานส่วนกลาง (ด้านกฎหมาย, การสื่อสารองค์กร, การจัดซื้อจัดจ้าง, อาคารและซ่อมแซมบำรุงรักษา, Quality Development and Management, Product and Planning, ตรวจสอบภายใน, และการบริหารทรัพยากรบุคคล) โดยอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงปันส่วนตามจำนวนพนักงานและชั่วโมงให้บริการ (Actual Man-hours) บวกอัตรากำไรที่ เหมาะสม นอกจากนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการรวมไปถึงการให้บริการที่เกี่ยวเนื่อง ได้แก่ Motor Show / Motor Expo หรือกิจกรรมพนักงาน (Staff Party และ Sport Day) โดยเรียกเก็บค่าบริการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ปันส่วนตามจำนวนผู้มีสิทธิเข้าร่วมหรือพื้นที่การใช้งานจริงของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ MGC ได้ขยายการให้บริการดังกล่าวเพิ่มเติมแก่บริษัท V2D - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MGC ไม่มีลูกหนี้การค้าค้างชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN และ V2D <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว คำนวณจากต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม			
บริษัท วีทู ดีไซน์ สตูดิโอ จำกัด (“V2D”)			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้ค่าบริหารจัดการ <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	22,102.72	20,504.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- MGC ให้บริการบริหารจัดการองค์กรแก่บริษัท BA, GD, LNA, MDN และ GD โดยมีขอบเขตการให้บริการครอบคลุมการบริหารงานส่วนกลาง (ด้านกฎหมาย, การสื่อสารองค์กร, การจัดซื้อจัดจ้าง, อาคารและซ่อมแซมบำรุงรักษา, Quality Development and Management, Product and Planning, ตรวจสอบภายใน, และการบริหารทรัพยากรบุคคล) โดยอัตราค่าบริการคำนวณจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงปันส่วนตามจำนวนพนักงานและชั่วโมงให้บริการ (Actual Man-hours) บวกอัตรากำไรที่ เหมาะสม นอกจากนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการรวมไปถึงการให้บริการที่เกี่ยวเนื่อง ได้แก่ Motor Show / Motor Expo หรือกิจกรรมพนักงาน (Staff Party และ Sport Day) โดยเรียกเก็บค่าบริการตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ปันส่วนตามจำนวนผู้มีสิทธิเข้าร่วมหรือพื้นที่การใช้งานจริงของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ MGC ได้ขยายการให้บริการดังกล่าวเพิ่มเติมแก่บริษัท V2D - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MGC ไม่มีลูกหนี้การค้าค้างชำระกับบริษัท BA, GD, LNA, MDN และ V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว คำนวณจากต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม			
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายคะแนน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	4,125.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MGC บริหารจัดการรายการสะสมคะแนน MGC Mobilife โดยจำหน่ายคะแนนให้แก่บริษัทในกลุ่มฯ รวมถึงบริษัท BA, LNA, MDN และ GD และ Brand Partners เพื่อมอบให้ลูกค้าตามสัดส่วนยอดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการใช้คะแนนเป็นค่าตอบแทน (Incentive/Commission) แก่พนักงานตามประกาศบริษัท ทั้งนี้ MGC จะเรียกเก็บค่าคะแนนเป็นรายเดือนในอัตราราคามาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยราคาดังกล่าวได้รวมส่วนต่างกำไรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท โดยมีการบันทึกรายได้ค้างรับตามเกณฑ์คงค้างสำหรับคะแนนที่จำหน่ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวคิดราคาในอัตราเท่ากันกับทุกบริษัทที่ใช้บริการ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค้างรับ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MGC บริหารจัดการรายการสะสมคะแนน MGC Mobilife โดยจำหน่ายคะแนนให้แก่บริษัทในกลุ่มฯ รวมถึงบริษัท BA, LNA, MDN และ GD และ Brand Partners เพื่อมอบให้ลูกค้าตามสัดส่วนยอดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการใช้คะแนนเป็นค่าตอบแทน (Incentive/Commission) แก่พนักงานตามประกาศบริษัท ทั้งนี้ MGC จะเรียกเก็บค่าคะแนนเป็นรายเดือนในอัตราราคามาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยราคาดังกล่าวได้รวมส่วนต่างกำไรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท โดยมีการบันทึกรายได้ค้างรับตามเกณฑ์คงค้างสำหรับคะแนนที่จำหน่ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	0.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวคิดราคาในอัตราเท่ากันกับทุกบริษัทที่ใช้บริการ			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายคะแนน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MGC บริหารจัดการรายการสะสมคะแนน MGC Mobilife โดยจำหน่ายคะแนนให้แก่บริษัทในกลุ่มฯ รวมถึงบริษัท BA, LNA, MDN และ GD และ Brand Partners เพื่อมอบให้ลูกค้าตามสัดส่วนยอดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการใช้คะแนนเป็นค่าตอบแทน (Incentive/Commission) แก่พนักงานตามประกาศบริษัท ทั้งนี้ MGC จะเรียกเก็บค่าคะแนนเป็นรายเดือนในอัตราราคามาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยราคาดังกล่าวได้รวมส่วนต่างกำไรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท โดยมีการบันทึกรายได้ค้างรับตามเกณฑ์คงค้างสำหรับคะแนนที่จำหน่ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวคิดราคาในอัตราเท่ากันกับทุกบริษัทที่ใช้บริการ	0.00	24,298.32	24,449.87
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค้างรับ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	31,934.85	3,299.40

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MGC บริหารจัดการรายการสะสมคะแนน MGC Mobilife โดยจำหน่ายคะแนนให้แก่บริษัทในกลุ่มฯ รวมถึง บริษัท BA, LNA, MDN และ GD และ Brand Partners เพื่อมอบให้ลูกค้าตามสัดส่วนยอดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการใช้คะแนนเป็นค่าตอบแทน (Incentive/Commission) แก่พนักงานตามประกาศบริษัท ทั้งนี้ MGC จะเรียกเก็บค่าคะแนนเป็นรายเดือนในอัตราราคามาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยราคาดังกล่าวได้รวมส่วนต่างกำไรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท โดยมีการบันทึกรายได้ค้างรับตามเกณฑ์คงค้างสำหรับคะแนนที่จำหน่ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวคิดราคาในอัตราเท่ากันกับทุกบริษัทที่ใช้บริการ			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายคะแนน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MGC บริหารจัดการรายการสะสมคะแนน MGC Mobilife โดยจำหน่ายคะแนนให้แก่บริษัทในกลุ่มฯ รวมถึง บริษัท BA, LNA, MDN และ GD และ Brand Partners เพื่อมอบให้ลูกค้าตามสัดส่วนยอดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการใช้คะแนนเป็นค่าตอบแทน (Incentive/Commission) แก่พนักงานตามประกาศบริษัท ทั้งนี้ MGC จะเรียกเก็บค่าคะแนนเป็นรายเดือนในอัตราราคามาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยราคาดังกล่าวได้รวมส่วนต่างกำไรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท โดยมีการบันทึกรายได้ค้างรับตามเกณฑ์คงค้างสำหรับคะแนนที่จำหน่ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	1,357.50	103,906.12

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวคิดราคาในอัตราเท่ากันกับทุกบริษัทที่ใช้บริการ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค้างรับ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MGC บริหารจัดการรายการสะสมคะแนน MGC Mobilife โดยจำหน่ายคะแนนให้แก่บริษัทในกลุ่มฯ รวมถึงบริษัท BA, LNA, MDN และ GD และ Brand Partners เพื่อมอบให้ลูกค้าตามสัดส่วนยอดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการใช้คะแนนเป็นค่าตอบแทน (Incentive/Commission) แก่พนักงานตามประกาศบริษัท ทั้งนี้ MGC จะเรียกเก็บค่าคะแนนเป็นรายเดือนในอัตราราคามาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยราคาดังกล่าวได้รวมส่วนต่างกำไรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท โดยมีการบันทึกรายได้ค้างรับตามเกณฑ์คงค้างสำหรับคะแนนที่จำหน่ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวคิดราคาในอัตราเท่ากันกับทุกบริษัทที่ใช้บริการ	0.00	197,870.55	282,289.15
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายคะแนน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	67,285.24

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MGC บริหารจัดการรายการสะสมคะแนน MGC Mobilife โดยจำหน่ายคะแนนให้แก่บริษัทในกลุ่มฯ รวมถึงบริษัท BA, LNA, MDN และ GD และ Brand Partners เพื่อมอบให้ลูกค้าตามสัดส่วนยอดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการใช้คะแนนเป็นค่าตอบแทน (Incentive/Commission) แก่พนักงานตามประกาศบริษัท ทั้งนี้ MGC จะเรียกเก็บค่าคะแนนเป็นรายเดือนในอัตราราคามาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยราคาดังกล่าวได้รวมส่วนต่างกำไรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท โดยมีการบันทึกรายได้ค้างรับตามเกณฑ์คงค้างสำหรับคะแนนที่จำหน่ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวคิดราคาในอัตราเท่ากันกับทุกบริษัทที่ใช้บริการ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค้างรับ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MGC บริหารจัดการรายการสะสมคะแนน MGC Mobilife โดยจำหน่ายคะแนนให้แก่บริษัทในกลุ่มฯ รวมถึงบริษัท BA, LNA, MDN และ GD และ Brand Partners เพื่อมอบให้ลูกค้าตามสัดส่วนยอดซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการใช้คะแนนเป็นค่าตอบแทน (Incentive/Commission) แก่พนักงานตามประกาศบริษัท ทั้งนี้ MGC จะเรียกเก็บค่าคะแนนเป็นรายเดือนในอัตราราคามาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยราคาดังกล่าวได้รวมส่วนต่างกำไรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท โดยมีการบันทึกรายได้ค้างรับตามเกณฑ์คงค้างสำหรับคะแนนที่จำหน่ายแล้วแต่ยังไม่ได้ออกใบแจ้งหนี้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	0.00	247,801.40

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวคิดราคาในอัตราเท่ากันกับทุกบริษัทที่ใช้บริการ			
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าธรรมเนียมการจัดการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท GW เข้าทำสัญญาจ้างบริหารงานกับบริษัท GD สำหรับปี 2568 เพื่อบริหารจัดการและแบ่งปันค่าใช้จ่ายพนักงานในส่วนงานบริการหลังการขายและงานสนับสนุนอื่นๆ โดยใช้นโยบาย การแบ่งส่วนค่าใช้จ่ายตามจริง (Cost Sharing) ในสัดส่วนที่เท่ากัน ทั้งนี้ สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี และคิดค่าบริการรายเดือนในอัตราคงที่ตามที่ตกลงกัน - ลูกหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท GW ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว อัตราค่าบริการรายเดือนตามสัญญา เป็นการแบ่งส่วนค่าใช้จ่ายตามจริงในสัดส่วนที่เท่ากัน	0.00	3,094,627.50	4,126,170.00
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	735,833.66	367,916.83

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท GW เข้าทำสัญญาจ้างบริหารงานกับบริษัท GD สำหรับปี 2568 เพื่อบริหารจัดการและแบ่งปันค่าใช้จ่ายพนักงานในส่วนงานบริการหลังการขายและงานสนับสนุนอื่นๆ โดยใช้นโยบาย การแบ่งส่วนค่าใช้จ่ายตามจริง (Cost Sharing) ในสัดส่วนที่เท่ากัน ทั้งนี้ สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี และคิดค่าบริการรายเดือนในอัตราคงที่ตามที่ตกลงกัน - ลูกหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท GW ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการให้บริการดังกล่าว อัตราค่าบริการรายเดือนตามสัญญา เป็นการแบ่งส่วนค่าใช้จ่ายตามจริงในสัดส่วนที่เท่ากัน			
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการด้าน IT รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	512,400.00	451,800.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	300,000.00	300,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการการตลาดดิจิทัล รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	3,535,069.40	1,126,542.40

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการจัดสัมมนาและฝึกอบรม รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	196,344.00	103,455.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	279,930.62	75,233.20

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้ค่าบริการด้าน IT <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	556,596.00	521,868.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	120,000.00	120,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการการตลาดดิจิทัล รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	296,000.00	381,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการจัดสัมมนาและฝึกอบรม รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	653,899.00	690,345.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u>			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	121,727.48	133,168.99

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- i24 provides business support services in four main areas: • Information Technology (IT) services Customer Interaction Center and Data Center services (CIC) • Digital marketing services (IMX) • Training and personnel development services (MAT)Service fees are determined with reference to market rates comparable to those of other service providers with a similar scope of services. - i24 generates revenue from the sale of computers and information technology equipment, with selling prices determined based on the Cost Plus Margin principle (cost of goods plus an appropriate profit margin), at rates comparable to the Company's normal commercial terms. - Trade receivables represent outstanding amounts directly related to the aforementioned business revenues. - As at 31 December 2025, i24 had overdue trade receivables as follows: - MDN Outstanding 1 day: Baht 8,287.50 Outstanding 62 days: Baht 16,575 Outstanding 93 days: Baht 9,437.73 - V2D Outstanding 1 day: Baht 3,813.48 Outstanding 14–18 days: Baht 19,260 - i24 normally issues invoices immediately upon completion of services. MDN and V2D accept billing on the 27th of each month, and the aging of receivables is calculated based on the invoicing date. However, the payment policies of MDN and V2D may result in temporary overdue balances, which are considered normal outstanding items arising from the operating cycle. MDN and V2D have settled such outstanding amounts in the following month. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการด้าน IT รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	810,402.00	636,300.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	16,500.00	29,400.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการการตลาดดิจิทัล รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	654,667.60	1,830,783.30

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการจัดสัมมนาและฝึกอบรม รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	730,075.00	366,068.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายสินค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	25,500.00	264,400.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 6 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	178,247.02	500,459.12

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการด้าน IT รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	682,200.00	575,200.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	120,000.00	120,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการการตลาดดิจิทัล รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	412,537.80	145,370.30

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการจัดสัมมนาและฝึกอบรม รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	997,103.00	869,879.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายสินค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	42,900.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 6 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	162,069.69	224,288.71

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท วีทู ดีไซน์ สตูดิโอ จำกัด (“V2D”)			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้ค่าบริการด้าน IT <u>รายละเอียด</u> - <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>	0.00	120,000.00	120,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการการตลาดดิจิทัล รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	96,000.00	96,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการจัดสัมมนาและฝึกอบรม รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	25,214.00	35,550.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายสินค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	138,100.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	26,036.17	44,600.81

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด (“VRF”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการให้บริการด้าน IT รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	312,000.00	312,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการจัดสัมมนาและฝึกอบรม รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	8,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้จากการขายสินค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	34,000.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ ลูกหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	27,820.00	27,820.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท i24 ให้บริการสนับสนุนธุรกิจใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ • บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) • บริการศูนย์ติดต่อลูกค้าและดาต้าเซ็นเตอร์ (CIC) • บริการการตลาดดิจิทัล (IMX) • บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร (MAT) โดยกำหนดอัตราค่าบริการอ้างอิงตาม ราคาตลาด (Market Rate) ที่เทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการรายอื่นที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - บริษัท i24 มีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยกำหนดราคาขายตามหลักการ Cost Plus Margin (ต้นทุนสินค้าบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม) ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับเงื่อนไขทางการค้าปกติของบริษัท - ลูกหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท i24 มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ดังนี้ - บริษัท MDN ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 8,287.50 บาท ค้างชำระ 62 วัน จำนวน 16,575 บาท ค้างชำระ 93 วัน จำนวน 9,437.73 บาท - บริษัท V2D ค้างชำระ 1 วัน จำนวน 3,813.48 บาท ค้างชำระ 14-18 วัน จำนวน 19,260 บาท - ปกติบริษัท i24 จะออกใบแจ้งหนี้ทันทีที่บริการเสร็จสิ้น โดยบริษัท MDN และ V2D กำหนดรับวางบิลทุกวันที่ 27 ของเดือน ซึ่งการนับอายุลูกหนี้จะเริ่มตามวันที่ในใบแจ้งหนี้ (Invoicing Date) อย่างไรก็ตาม นโยบายการชำระเงินของบริษัท MDN และ V2D อาจทำให้เกิดยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระ ซึ่งถือเป็นรายการค้างชำระปกติที่เกิดขึ้นตามรอบการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัท MDN และ V2D มีการชำระยอดค้างชำระดังกล่าวแล้วในรอบเดือนถัดมา ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์ เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาขายสินค้าและอัตราค่าบริการตามต้นทุนบวกอัตรากำไร ซึ่งอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีขอบเขตการให้บริการที่ใกล้เคียงกัน - คณะกรรมการตรวจสอบกำชับไม่ให้เกิดรายการคงค้างเกินกำหนดชำระ แต่หาก สาเหตุเกิดจากรอบวางบิล และมีการชำระภายในรอบเดือนต่อไป คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ามีลักษณะเป็นรายการค้าปกติ			
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด (“VRF”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม - MGC รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป	0.00	453,948.00	42,185.40
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม - MAG	0.00	3,487,605.84	4,179,952.53

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม - SHA รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	37,692.00	80,330.25

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม - GW รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป	0.00	354,228.31	572,451.07
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม - AZM รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	110,814.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป			
รายการที่ 6 ลักษณะรายการ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม - i24 รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป	0.00	2,991,370.00	1,798,104.00
รายการที่ 7	0.00	0.00	1,100,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลักษณะรายการ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม - XM รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป			
รายการที่ 8 ลักษณะรายการ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม -ZMP รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	0.00	111,897.58

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป			
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด (“VRF”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้อื่น - MAG รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป	0.00	868,206.43	1,308,967.45
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้อื่น - i24 รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	293,180.00	600,623.10

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัทในกลุ่ม (บริษัท MGC, MAG, SHA, GW, XM และ ZMP) ใช้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มจากบริษัท VR เพื่อรองรับการจัดงานแสดงสินค้า การประชุม งานสัมมนาและฝึกอบรม กิจกรรมของบริษัทและกิจกรรมสวัสดิการพนักงาน และการรับรองลูกค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้ให้บริการภายนอกในลักษณะเดียวกัน - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยว ข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าทั่วไป			
บริษัท 2000 พับลิชชิ่ง แอนด์ มีเดีย จำกัด (“2000P”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ค่าใช้จ่ายจัดงานแสดงสินค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG จ่ายค่าโฆษณาสำหรับลงในนิตยสาร BMW Car โดยอัตราค่าบริการดังกล่าวต่ำกว่าอัตราค่าบริการที่บริษัท 2000P ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป - บริษัท MAG ว่าจ้างบริษัท 2000P จัดทำวีดิโอสำหรับงาน Motor Show โดยอัตราค่าบริการเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของ ผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะ สมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งอัตราค่าบริการต่ำกว่าอัตราค่าบริการที่บริษัท 2000P ให้ บริการแก่ลูกค้าทั่วไป หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน	0.00	616,191.02	3,591,357.71

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ค่าโฆษณาและสื่อสิ่งพิมพ์ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG จ่ายค่าโฆษณาสำหรับลงในนิตยสาร BMW Car โดยอัตราค่าบริการดังกล่าวต่ำกว่าอัตราค่าบริการที่บริษัท 2000P ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป - บริษัท MAG ว่าจ้างบริษัท 2000P จัดทำวีดิโอสำหรับงาน Motor Show โดยอัตราค่าบริการเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของ ผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะ สมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งอัตราค่าบริการต่ำกว่าอัตราค่าบริการที่บริษัท 2000P ให้ บริการแก่ลูกค้าทั่วไป หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน	0.00	560,000.00	335,000.00
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ค่าใช้จ่ายเตรียมก่อนส่งมอบ (PDI) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	19,430.00	46,037.40

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAG ใช้บริการตรวจสภาพและปรับปรุงสภาพรถยนต์ยี่ห้อ Peugeuot และ Jeep จากบริษัท LNA เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการจำหน่ายรถยนต์มือสอง เช่น เติมน้ำมันเชื้อเพลิงและซ่อมสี เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัท LNA เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Peugeuot และ Jeep โดยโครงสร้างราคาค่าบริการประกอบด้วยอัตราค่าบริการมาตรฐานเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไปและค่าอะไหล่คำนวณจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่ต่ำกว่าค่าอะไหล่ที่บริษัท LNA คิดกับลูกค้าทั่วไป และเป็นไปตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท LNA กับบริษัท MAG - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากค่าบริการอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการที่บริษัทให้บริการกับลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ค่าอุปกรณ์ของแถม รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG ใช้บริการตรวจสภาพและปรับปรุงสภาพรถยนต์ยี่ห้อ Peugeuot และ Jeep จากบริษัท LNA เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการจำหน่ายรถยนต์มือสอง เช่น เติมน้ำมันเชื้อเพลิงและซ่อมสี เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัท LNA เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Peugeuot และ Jeep โดยโครงสร้างราคาค่าบริการประกอบด้วยอัตราค่าบริการมาตรฐานเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไปและค่าอะไหล่คำนวณจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่ต่ำกว่าค่าอะไหล่ที่บริษัท LNA คิดกับลูกค้าทั่วไป และเป็นไปตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท LNA กับบริษัท MAG - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	120,984.73	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากค่าบริการอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการที่บริษัทให้บริการกับลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG ใช้บริการตรวจสภาพและปรับปรุงสภาพรถยนต์ยี่ห้อ Peugeuot และ Jeep จากบริษัท LNA เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการจำหน่ายรถยนต์มือสอง เช่น เติมน้ำมันเชื้อเพลิงและซ่อมสี เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัท LNA เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Peugeuot และ Jeep โดยโครงสร้างราคาค่าบริการประกอบด้วยอัตราค่าบริการมาตรฐานเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไปและค่าอะไหล่คำนวณจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่ต่ำกว่าค่าอะไหล่ที่บริษัท LNA คิดกับลูกค้าทั่วไป และเป็นไปตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท LNA กับบริษัท MAG - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากค่าบริการอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการที่บริษัทให้บริการกับลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	0.00	152,652.33	45,977.81
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	24,352.13	70,410.52

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAG ใช้บริการตรวจสภาพและปรับปรุงสภาพรถยนต์ยี่ห้อ Peugeuot และ Jeep จากบริษัท LNA เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการจำหน่ายรถยนต์มือสอง เช่น เติมน้ำมันเชื้อเพลิงและซ่อมสี เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัท LNA เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Peugeuot และ Jeep โดยโครงสร้างราคาค่าบริการประกอบด้วยอัตราค่าบริการมาตรฐานเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไปและค่าอะไหล่คำนวณจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่ต่ำกว่าค่าอะไหล่ที่บริษัท LNA คิดกับลูกค้าทั่วไป และเป็นไปตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท LNA กับบริษัท MAG - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากค่าบริการอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการที่บริษัทให้บริการกับลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ค่าใช้จ่ายเตรียมก่อนส่งมอบ (PDI) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG ใช้บริการตรวจสภาพและปรับปรุงสภาพรถยนต์ยี่ห้อ Maserati จากบริษัท MDN เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการจำหน่ายรถยนต์มือสอง เช่น เติมน้ำมันเชื้อเพลิงและซ่อมสี เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัท MDN เป็นผู้นำเข้าตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Maserati อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวในประเทศไทย โดยโครงสร้างราคาค่าบริการประกอบด้วยอัตราค่าบริการมาตรฐานเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไปและค่าอะไหล่ คำนวณจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่ต่ำกว่าค่าอะไหล่ที่บริษัท MDN คิดกับลูกค้าทั่วไป - เจ้าหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	242,948.95	617,488.03

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากค่าบริการอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการที่บริษัทให้บริการกับลูกค้าทั่วไปและมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG ใช้บริการตรวจสภาพและปรับปรุงสภาพรถยนต์ยี่ห้อ Maserati จากบริษัท MDN เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการจำหน่ายรถยนต์มือสอง เช่น เติมน้ำมันเชื้อเพลิงและซ่อมสี เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัท MDN เป็นผู้นำเข้าตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Maserati อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวในประเทศไทย โดยโครงสร้างราคาค่าบริการประกอบด้วยอัตราค่าบริการมาตรฐานเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไปและค่าอะไหล่ คำนวณจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่ต่ำกว่าค่าอะไหล่ที่บริษัท MDN คิดกับลูกค้าทั่วไป - เจ้าหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากค่าบริการอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการที่บริษัทให้บริการกับลูกค้าทั่วไปและมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	0.00	212,777.97	0.00
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ค่าใช้จ่ายเตรียมก่อนส่งมอบ (PDI) รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	0.00	62,342.13

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAG ใช้บริการตรวจสภาพและปรับปรุงสภาพรถยนต์ยี่ห้อ Aston Martin จากบริษัท GD เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการจำหน่ายรถยนต์มือสอง เช่น เติมน้ำมันเชื้อเพลิง และซ่อมสี เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัท GD เป็นผู้นำเข้าตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Aston Martin อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวในประเทศไทย โดยโครงสร้างราคาค่าบริการประกอบด้วยอัตราค่าบริการมาตรฐานเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไปและค่าอะไหล่ คำนวณจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่ต่ำกว่าค่าอะไหล่ที่บริษัท GD คิดกับลูกค้าทั่วไป - เจ้าหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากค่าบริการอยู่ในช่วงเดียวกับอัตราค่าบริการที่บริษัทให้บริการกับลูกค้าทั่วไป และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
บริษัท วีทู ดีไซน์ สตูดิโอ จำกัด (“V2D”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งอุปกรณ์ - MAG รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG และ GW ว่าจ้างบริษัท V2D ให้ดำเนินการบริหารจัดการและประสานงานติดตั้งอุปกรณ์ชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) สำหรับลูกค้าของ บริษัท โดยมีอัตราค่าบริการต่ำกว่าอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน และเป็นไปตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท V2D - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	622,500.00	360,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากอัตราค่าบริการสำหรับรายการค่าใช้จ่ายติดตั้งอุปกรณ์ต่ำกว่าอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งอุปกรณ์ - GW รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG และ GW ว่าจ้างบริษัท V2D ให้ดำเนินการบริหารจัดการและประสานงานติดตั้งอุปกรณ์ชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) สำหรับลูกค้าของ บริษัท โดยมีอัตราค่าบริการต่ำกว่าอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน และเป็นไปตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท V2D - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากอัตราค่าบริการสำหรับรายการค่าใช้จ่ายติดตั้งอุปกรณ์ต่ำกว่าอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน	0.00	614,100.00	588,600.00
บริษัท วีทู ดีไซน์ สตูดิโอ จำกัด (“V2D”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้การค้า / เจ้าหนี้อื่น - MAG รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	105,930.00	105,930.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAG และ GW ว่าจ้างบริษัท V2D ให้ดำเนินการบริหารจัดการและประสานงานติดตั้งอุปกรณ์ชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) สำหรับลูกค้าของ บริษัท โดยมีอัตราค่าบริการต่ำกว่าอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน และเป็นไปตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท V2D - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากอัตราค่าบริการสำหรับรายการค่าใช้จ่ายติดตั้งอุปกรณ์ต่ำกว่าอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้การค้า / เจ้าหนี้อื่น - GW รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG และ GW ว่าจ้างบริษัท V2D ให้ดำเนินการบริหารจัดการและประสานงานติดตั้งอุปกรณ์ชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) สำหรับลูกค้าของ บริษัท โดยมีอัตราค่าบริการต่ำกว่าอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน และเป็นไปตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท V2D - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากอัตราค่าบริการสำหรับรายการค่าใช้จ่ายติดตั้งอุปกรณ์ต่ำกว่าอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน	0.00	0.00	80,785.00
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1	0.00	4,258,599.65	4,390,435.88

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลักษณะรายการ ต้นทุนค่าซ่อมบำรุงตามสัญญาเช่ายานพาหนะ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MCR จ่ายค่าซ่อมบำรุง เช่น การซ่อมบำรุงรักษาทั่วไป การสั่งซื้ออะไหล่ การทำสีรถยนต์ เป็นต้น ให้แก่บริษัท LNA, MDN และ TPM เพื่อซ่อมบำรุงรถยนต์เช่ายี่ห้อ Peugeot, Maserati และรถยนต์เช่ายี่ห้ออื่น ตามลำดับ โดยอัตราค่าบริการเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการที่คิดกับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ บริษัท LNA และ MDN มีการให้ส่วนลดตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ต้นทุนค่าซ่อมบำรุงตามสัญญาเช่ายานพาหนะ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MCR จ่ายค่าซ่อมบำรุง เช่น การซ่อมบำรุงรักษาทั่วไป การสั่งซื้ออะไหล่ การทำสีรถยนต์ เป็นต้น ให้แก่บริษัท LNA, MDN และ TPM เพื่อซ่อมบำรุงรถยนต์เช่ายี่ห้อ Peugeot, Maserati และรถยนต์เช่ายี่ห้ออื่น ตามลำดับ โดยอัตราค่าบริการเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการที่คิดกับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ บริษัท LNA และ MDN มีการให้ส่วนลดตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	50,088.97	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
บริษัท โตโยต้า พาราก้อน มอเตอร์ จำกัด (“TPM”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ต้นทุนค่าซ่อมบำรุงตามสัญญาเช่ายานพาหนะ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MCR จ่ายค่าซ่อมบำรุง เช่น การซ่อมบำรุงรักษาทั่วไป การสั่งซื้ออะไหล่ การทำสีรถยนต์ เป็นต้น ให้แก่บริษัท LNA, MDN และ TPM เพื่อซ่อมบำรุงรถยนต์เช่ายี่ห้อ Peugeot, Maserati และรถยนต์เช่ายี่ห้ออื่น ตามลำดับ โดยอัตราค่าบริการเทียบเท่ากับอัตราค่าบริการที่คิดกับลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ บริษัท LNA และ MDN มีการให้ส่วนลดตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	0.00	183,305.60	109,710.50
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ค่าซื้ออะไหล่ยานพาหนะ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	830,632.70	1,211,369.64

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MMS ซื้ออะไหล่รถยนต์ยี่ห้อ Peugeot จากบริษัท LNA โดยบริษัท LNA เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot อย่างเป็นทางการในประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัท LNA ให้ส่วนลดแก่บริษัท MMS ตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท LNA กับบริษัท MMS - เจ้าหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้การค้า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MMS ซื้ออะไหล่รถยนต์ยี่ห้อ Peugeot จากบริษัท LNA โดยบริษัท LNA เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ให้บริการหลังการขายรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot อย่างเป็นทางการในประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัท LNA ให้ส่วนลดแก่บริษัท MMS ตามนโยบายการให้ส่วนลดของบริษัท LNA กับบริษัท MMS - เจ้าหนี้การค้าเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	0.00	41,878.74	162,791.43
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด (“BA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ - NEO	0.00	0.00	100,594.37

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ - XM รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์	0.00	2,084,180.29	1,166,056.07
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ - SHA รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์	0.00	1,624,900.11	0.00
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ - XMP รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	15,848.83	1,878,172.44

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ - ZMP รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์	0.00	32,526.17	16,690.81
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างจ่าย- SHA รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	1,773.50	1,071.79

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างจ่าย - MAG รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์	0.00	0.00	143,698.47
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ	0.00	0.00	67,138.85

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ - MGC รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์	0.00	0.00	32,808.19

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ - GW รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์	0.00	0.00	170,105.07
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ผลประโยชน์พนักงานค้างรับ - ZMP รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล รายการผลประโยชน์พนักงานค้างรับและค้างจ่าย เกิดจากการปรับโครงสร้างองค์กร ภายในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งมีการโอนย้ายบุคลากรระหว่างกัน โดยมีการบันทึกรายการค้างรับค้างจ่ายเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายในแต่ละบริษัทไว้ ตามจำนวนภาระผูกพันที่คำนวณตามอายุงานจริงสำหรับพนักงานที่โอนย้ายภายในกลุ่ม และจะมีการชำระกระแสเงินสดจริงเมื่อพนักงานเกษียณอายุ โดยบริษัทสุดท้ายจะเป็นจ่ายให้พนักงานและเรียกเก็บคืนระหว่างกันตามรายการที่ได้บันทึกค้างรับค้างจ่ายไว้ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	0.00	111,568.82

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์			
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าเช่าอาคารและที่ดิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท GD เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 8.4 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - พื้นที่ศูนย์บริการและโชว์รูม (พระราม 3): บริษัท GD เช่าช่วงพื้นที่จากบริษัท MAG (ซึ่งเช่าต่อจากบริษัท MA) เพื่อดำเนินธุรกิจ Aston Martin โดยอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาประเมินตลาด โดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. ซึ่งอัตราดังกล่าวครอบคลุมต้นทุนค่าเช่าช่วงและมีส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี พื้นที่เช่ารวม 671 ตารางเมตร - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	615,996.00	615,996.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการสำนักงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท GD เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 8.4 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - พื้นที่ศูนย์บริการและโชว์รูม (พระราม 3): บริษัท GD เช่าช่วงพื้นที่จากบริษัท MAG (ซึ่งเช่าต่อจากบริษัท MA) เพื่อดำเนินธุรกิจ Aston Martin โดยอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาประเมินตลาด โดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. ซึ่งอัตราดังกล่าวครอบคลุมต้นทุนค่าเช่าช่วงและมีส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี พื้นที่เช่ารวม 671 ตารางเมตร - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	1,437,324.00	1,437,324.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ลูกหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท GD เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 8.4 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - พื้นที่ศูนย์บริการและโชว์รูม (พระราม 3): บริษัท GD เช่าช่วงพื้นที่จากบริษัท MAG (ซึ่งเช่าต่อจากบริษัท MA) เพื่อดำเนินธุรกิจ Aston Martin โดยอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาประเมินตลาด โดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. ซึ่งอัตราดังกล่าวครอบคลุมต้นทุนค่าเช่าช่วงและมีส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี พื้นที่เช่ารวม 671 ตารางเมตร - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	73,496.09	10,700.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ รายได้ค้างรับ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท GD เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 8.4 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - พื้นที่ศูนย์บริการและโชว์รูม (พระราม 3): บริษัท GD เช่าช่วงพื้นที่จากบริษัท MAG (ซึ่งเช่าต่อจากบริษัท MA) เพื่อดำเนินธุรกิจ Aston Martin โดยอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาประเมินตลาด โดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. ซึ่งอัตราดังกล่าวครอบคลุมต้นทุนค่าเช่าช่วงและมีส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี พื้นที่เช่ารวม 671 ตารางเมตร - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	50,029.45	56,953.84

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าเช่าอาคารและที่ดิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูม Peugeot (ถ.ประเสริฐมนูกิจ): บริษัท LNA เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นโชว์รูมรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 520 ตารางเมตร กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการตามราคาตลาด (Market Price) อ้างอิงผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี - โชว์รูมและศูนย์บริการ (ภูเก็ต): บริษัท LNA เช่าช่วงพื้นที่จาก MAG (ซึ่งเช่าต่อจากบริษัท MA) เพื่อดำเนินธุรกิจ -โชว์รูมและศูนย์บริการรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot ในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยใช้อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่อ้างอิงจากราคาประเมินตลาด โดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. ซึ่งอัตราดังกล่าวครอบคลุมต้นทุนค่าเช่าช่วงและมีส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี พื้นที่เช่ารวม 313 ตาราง - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	848,385.00	805,860.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการสำนักงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูม Peugeot (ถ.ประเสริฐมนูกิจ): บริษัท LNA เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นโชว์รูมรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 520 ตารางเมตร กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการตามราคาตลาด (Market Price) อ้างอิงผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี - โชว์รูมและศูนย์บริการ (ภูเก็ต): บริษัท LNA เช่าช่วงพื้นที่จาก MAG (ซึ่งเช่าต่อจากบริษัท MA) เพื่อดำเนินธุรกิจ -โชว์รูมและศูนย์บริการรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot ในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยใช้อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่อ้างอิงจากราคาประเมินตลาด โดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. ซึ่งอัตราดังกล่าวครอบคลุมต้นทุนค่าเช่าช่วงและมีส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี พื้นที่เช่ารวม 313 ตาราง - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	1,979,565.00	1,880,340.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ลูกหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูม Peugeot (ถ.ประเสริฐมนูกิจ): บริษัท LNA เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นโชว์รูมรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 520 ตารางเมตร กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการตามราคาตลาด (Market Price) อ้างอิงผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี - โชว์รูมและศูนย์บริการ (ภูเก็ต): บริษัท LNA เช่าช่วงพื้นที่จาก MAG (ซึ่งเช่าต่อจากบริษัท MA) เพื่อดำเนินธุรกิจ -โชว์รูมและศูนย์บริการรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot ในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยใช้อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่อ้างอิงจากราคาประเมินตลาด โดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. ซึ่งอัตราดังกล่าวครอบคลุมต้นทุนค่าเช่าช่วงและมีส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี พื้นที่เช่ารวม 313 ตาราง - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	299,431.16	234,818.65

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าเช่าอาคารและที่ดิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท MDN เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 8.4 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา	0.00	12,096.00	12,096.00
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการสำนักงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	28,224.00	28,224.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท MDN เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 8.4 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าเช่าอาคารและที่ดิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	557,856.00	325,416.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท V2D เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรม สิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 142 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการสำนักงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	1,301,664.00	759,304.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท V2D เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรม สิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 142 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ รายได้เบ็ดเตล็ด รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	359,929.82	39,621.76

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท V2D เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรม สิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 142 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ ลูกหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	370,427.03	198,060.95

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- พื้นที่สำนักงาน (ลาดพร้าว): บริษัท V2D เช่าพื้นที่อาคารของบริษัท MAG เพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ โดยอาคารเป็นกรรม สิทธิ์ของบริษัท MAG ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 142 ตารางเมตร สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี กำหนดอัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินของผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท V2D ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าเช่าอาคารและที่ดิน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	201,432.00	219,744.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- ศูนย์บริการ Peugeot (ถ.ประเสริฐมนูกิจ): บริษัท LNA เช่าช่วงพื้นที่อาคารจาก บริษัท MMS (ซึ่งบริษัท MMS เช่าต่อมาจากบริษัท MAG พื้นที่เช่ารวม657 ตารางเมตร) เพื่อใช้เป็นศูนย์บริการรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot พื้นที่เช่าช่วง 218 ตารางเมตร เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ อัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี - รายได้เบ็ดเตล็ดเป็นการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปา) ซึ่งเรียกเก็บตามการใช้งานจริง - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MMS ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการสำนักงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	512,736.00	512,736.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- ศูนย์บริการ Peugeot (ถ.ประเสริฐมนูกิจ): บริษัท LNA เช่าช่วงพื้นที่อาคารจาก บริษัท MMS (ซึ่งบริษัท MMS เช่าต่อมาจากบริษัท MAG พื้นที่เช่ารวม657 ตารางเมตร) เพื่อใช้เป็นศูนย์บริการรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot พื้นที่เช่าช่วง 218 ตารางเมตร เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ อัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี - รายได้เบ็ดเตล็ดเป็นการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปา) ซึ่งเรียกเก็บตามการใช้งานจริง - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MMS ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ ลูกหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	1,858,557.46	139,857.87

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- ศูนย์บริการ Peugeot (ถ.ประเสริฐมนูกิจ): บริษัท LNA เช่าช่วงพื้นที่อาคารจาก บริษัท MMS (ซึ่งบริษัท MMS เช่าต่อมาจากบริษัท MAG พื้นที่เช่ารวม657 ตารางเมตร) เพื่อใช้เป็นศูนย์บริการรถยนต์ยี่ห้อ Peugeot พื้นที่เช่าช่วง 218 ตารางเมตร เนื่องจากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ว่างซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ประโยชน์ อัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี - รายได้เบ็ดเตล็ดเป็นการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปา) ซึ่งเรียกเก็บตามการใช้งานจริง - ลูกหนี้อื่นและรายได้ค้างรับเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงานข้างต้น รวมถึงรายการค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา) และค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่เรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MMS ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท LNA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ จำกัด (“MA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ค่าบริการสำนักงาน รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	720,000.00	720,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- สาขาพระราม 4 (A-Square): บริษัท MMS เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสาขาพระราม 4 (A-Square) จากบริษัท MA เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์บริการ โดยอาคารดังกล่าวอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 562 ตารางเมตร ภายใต้ข้อตกลงเช่าระยะยาว 9 ปี อัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดินเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MMS ไม่มีรายการค้างชำระกับบริษัท MA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	93,619.67	93,459.73

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- สาขาพระราม 4 (A-Square): บริษัท MMS เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสาขาพระราม 4 (A-Square) จากบริษัท MA เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์บริการ โดยอาคารดังกล่าวอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 562 ตารางเมตร ภายใต้ข้อตกลงเช่าระยะยาว 9 ปี อัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดินเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MMS ไม่มีรายการค้างชำระกับบริษัท MA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	64,200.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- สาขาพระราม 4 (A-Square): บริษัท MMS เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสาขาพระราม 4 (A-Square) จากบริษัท MA เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์บริการ โดยอาคารดังกล่าวอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก พื้นที่เช่ารวม 562 ตารางเมตร ภายใต้ข้อตกลงเช่าระยะยาว 9 ปี อัตราค่าเช่าและค่าบริการอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดินเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MMS ไม่มีรายการค้างชำระกับบริษัท MA ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด (“VRF”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MCR เข้าทำสัญญารับบริการพื้นที่จอดรถจากบริษัท VR ระยะยาว 5 ปี อัตราค่าเช่าตลอดอายุสัญญาอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	407,949.16	425,713.58

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MCR เข้าทำสัญญารับบริการพื้นที่จอดรถจากบริษัท VR ระยะยาว 5 ปี อัตราค่าเช่าตลอดอายุสัญญาอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา	0.00	54,575.70	54,286.42
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ หนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MCR เข้าทำสัญญารับบริการพื้นที่จอดรถจากบริษัท VR ระยะยาว 5 ปี อัตราค่าเช่าตลอดอายุสัญญาอ้างอิงตามราคาตลาด (Market Price) จากผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	1,464,961.87	1,039,248.29

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ จำกัด (“MA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MCR เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารภายในโครงการ A-Square จากบริษัท MA เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บรถยนต์ให้เช่า เนื่องจากเป็นพื้นที่ขนาดใหญ่สามารถเก็บรถยนต์ที่ใช้สำหรับการดำเนินการรถยนต์เช่าและตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์บริการ Sixt Rent a Car สาขาพระราม 4 ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการหมุนเวียนรถและการดำเนินงาน พื้นที่เช่ารวม 2,220 ตารางเมตร ซึ่งอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA ซึ่งตั้งอยู่ บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก สัญญาเช่าระยะยาว 9 ปี โดยสามารถต่อสัญญาได้ 2 คราว ๆ ละ 3 ปี โดยมีอัตราค่าเช่าต่ำกว่าราคาตลาดตามผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ถือเป็นสิทธิประโยชน์เชิงกลยุทธ์ภายในกลุ่มธุรกิจเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานของบริการรถเช่า ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา	0.00	120,160.45	9,996.27
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า	0.00	132,943.90	111,341.39

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท MCR เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารภายในโครงการ A-Square จากบริษัท MA เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บรถยนต์ให้เช่า เนื่องจากเป็นพื้นที่ขนาดใหญ่สามารถเก็บรถยนต์ที่ใช้สำหรับการดำเนินการรถยนต์เช่าและตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์บริการ Sixt Rent a Car สาขาพระราม 4 ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการหมุนเวียนรถและการดำเนินงาน พื้นที่เช่ารวม 2,220 ตารางเมตร ซึ่งอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA ซึ่งตั้งอยู่ บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก สัญญาเช่าระยะยาว 9 ปี โดยสามารถต่อสัญญาได้ 2 คราว ๆ ละ 3 ปี โดยมีอัตราค่าเช่าต่ำกว่าราคาตลาดตามผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ถือเป็นสิทธิประโยชน์เชิงกลยุทธ์ภายในกลุ่มธุรกิจเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานของบริการรถเช่า ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ หนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	2,680,007.57	2,191,348.96

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MCR เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารภายในโครงการ A-Square จากบริษัท MA เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บรถยนต์ให้เช่า เนื่องจากเป็นพื้นที่ขนาดใหญ่สามารถเก็บรถยนต์ที่ใช้สำหรับการดำเนินการรถยนต์เช่าและตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์บริการ Sixt Rent a Car สาขาพระราม 4 ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการหมุนเวียนรถและการดำเนินงาน พื้นที่เช่ารวม 2,220 ตารางเมตร ซึ่งอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA ซึ่งตั้งอยู่ บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก สัญญาเช่าระยะยาว 9 ปี โดยสามารถต่อสัญญาได้ 2 คราว ๆ ละ 3 ปี โดยมีอัตราค่าเช่าต่ำกว่าราคาตลาดตามผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ถือเป็นสิทธิประโยชน์เชิงกลยุทธ์ภายในกลุ่มธุรกิจเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานของบริการรถเช่า ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ ค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	120,160.45	9,996.27

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MCR เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารภายในโครงการ A-Square จากบริษัท MA เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บรถยนต์ให้เช่า เนื่องจากเป็นพื้นที่ขนาดใหญ่สามารถเก็บรถยนต์ที่ใช้สำหรับการดำเนินการรถยนต์เช่าและตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์บริการ Sixt Rent a Car สาขาพระราม 4 ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการหมุนเวียนรถและการดำเนินงาน พื้นที่เช่ารวม 2,220 ตารางเมตร ซึ่งอาคารเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA ซึ่งตั้งอยู่ บนพื้นที่เช่าจากบุคคลภายนอก สัญญาเช่าระยะยาว 9 ปี โดยสามารถต่อสัญญาได้ 2 คราว ๆ ละ 3 ปี โดยมีอัตราค่าเช่าต่ำกว่าราคาตลาดตามผลการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ถือเป็นสิทธิประโยชน์เชิงกลยุทธ์ภายในกลุ่มธุรกิจเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานของบริการรถเช่า ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา			
บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ จำกัด (“MA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างระยะยาวกับบริษัท MA ในทำเลทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ที่ดี (Prime Location) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อใช้เป็นโชว์รูมและศูนย์บริการหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่หาทดแทนได้ยาก และมี การก่อสร้าง/ออกแบบตามมาตรฐานที่บริษัทผู้ผลิตยานยนต์กำหนดเรียบร้อยแล้ว ซึ่งช่วยลดระยะเวลาและงบประมาณในการเตรียมการดำเนินงาน ซึ่งอัตราค่าเช่า ทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับ	0.00	11,238,000.00	18,164,805.86

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสรุปพื้นที่เช่าได้ดังนี้ - พระราม 4 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-2-78 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA (บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก) ระยะเวลา 8 ปี 7 เดือน โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - สยามพารากอน เช่าพื้นที่ 500 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็น 2 สัญญา ได้แก่ (1) สัญญาเช่าระยะสั้น (ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน) และ (2) สัญญาเช่าระยะยาว (ระยะเวลา 8 ปี 6 เดือน) บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอกโดยมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง และมีค่าตอบ แทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - พระราม 3 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-3-57 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรม สิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - เอกมัย เช่าที่ดินเนื้อที่ 1-0-26 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง (ระยะเวลา 9 ปี 11 เดือน) โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - อุบลราชธานี เช่าที่ดินเนื้อที่ 6-1-9.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - ภูเก็ต เช่าที่ดินเนื้อที่ 4-1-41.9 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - หาดใหญ่ เช่าที่ดินเนื้อที่ 10-2-38.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก (ระยะเวลา 24 ปี 2 เดือน 15 วัน) ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา MAG เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษี			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ MA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ - คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างระยะยาวกับบริษัท MA ในทำเลทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ที่ดี (Prime Location) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อใช้เป็นโชว์รูมและศูนย์บริการหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่หาทดแทนได้ยาก และมี การก่อสร้าง/ออกแบบตามมาตรฐานที่บริษัทผู้ผลิตยานยนต์กำหนดเรียบร้อยแล้ว ซึ่งช่วยลดระยะเวลาและงบประมาณในการเตรียมการดำเนินงาน ซึ่งอัตราค่าเช่า ทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสรุปพื้นที่เช่าได้ดังนี้ - พระราม 4 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-2-78 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของ	0.00	6,894,889.52	5,980,621.29

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MA (บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก) ระยะเวลา 8 ปี 7 เดือน โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - สยามพารากอน เช่าพื้นที่ 500 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็น 2 สัญญา ได้แก่ (1) สัญญาเช่าระยะสั้น (ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน) และ (2) สัญญาเช่าระยะยาว (ระยะเวลา 8 ปี 6 เดือน) บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอกโดยมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง และมีค่าตอบ แทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - พระราม 3 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-3-57 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรม สิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - เอกมัย เช่าที่ดินเนื้อที่ 1-0-26 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง (ระยะเวลา 9 ปี 11 เดือน) โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - อุบลราชธานี เช่าที่ดินเนื้อที่ 6-1-9.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - ภูเก็ต เช่าที่ดินเนื้อที่ 4-1-41.9 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - หาดใหญ่ เช่าที่ดินเนื้อที่ 10-2-38.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก (ระยะเวลา 24 ปี 2 เดือน 15 วัน) ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา MAG เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ MA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ - คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ หนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างระยะยาวกับบริษัท MA ในทำเลทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ที่ดี (Prime Location) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อใช้เป็นโชว์รูมและศูนย์บริการหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่หาทดแทนได้ยาก และมี การก่อสร้าง/ออกแบบตามมาตรฐานที่บริษัทผู้ผลิตยานยนต์กำหนดเรียบร้อยแล้ว ซึ่งช่วยลดระยะเวลาและงบประมาณในการเตรียมการดำเนินงาน ซึ่งอัตราค่าเช่า ทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสรุปพื้นที่เช่าได้ดังนี้ - พระราม 4 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-2-78 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA (บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก) ระยะเวลา 8 ปี 7 เดือน โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - สยามพารากอน เช่าพื้นที่ 500 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็น 2 สัญญา ได้แก่	0.00	128,165,770.06	111,703,017.12

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
(1) สัญญาเช่าระยะสั้น (ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน) และ (2) สัญญาเช่าระยะยาว (ระยะเวลา 8 ปี 6 เดือน) บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอกโดยมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง และมีค่าตอบ แทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - พระราม 3 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-3-57 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรม สิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - เอกมัย เช่าที่ดินเนื้อที่ 1-0-26 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง (ระยะเวลา 9 ปี 11 เดือน) โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - อุบลราชธานี เช่าที่ดินเนื้อที่ 6-1-9.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - ภูเก็ต เช่าที่ดินเนื้อที่ 4-1-41.9 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - หาดใหญ่ เช่าที่ดินเนื้อที่ 10-2-38.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก (ระยะเวลา 24 ปี 2 เดือน 15 วัน) ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา MAG เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ MA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ ค่าตอบแทนการเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างระยะยาวกับบริษัท MA ในทำเลทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ที่ดี (Prime Location) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อใช้เป็นโชว์รูมและศูนย์บริการหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่หาทดแทนได้ยาก และมี การก่อสร้าง/ออกแบบตามมาตรฐานที่บริษัทผู้ผลิตยานยนต์กำหนดเรียบร้อยแล้ว ซึ่งช่วยลดระยะเวลาและงบประมาณในการเตรียมการดำเนินงาน ซึ่งอัตราค่าเช่า ทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสรุปพื้นที่เช่าได้ดังนี้ - พระราม 4 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-2-78 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA (บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก) ระยะเวลา 8 ปี 7 เดือน โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - สยามพารากอน เช่าพื้นที่ 500 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็น 2 สัญญา ได้แก่ (1) สัญญาเช่าระยะสั้น (ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน) และ (2) สัญญาเช่าระยะยาว (ระยะเวลา 8 ปี 6 เดือน)	0.00	746,184,363.62	719,065,246.55

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอกโดยมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง และมีค่าตอบ แทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - พระราม 3 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-3-57 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรม สิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - เอกมัย เช่าที่ดินเนื้อที่ 1-0-26 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง (ระยะเวลา 9 ปี 11 เดือน) โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - อุบลราชธานี เช่าที่ดินเนื้อที่ 6-1-9.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - ภูเก็ต เช่าที่ดินเนื้อที่ 4-1-41.9 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - หาดใหญ่ เช่าที่ดินเนื้อที่ 10-2-38.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก (ระยะเวลา 24 ปี 2 เดือน 15 วัน) ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา MAG เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ MA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ ค่าสาธารณูปโภค รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างระยะยาวกับบริษัท MA ในทำเลทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ที่ดี (Prime Location) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อใช้เป็นโชว์รูมและศูนย์บริการหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่หาทดแทนได้ยาก และมี การก่อสร้าง/ออกแบบตามมาตรฐานที่บริษัทผู้ผลิตยานยนต์กำหนดเรียบร้อยแล้ว ซึ่งช่วยลดระยะเวลาและงบประมาณในการเตรียมการดำเนินงาน ซึ่งอัตราค่าเช่า ทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสรุปพื้นที่เช่าได้ดังนี้ - พระราม 4 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-2-78 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA (บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก) ระยะเวลา 8 ปี 7 เดือน โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - สยามพารากอน เช่าพื้นที่ 500 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็น 2 สัญญา ได้แก่ (1) สัญญาเช่าระยะสั้น (ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน) และ (2) สัญญาเช่าระยะยาว (ระยะเวลา 8 ปี 6 เดือน)	0.00	2,870,503.28	2,372,381.87

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอกโดยมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง และมีค่าตอบ แทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - พระราม 3 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-3-57 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรม สิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - เอกมัย เช่าที่ดินเนื้อที่ 1-0-26 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง (ระยะเวลา 9 ปี 11 เดือน) โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - อุบลราชธานี เช่าที่ดินเนื้อที่ 6-1-9.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - ภูเก็ต เช่าที่ดินเนื้อที่ 4-1-41.9 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - หาดใหญ่ เช่าที่ดินเนื้อที่ 10-2-38.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก (ระยะเวลา 24 ปี 2 เดือน 15 วัน) ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา MAG เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ MA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 6 ลักษณะรายการ ค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างระยะยาวกับบริษัท MA ในทำเลทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ที่ดี (Prime Location) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อใช้เป็นโชว์รูมและศูนย์บริการหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่หาทดแทนได้ยาก และมี การก่อสร้าง/ออกแบบตามมาตรฐานที่บริษัทผู้ผลิตยานยนต์กำหนดเรียบร้อยแล้ว ซึ่งช่วยลดระยะเวลาและงบประมาณในการเตรียมการดำเนินงาน ซึ่งอัตราค่าเช่า ทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสรุปพื้นที่เช่าได้ดังนี้ - พระราม 4 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-2-78 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA (บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก) ระยะเวลา 8 ปี 7 เดือน โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - สยามพารากอน เช่าพื้นที่ 500 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็น 2 สัญญา ได้แก่ (1) สัญญาเช่าระยะสั้น (ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน) และ (2) สัญญาเช่าระยะยาว (ระยะเวลา 8 ปี 6 เดือน)	0.00	4,090,328.02	3,412,825.72

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอกโดยมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง และมีค่าตอบ แทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - พระราม 3 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-3-57 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรม สิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - เอกมัย เช่าที่ดินเนื้อที่ 1-0-26 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง (ระยะเวลา 9 ปี 11 เดือน) โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - อุบลราชธานี เช่าที่ดินเนื้อที่ 6-1-9.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - ภูเก็ต เช่าที่ดินเนื้อที่ 4-1-41.9 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - หาดใหญ่ เช่าที่ดินเนื้อที่ 10-2-38.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก (ระยะเวลา 24 ปี 2 เดือน 15 วัน) ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา MAG เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ MA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 7 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างระยะยาวกับบริษัท MA ในทำเลทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ที่ดี (Prime Location) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อใช้เป็นโชว์รูมและศูนย์บริการหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่หาทดแทนได้ยาก และมี การก่อสร้าง/ออกแบบตามมาตรฐานที่บริษัทผู้ผลิตยานยนต์กำหนดเรียบร้อยแล้ว ซึ่งช่วยลดระยะเวลาและงบประมาณในการเตรียมการดำเนินงาน ซึ่งอัตราค่าเช่า ทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสรุปพื้นที่เช่าได้ดังนี้ - พระราม 4 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-2-78 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างกรรมสิทธิ์ของบริษัท MA (บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก) ระยะเวลา 8 ปี 7 เดือน โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - สยามพารากอน เช่าพื้นที่ 500 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็น 2 สัญญา ได้แก่ (1) สัญญาเช่าระยะสั้น (ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน) และ (2) สัญญาเช่าระยะยาว (ระยะเวลา 8 ปี 6 เดือน)	0.00	872,276.84	1,965,839.09

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท MA เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอกโดยมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง และมีค่าตอบ แทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - พระราม 3 เช่าที่ดินเนื้อที่ 2-3-57 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรม สิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - เอกมัย เช่าที่ดินเนื้อที่ 1-0-26 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง (ระยะเวลา 9 ปี 11 เดือน) โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - อุบลราชธานี เช่าที่ดินเนื้อที่ 6-1-9.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - ภูเก็ต เช่าที่ดินเนื้อที่ 4-1-41.9 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์พื้นที่เช่าและสิ่งปลูกสร้าง มีอัตราค่าเช่าจ่ายครั้งเดียว (ระยะเวลา 30 ปี) - หาดใหญ่ เช่าที่ดินเนื้อที่ 10-2-38.5 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัท MA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างโดยเช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอก (ระยะเวลา 24 ปี 2 เดือน 15 วัน) ซึ่งมีระยะเวลาสัญญาคงเหลือเท่ากับระยะเวลาสัญญาเช่าช่วง โดยมีค่าตอบแทนการเช่า (Upfront Payment) และค่าเช่ารายเดือน - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา MAG เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ MA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ			

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
บริษัท พัฒนาการฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด (“PHA”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ ชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูมและศูนย์บริการ Honda (พัฒนาการ): บริษัท SHA เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงพื้นที่ระยะยาวจาก PHA เพื่อดำเนินธุรกิจโชว์รูมรถยนต์ Honda และศูนย์บริการซ่อมบำรุงครบวงจร สาขาพัฒนาการ บนพื้นที่ขนาดใหญ่กว่า 17,000 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็น พื้นที่โชว์รูม (สัญญา 30 ปี) และ พื้นที่ศูนย์บริการ (สัญญา 21 ปี 6 เดือน) ซึ่งอัตราค่าเช่าทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และ ค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา SHA เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ PHA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	1,162,127.20	1,380,425.81

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูมและศูนย์บริการ Honda (พัฒนาการ): บริษัท SHA เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงพื้นที่ระยะยาวจาก PHA เพื่อดำเนินธุรกิจโชว์รูมรถยนต์ Honda และศูนย์บริการซ่อมบำรุงครบวงจร สาขาพัฒนาการ บนพื้นที่ขนาดใหญ่กว่า 17,000 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็น พื้นที่โชว์รูม (สัญญา 30 ปี) และ พื้นที่ศูนย์บริการ (สัญญา 21 ปี 6 เดือน) ซึ่งอัตราค่าเช่าทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และ ค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา SHA เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ PHA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	3,002,748.80	2,957,980.19

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 3 ลักษณะรายการ หนี้สินตามสัญญาเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูมและศูนย์บริการ Honda (พัฒนาการ): บริษัท SHA เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงพื้นที่ระยะยาวจาก PHA เพื่อดำเนินธุรกิจโชว์รูมรถยนต์ Honda และศูนย์บริการซ่อมบำรุงครบวงจร สาขาพัฒนาการ บนพื้นที่ขนาดใหญ่กว่า 17,000 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็น พื้นที่โชว์รูม (สัญญา 30 ปี) และ พื้นที่ศูนย์บริการ (สัญญา 21 ปี 6 เดือน) ซึ่งอัตราค่าเช่าทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และ ค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา SHA เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ PHA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	83,009,095.06	81,628,669.25

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 4 ลักษณะรายการ ค่าตอบแทนการเช่า รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูมและศูนย์บริการ Honda (พัฒนาการ): บริษัท SHA เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงพื้นที่ระยะยาวจาก PHA เพื่อดำเนินธุรกิจโชว์รูมรถยนต์ Honda และศูนย์บริการซ่อมบำรุงครบวงจร สาขาพัฒนาการ บนพื้นที่ขนาดใหญ่กว่า 17,000 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็น พื้นที่โชว์รูม (สัญญา 30 ปี) และ พื้นที่ศูนย์บริการ (สัญญา 21 ปี 6 เดือน) ซึ่งอัตราค่าเช่าทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และ ค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา SHA เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ PHA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	213,884,212.36	205,169,080.84

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 5 ลักษณะรายการ ค่าสาธารณูปโภค รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูมและศูนย์บริการ Honda (พัฒนาการ): บริษัท SHA เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงพื้นที่ระยะยาวจาก PHA เพื่อดำเนินธุรกิจโชว์รูมรถยนต์ Honda และศูนย์บริการซ่อมบำรุงครบวงจร สาขาพัฒนาการ บนพื้นที่ขนาดใหญ่กว่า 17,000 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็น พื้นที่โชว์รูม (สัญญา 30 ปี) และ พื้นที่ศูนย์บริการ (สัญญา 21 ปี 6 เดือน) ซึ่งอัตราค่าเช่าทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และ ค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา SHA เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ PHA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	4,092,485.78	2,700,115.61

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
รายการที่ 6 ลักษณะรายการ เจ้าหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - โชว์รูมและศูนย์บริการ Honda (พัฒนาการ): บริษัท SHA เข้าทำสัญญาเช่าและเช่าช่วงพื้นที่ระยะยาวจาก PHA เพื่อดำเนินธุรกิจโชว์รูมรถยนต์ Honda และศูนย์บริการซ่อมบำรุงครบวงจร สาขาพัฒนาการ บนพื้นที่ขนาดใหญ่กว่า 17,000 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็น พื้นที่โชว์รูม (สัญญา 30 ปี) และ พื้นที่ศูนย์บริการ (สัญญา 21 ปี 6 เดือน) ซึ่งอัตราค่าเช่าทั้งในรูปแบบ ค่าตอบแทนสิทธิการเช่า (Upfront Payment) และ ค่าเช่ารายเดือน อ้างอิงจากราคาตลาด (Market Price) ตามการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. - นอกเหนือจากค่าตอบแทนการเช่าตามสัญญา SHA เป็นผู้รับผิดชอบค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์) และชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงภาษีป้าย ตามที่เกิดขึ้นจริง (Actual Cost) เพื่อให้ PHA ดำเนินการนำส่งต่อหน่วยงานราชการตามภาระผูกพันในสัญญา - เจ้าหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายข้างต้น ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	282,859.11	857,254.99

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่ามีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต เมื่อทำสัญญาเช่า และเป็นการชำระตามอัตราที่กำหนดในสัญญา - ค่าสาธารณูปโภค และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามการใช้งานจริง และเป็นข้อตกลงตามสัญญาเช่า คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสียประโยชน์			
บริษัท แพลน บี มีเดีย จำกัด (มหาชน) (“PLANB”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าบริการ รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท ZMP ให้เช่าช่วงพื้นที่ป้ายโฆษณา (2 ด้าน) ณ โชว์รูมและศูนย์บริการสาขาวิภาวดีแก่บริษัท PLANB อัตราค่าเช่าช่วงถูกกำหนดตามเกณฑ์ราคาทุนบวกส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม (Cost Plus Margin) ซึ่งสอดคล้องกับราคาตลาด ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากอัตราค่าเช่ากำหนดตามเกณฑ์ราคาทุนบวกส่วนต่างกำไรที่เหมาะสม สอดคล้องกับราคาตลาด และไม่ทำให้กลุ่มบริษัทเสียประโยชน์	0.00	0.00	3,000,000.00
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าสนับสนุนการตลาด Used Car รายละเอียด -	0.00	70,000.00	90,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญารับการสนับสนุนงบประมาณการตลาดจากบริษัท GD และ MDN เพื่อร่วมผลักดันยอดขายและกิจกรรมส่งเสริมการตลาดสำหรับกลุ่มรถยนต์ High Performance and Supercar (HPS) ซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้บริษัท MAG โดยกำหนดอัตราค่าสนับสนุนรายเดือนในอัตราคงที่ตามที่ตกลงกัน ตามสัดส่วนการสนับสนุนของแต่ละบริษัท - ลูกหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าสนับสนุนการตลาด Used Car ข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญารับการสนับสนุนงบประมาณการตลาดจากบริษัท GD และ MDN เพื่อร่วมผลักดันยอดขายและกิจกรรมส่งเสริมการตลาดสำหรับกลุ่มรถยนต์ High Performance and Supercar (HPS) ซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้บริษัท MAG โดยกำหนดอัตราค่าสนับสนุนรายเดือนในอัตราคงที่ตามที่ตกลงกัน ตามสัดส่วนการสนับสนุนของแต่ละบริษัท - ลูกหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าสนับสนุนการตลาด Used Car ข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	10,700.00	10,700.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด (“MDN”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้ค่าสนับสนุนการตลาด Used Car รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล - บริษัท MAG เข้าทำสัญญารับการสนับสนุนงบประมาณการตลาดจากบริษัท GD และ MDN เพื่อร่วมผลักดันยอดขายและกิจกรรมส่งเสริมการตลาดสำหรับกลุ่มรถยนต์ High Performance and Supercar (HPS) ซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้บริษัท MAG โดยกำหนดอัตราค่าสนับสนุนรายเดือนในอัตราคงที่ตามที่ตกลงกัน ตามสัดส่วนการสนับสนุนของแต่ละบริษัท - ลูกหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าสนับสนุนการตลาด Used Car ข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	0.00	350,000.00	450,000.00
รายการที่ 2 ลักษณะรายการ ลูกหนี้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล	0.00	53,500.00	53,500.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
- บริษัท MAG เข้าทำสัญญารับการสนับสนุนงบประมาณการตลาดจากบริษัท GD และ MDN เพื่อร่วมผลักดันยอดขายและกิจกรรมส่งเสริมการตลาดสำหรับกลุ่มรถยนต์ High Performance and Supercar (HPS) ซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้บริษัท MAG โดยกำหนดอัตราค่าสนับสนุนรายเดือนในอัตราคงที่ตามที่ตกลงกัน ตามสัดส่วนการสนับสนุนของแต่ละบริษัท - ลูกหนี้อื่นเป็นรายการค้างชำระที่เกี่ยวข้องกับรายได้ค่าสนับสนุนการตลาด Used Car ข้างต้น - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท MAG ไม่มีลูกหนี้อื่นที่เกินกำหนดชำระกับบริษัท GD และ MDN ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
กรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท GW มีรายได้จากการขายอะไหล่บริการ-ศูนย์บริการทั่วไปให้กับผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับกรรมการบริษัท โดยค่าอะไหล่เป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาที่บริษัท GW เรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากเป็นราคาตามที่บริษัทกำหนด และเป็นราคาที่อ้างอิงตามราคาที่บริษัทเรียกเก็บจากลูกค้าทั่วไป	0.00	16,196.26	94,284.39
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด (“LNA”)			
รายการที่ 1	0.00	0.00	3,084,112.15

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
ลักษณะรายการ รายได้อื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล ในเดือนพฤษภาคม 2568 บริษัท MCR ได้ดำเนินการจัดซื้อรถยนต์ Peugeot (รุ่น 408 Allure และ 2008 De nouveau) รวมจำนวน 22 คัน จากบริษัท LNA เพื่อรองรับความต้องการเช่ารถยนต์ประจำตำแหน่งภายในกลุ่ม โดยตามเงื่อนไขการสั่งซื้อ บริษัท LNA ตกลงสนับสนุนงบประมาณการตลาดให้แก่บริษัท MCR ในอัตราคงที่ต่อคัน เพื่อให้ MCR นำไปใช้เป็นงบประมาณในการสร้างการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness) และจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดให้แก่กลุ่มลูกค้าเช่าระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งจะช่วยขยายฐานความเชื่อมั่นในแบรนด์ Peugeot ให้กว้างขวางยิ่งขึ้นในตลาดรถเช่า ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป			
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด (“GD”)			
รายการที่ 1 ลักษณะรายการ รายได้จากการบริการอื่น รายละเอียด - ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล บริษัท AZM ให้บริการสถานที่ Showroom Riverdale สำหรับจัดงานแสดงรถยนต์ยี่ห้อ Aston Martin แก่บริษัท GD โดยมีการเรียกเก็บค่าบริการตามมาตรฐานที่บริษัท AZM กำหนด ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ	0.00	53,600.00	131,000.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากเป็นค่าบริการที่มีการเรียกเก็บตามมาตรฐานตามที่บริษัทกำหนด และค่าบริการดังกล่าวมีการเรียกเก็บในอัตราเดียวกับลูกค้าทั่วไป			

9.2.3 นโยบายและแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคตรวมทั้งการปฏิบัติตามข้อผูกพันที่บริษัทให้ไว้ในหนังสือชี้ชวน

มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวโยงกัน

9.2.3.1 นโยบายการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2565 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2565 ได้พิจารณาอนุมัตินโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ภายหลังแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน ครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2565 ได้พิจารณาอนุมัตินโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 เพื่อให้รายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใสและเพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเข้าทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (และที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน ประกอบกับประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน รวมทั้งกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้องตลอดจนการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยรายการระหว่างกันในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ด้วย

ในกรณีที่กฎหมายกำหนดให้บริษัทฯ ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันในเรื่องใด บริษัทฯ จะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบ พิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการดังกล่าว และความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบจะถูกนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการตามที่เสนอนั้นเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ

กรณีที่มีรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต คณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการและความเหมาะสมด้านราคาของรายการนั้น ๆ โดยพิจารณาจากเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินธุรกิจปกติในอุตสาหกรรม และ/หรือมีการเปรียบเทียบกับราคาของบุคคลภายนอกหรือราคาตลาด และ/หรือสามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าวนั้นมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม หากคณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวโยงกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวโยงกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี โดยกรรมการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงในรายการดังกล่าว อีกทั้งจะมีการเปิดเผยรายการระหว่างกันในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

ทั้งนี้ ในหลักการให้ฝ่ายบริหารสามารถอนุมัติการทำธุรกรรมดังกล่าว หากธุรกรรมเหล่านั้นมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในลักษณะเดียวกันด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และเป็นข้อตกลงทางการค้าที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ หรือเป็นไปตามหลักการที่คณะกรรมการบริษัทอนุมัติไว้แล้ว หรือขนาดของธุรกรรมไม่จำเป็นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (แล้วแต่กรณี) ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

นับตั้งแต่วันที่มีผลใช้บังคับของนโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 บริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยทำธุรกรรมในลักษณะของการให้ หรือ การรับความช่วยเหลือทางการเงิน และให้การค้ำประกันแก่บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

9.2.3.2 กรอบการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันที่มีข้อตกลงทางการค้าที่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง ตลอดจนหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของหน่วยงานที่กำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ เกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และคู่มือการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ และเพื่อให้การทำธุรกรรมของบริษัทฯ มีความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น บริษัทฯ โดยคณะกรรมการบริษัทจึงได้พิจารณาอนุมัติกรอบการทำรายการโดยกำหนดให้ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ สามารถอนุมัติรายการที่มีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกันด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในฐานะที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) ที่ไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์และ/หรือ สามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าวมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผล หรือเป็นธรรม โดยที่ไม่ต้องนำรายการดังกล่าวไปขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ อีกครั้ง

ในการนี้ ลักษณะการทำธุรกรรมที่สามารถอธิบายได้ว่าเป็น “ข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกันด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง” ได้แก่

1. ธุรกรรมที่โดยปกติบริษัทฯ ทำกับคู่ค้าอื่น (ที่ไม่ใช่กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง) และสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องมีลักษณะและราคาที่เป็นมาตรฐานชัดเจน โดยเมื่อเปรียบเทียบธุรกรรมที่บริษัทฯ ทำกับคู่ค้าอื่น และธุรกรรมที่บริษัทฯ ทำกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องแล้ว มีราคา เงื่อนไข หรือข้อตกลงอื่น ๆ ที่ไม่แตกต่างกัน
2. ธุรกรรมที่บริษัทฯ ทำกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องเท่านั้น แต่สินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องมีลักษณะและราคาที่เป็นมาตรฐานชัดเจน มีผู้ซื้อผู้ขายในตลาดหลายราย บริษัทฯ สามารถหาข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะและราคามาตรฐานในตลาด เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับธุรกรรมที่กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องได้ และเมื่อเปรียบเทียบแล้วราคา เงื่อนไข หรือข้อตกลงอื่น ๆ สามารถเทียบเคียงกันได้
3. ธุรกรรมที่โดยปกติบริษัทฯ ทำกับคู่ค้าอื่น (ที่ไม่ใช่กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง) โดยสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องมีลักษณะเฉพาะ หรือมีการสั่งทำตามความต้องการโดยเฉพาะ ทำให้ไม่สามารถเปรียบเทียบราคาของสินค้าได้ แต่บริษัทฯ สามารถแสดงได้ว่า อัตรากำไรขั้นต้นที่บริษัทฯ ได้รับจากธุรกรรมระหว่างกันไม่ต่างจากธุรกรรมกับคู่ค้าอื่น หรืออัตรากำไรขั้นต้นที่กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องได้รับจากธุรกรรมระหว่างกันไม่ต่างจากธุรกรรมกับคู่ค้าอื่น และมีเงื่อนไข หรือข้อตกลงอื่น ๆ ไม่แตกต่างกัน

โดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าว เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัททราบทุกไตรมาสในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบพบว่ามีการดำเนินการไม่เป็นไปตามกรอบที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด คณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อสั่งการให้ผู้บริหารที่เกี่ยวข้องดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร หากคณะกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารที่เกี่ยวข้องไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่สมควรกรรมการตรวจสอบรายใดรายหนึ่งอาจรายงานว่ามีรายการหรือการกระทำดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

แนวโน้มในการทำรายการเกี่ยวโยงกันในอนาคต

มาตรการการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัทฯ และบริษัทย่อยคาดว่าจะยังคงมีการทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งในอนาคต ทั้งนี้ สำหรับรายการธุรกิจปกติ และรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ฝ่ายบริหารจะดำเนินการตามกรอบการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันที่มีข้อตกลงทางการค้าที่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และ สำหรับรายการระหว่างกันนอกเหนือจากรายการธุรกิจปกติ และรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีข้อตกลงทางการค้าที่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีมาตรการการทำรายการระหว่างกันในอนาคต โดยสรุปได้ดังนี้

1. รายการที่บริษัทฯ กำหนดไว้ในนโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน ว่าจะไม่ให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยดำเนินการอีกในอนาคต ได้แก่ การทำธุรกรรมในลักษณะของการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงิน และการให้การค้ำประกันแก่บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
2. รายการที่เกิดขึ้นในอดีตและจะไม่เกิดขึ้นอีกในอนาคต ซึ่งผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ดำเนินการกำชับพนักงานเพื่อระวังไม่ให้เกิดรายการดังกล่าวแล้ว

3. รายการอื่นๆ ที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยอาจเข้าทำรายการในอนาคต เช่น รายการเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้น รายการเกี่ยวกับทรัพย์สินหรือบริการ เป็นต้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะปฏิบัติตามนโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 ก่อนเข้าทำรายการ

9.2.4 ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินที่มีการประเมินราคาและราคาประเมินประกอบการทำรายการระหว่างกัน

สามารถดูรายละเอียดได้ที่เอกสารแนบ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ส่วนที่ 3 งบการเงิน

รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการบริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงภาระหน้าที่และความรับผิดชอบในฐานะกรรมการบริษัทจดทะเบียน ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบต่องบการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมถึงสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี โดยงบการเงินดังกล่าวได้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินของไทย (TFRS) โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม และถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง และประมาณการที่สมเหตุสมผลในการจัดทำ รวมถึงมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ทั้งนี้ งบการเงินดังกล่าวได้ผ่านการตรวจสอบและได้รับความเห็น ไม่มีเงื่อนไข จากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่เป็นอิสระ

คณะกรรมการบริษัทได้ส่งเสริมให้บริษัทปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนจัดให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผลว่าการบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้องครบถ้วน และเพียงพอที่จะดำรงรักษาทรัพย์สิน รวมถึงป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริตหรือการดำเนินงานที่ผิดปกติอย่างมีสาระสำคัญ

ในการนี้ คณะกรรมการบริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) ได้แต่งตั้ง คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระ ทำหน้าที่สอบทานเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงินและระบบควบคุมภายใน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏใน รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่า ระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ มีความเพียงพอและเหมาะสม สามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลได้ว่า งบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ได้รับการจัดทำและเปิดเผยอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ โดยเป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน

นายพชร ยุติธรรมดำรง
ประธานกรรมการ

ดร. สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ
กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ

รายงานของผู้สอบบัญชีอนุญาต

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

และ

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นบริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)

ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ("กลุ่มบริษัท") และของเฉพาะบริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วยงบฐานะการเงินรวมและงบฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและงบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงินซึ่งประกอบด้วยสรุปนโยบายการบัญชีและข้อมูลอธิบายอื่นที่มีสาระสำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการของกลุ่มบริษัทและบริษัท ตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการและกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ใน วรรค *ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ* ในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากกลุ่มบริษัทและบริษัทตาม*ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึง มาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระ* ที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจรรยาบรรณอื่นๆ ตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องนี้

มูลค่าสินค้าคงเหลือ	
อ้างถึงหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 4 (ฉ) และ 9 ของงบการเงินรวม	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	**ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร**
สินค้าคงเหลือหลักของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าประเภทยานยนต์ ปริมาณการขายสินค้าของกลุ่มบริษัทขึ้นอยู่กับอุปสงค์ของยานยนต์แต่ละประเภทและแต่ละรุ่น ราคาขายของยานยนต์ขึ้นอยู่กับราคาตลาดในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงการส่งเสริมการขายต่างๆ ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงที่สินค้าคงเหลือจะแสดงมูลค่าสูงเกินกว่ามูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ เนื่องจากมูลค่าของสินค้าคงเหลือมีจำนวนที่เป็นสาระสำคัญต่องบการเงิน และการประมาณการค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือมีความเกี่ยวข้องกับการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหาร ข้าพเจ้าจึงเห็นว่าเรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้า มีดังนี้ • ทำความเข้าใจนโยบายการควบคุมและบริหารสินค้าคงเหลือ และการประมาณมูลค่าสุทธิที่จะได้รับของสินค้าคงเหลือ • เข้าร่วมสังเกตการณ์การตรวจนับสินค้าคงเหลือ ตลอดจนการพิจารณาสภาพของสินค้าคงเหลือ • ประเมินการออกแบบและการนำไปปฏิบัติสำหรับการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการประมาณการค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า • พิจารณาความน่าเชื่อถือของการประมาณการในอดีตเพื่อพิจารณาความเหมาะสมของการประมาณการมูลค่าสุทธิที่จะได้รับของสินค้าคงเหลือ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน • สุ่มเลือกตัวอย่างรายการเพื่อทดสอบราคาขายและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง ในการขายภายหลังวันสิ้นปีกับเอกสารที่เกี่ยวข้อง รวมถึงทดสอบการคำนวณมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ • พิจารณาความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

การซื้อธุรกิจ	
อ้างถึงหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 5 ของงบการเงินรวม	
เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	**ได้ตรวจสอบเรื่องดังกล่าวอย่างไร**
ในระหว่างปี 2568 กลุ่มบริษัทได้เข้าซื้อธุรกิจในบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด และบริษัทย่อย โดยกลุ่มบริษัทรับรู้สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมาจากรายการรวมธุรกิจดังกล่าวด้วยมูลค่ายุติธรรม การบัญชีสำหรับการรวมธุรกิจมีความซับซ้อนและเกี่ยวข้องกับการใช้ดุลยพินิจเนื่องจากการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา รวมถึงส่วนได้เสียที่ถืออยู่ก่อนการได้มาซึ่งอำนาจการควบคุม ผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญของผู้บริหารประมาณมูลค่ายุติธรรมดังกล่าวจากข้อสมมติที่มีความไม่แน่นอนและต้องใช้ดุลยพินิจ ข้าพเจ้าจึงพิจารณาว่าเรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึง • อ่านสัญญาซื้อขายและสัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้อง เพื่อทำความเข้าใจข้อกำหนดและเงื่อนไขที่สำคัญ • สอบถามผู้บริหารเพื่อทำความเข้าใจขั้นตอนการระบุและการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา รวมถึงส่วนได้เสียที่ถืออยู่ก่อนการได้มาซึ่งอำนาจการควบคุม • ประเมินความเหมาะสมของการระบุสินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา ณ วันที่ซื้อธุรกิจ • ประเมินความรู้ ความสามารถ และความเป็นอิสระของผู้ประเมินราคาอิสระของกลุ่มบริษัท • ประเมินความเหมาะสมของข้อสมมติที่สำคัญและวิธีการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา รวมถึงส่วนได้เสียที่ถืออยู่ก่อนการได้มาซึ่งอำนาจการควบคุม และทดสอบการคำนวณ • ใช้ผู้เชี่ยวชาญของเคพีเอ็มจี ในการประเมินความเหมาะสมของวิธีการประเมินมูลค่าและค่าตัวแปรทางการเงินที่ใช้ในการกำหนดอัตราคิดลด • ประเมินความเพียงพอของการเปิดเผยข้อมูลตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วยข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น ซึ่งคาดว่ารายงานประจำปีจะถูกจัดเตรียมให้ข้าพเจ้าภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีนี้

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวเนื่องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ คือ การอ่านข้อมูลอื่นตามที่ระบุข้างต้นเมื่อจัดทำแล้ว และพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่ามีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลและขอให้ทำการแก้ไข

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง เปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินงานต่อเนื่อง (ตามความเหมาะสม) และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกกลุ่มบริษัทและบริษัท หรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของกลุ่มบริษัทและบริษัท

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือ

ทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินจากการใช้งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้

ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาดเนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการแสดงข้อมูล การแสดงข้อมูลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายในของกลุ่มบริษัทและบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร
- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหารและจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญที่เกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้าโดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่เกี่ยวข้อง หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทและบริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอโครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่
- วางแผนและปฏิบัติงานตรวจสอบกลุ่มกิจการเพื่อให้ได้รับหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอเกี่ยวกับข้อมูลทางการเงินของกิจการหรือหน่วยธุรกิจภายในกลุ่มบริษัทเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นต่องบการเงินรวมของกลุ่มบริษัท ข้าพเจ้ารับผิดชอบต่อการกำหนดแนวทาง การควบคุมดูแล และการสอบทานงานตรวจสอบที่ทำเพื่อวัตถุประสงค์ของการตรวจสอบกลุ่มบริษัท ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวต่อความเห็นของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่างๆ ที่สำคัญซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้วางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบรวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระและการดำเนินการเพื่อขจัดอุปสรรคหรือมาตรการป้องกันของข้าพเจ้า

จากเรื่องที่สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชีเว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวหรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว

(นารีวรรณ ชัยบันทัด)
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
เลขทะเบียน 9219

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
กรุงเทพมหานคร
24 กุมภาพันธ์ 2569

งบการเงิน

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม
สินทรัพย์	*หมายเหตุ*	2568	2567	2568	2567
			(บาท)		
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	*7*	1,734,833,502	1,305,291,173	41,047,635	61,472,213
เงินลงทุนชั่วคราว		6,034,231	5,765,602	-	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	*6, 8*	2,230,632,733	1,405,538,677	62,788,563	34,695,615
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		14,628,972	4,510,156	-	-
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6*	-	-	185,358,600	50,000,000
สินค้าคงเหลือ	*9*	3,384,014,564	2,070,431,696	-	-
สินค้าเพื่อการจัดแสดง		1,217,201,209	1,110,778,521	-	-
ยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า	*10*	111,133,732	55,303,833	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		336,761,486	331,585,593	10,141,703	492,764
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		**9,035,240,429**	**6,289,205,251**	**299,336,501**	**146,660,592**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	*11*	1,011,275,596	1,083,454,905	939,712,090	877,212,090
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	*12*	-	-	2,387,975,498	2,362,975,498
เงินลงทุนระยะยาวอื่น		-	1,000,000	-	1,000,000
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	*18*	56,553,867	26,553,867	-	-
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน		-	15,148,598	-	-
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*13*	83,087,341	219,845,432	252,486,689	270,889,329
สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	*14*	207,154,219	191,644,696	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	*15*	1,772,494,277	1,360,822,213	13,750,414	17,157,695
สินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	5,811,017,675	5,550,680,707	123,390,360	136,169,744
ค่าความนิยม	*5, 17*	812,912,276	186,440,193	-	-
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน		72,642,576	21,490,820	4,701,801	7,631,584
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	*25*	104,695,264	125,083,807	33,946,049	33,297,472
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		71,469,390	117,196,562	9,781,504	32,380,188
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		**10,003,302,481**	**8,899,361,800**	**3,765,744,405**	**3,738,713,600**
รวมสินทรัพย์		**19,038,542,910**	**15,188,567,051**	**4,065,080,906**	**3,885,374,192**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	*หมายเหตุ*	2568	2567	2568	2567
			(บาท)		
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น					
จากสถาบันการเงิน	*18*	1,612,622,995	1,520,685,127	33,200,022	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	*6, 19*	3,320,987,220	2,125,243,341	111,918,758	63,221,113
เจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดง	*18*	1,222,428,671	1,112,980,585	-	-
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	*23*	343,704,612	314,764,735	47,631,793	22,868,240
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน					
ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	*18*	202,380,040	179,754,618	30,304,800	5,340,000
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการอื่น	*18*	1,014,699,304	680,625,772	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6, 18*	621,131,029	588,026,090	-	-
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระ					
ภายในหนึ่งปี	*6, 18*	1,025,045,131	847,614,728	19,480,638	17,810,348
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		143,197,505	4,828,511	-	-
เงินประกันตามสัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว					
ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		4,251,737	3,767,760	-	-
ประมาณการหนี้สินหมุนเวียนอื่น		168,965,808	-	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		60,906,276	43,364,126	15,101,416	9,844,940
รวมหนี้สินหมุนเวียน		**9,740,320,328**	**7,421,655,393**	**257,637,427**	**119,084,641**
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	*18*	352,508,192	505,518,906	32,328,579	21,650,000
หนี้สินตามสัญญาเช่า	*6, 18*	3,461,868,999	3,297,538,930	208,697,393	220,793,809
เงินประกันตามสัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว		7,923,851	7,876,212	-	-
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	*25*	75,503,501	-	-	-
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	*20*	215,979,929	188,308,061	43,747,950	39,196,950
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		20,608,997	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		8,858,500	16,616,833	8,125,000	8,750,000
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		**4,143,251,969**	**4,015,858,942**	**292,898,922**	**290,390,759**
รวมหนี้สิน		**13,883,572,297**	**11,437,514,335**	**550,536,349**	**409,475,400**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธันวาคม	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	*หมายเหตุ*	2568	2567	2568	2567
			(บาท)		
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนเรือนหุ้น					
ทุนจดทะเบียน					
(หุ้นสามัญจำนวน 1,120,000,000 หุ้น					
มูลค่า 0.5 บาทต่อหุ้น)		560,000,000	560,000,000	560,000,000	560,000,000
ทุนที่ออกและชำระแล้ว					
(หุ้นสามัญจำนวน 1,120,000,000 หุ้น					
มูลค่า 0.5 บาทต่อหุ้น)		560,000,000	560,000,000	560,000,000	560,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	*22*	2,031,363,602	2,031,363,602	2,031,363,602	2,031,363,602
ผลต่างจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน		(191,412,548)	(191,412,548)	-	-
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้น					
ในบริษัทย่อย		(21,709,240)	(21,709,240)	-	-
กำไรสะสม					
จัดสรรแล้ว					
ทุนสำรองตามกฎหมาย	*22*	56,000,000	56,000,000	56,000,000	56,000,000
สำรองหุ้นทุนซื้อคืน	*21*	18,993,764	-	18,993,764	-
ยังไม่ได้จัดสรร		2,419,593,032	1,310,166,576	867,180,955	828,535,190
หุ้นทุนซื้อคืน	*21*	(18,993,764)	-	(18,993,764)	-
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	*3*	295,581,726	1,350,349	-	-
รวมส่วนของบริษัทใหญ่		**5,149,416,572**	**3,745,758,739**	**3,514,544,557**	**3,475,898,792**
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		5,554,041	5,293,977	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		**5,154,970,613**	**3,751,052,716**	**3,514,544,557**	**3,475,898,792**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		**19,038,542,910**	**15,188,567,051**	**4,065,080,906**	**3,885,374,192**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(บาท)		
รายได้	*6, 23*				
รายได้จากการขาย		19,827,176,709	17,728,879,974	-	-
รายได้จากการให้บริการ		1,292,035,245	1,308,828,437	1,680,000	9,230,000
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการจากสัญญาเช่าดำเนินงาน		1,205,164,734	1,143,256,323	-	-
รายได้ค่าบริหารจัดการ		26,003,328	11,545,894	249,826,259	237,739,407
รายได้เงินปันผล	*11, 12*	-	-	256,174,694	165,901,874
รายได้จากการลงทุน		2,889,873	5,235,924	5,795,726	31,275,238
รายได้อื่น		123,891,085	135,977,415	39,817,565	30,645,305
รวมรายได้		**22,477,160,974**	**20,333,723,967**	**553,294,244**	**474,791,824**
ค่าใช้จ่าย	*6, 24*				
ต้นทุนขาย	*9, 10*	17,652,602,543	16,588,631,721	-	-
ต้นทุนการให้บริการ		844,487,418	811,241,887	238,566,163	195,973,542
ต้นทุนทางตรงจากการให้เช่าและบริการ					
จากสัญญาเช่าดำเนินงาน		951,531,454	878,409,102	-	-
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย		1,080,972,377	744,990,051	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		841,324,636	784,417,144	70,891,827	52,105,985
รวมค่าใช้จ่าย		**21,370,918,428**	**19,807,689,905**	**309,457,990**	**248,079,527**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน		**1,106,242,546**	**526,034,062**	**243,836,254**	**226,712,297**
กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุน					
ในบริษัทร่วม	*5*	601,314,896	-	-	-
ต้นทุนทางการเงิน	*6*	(414,722,235)	(437,585,255)	(14,186,576)	(11,208,734)
(ขาดทุนจากการด้อยค่า) กลับรายการขาดทุน					
จากการด้อยค่าซึ่งเป็นไปตาม TFRS9		(989,202)	763,814	(16,727,161)	(242,480)
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้า					
ที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	*11*	206,911,039	89,717,205	-	-
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้		**1,498,757,044**	**178,929,826**	**212,922,517**	**215,261,083**
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	*25*	214,621,414	33,363,837	(648,577)	(18,788,716)
กำไรสำหรับปี		**1,284,135,630**	**145,565,989**	**213,571,094**	**234,049,799**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(บาท)		
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น					
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไร					
หรือขาดทุนในภายหลัง					
ผลกำไรจากการตีราคาที่ดินใหม่	*3*	367,790,158	-	-	-
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของ					
ผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	*20*	476,088	(13,614,295)	-	(7,387,541)
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่					
ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	*25*	(73,558,033)	2,636,445	-	1,477,508
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี - สุทธิจากภาษีเงินได้		**294,708,213**	**(10,977,850)**	**-**	**(5,910,033)**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		**1,578,843,843**	**134,588,139**	**213,571,094**	**228,139,766**
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน)					
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่		1,283,875,726	145,697,625	213,571,094	234,049,799
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		259,904	(131,636)	-	-
		1,284,135,630	**145,565,989**	**213,571,094**	**234,049,799**
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม					
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่		1,578,583,162	134,831,062	213,571,094	228,139,766
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		260,681	(242,923)	-	-
		1,578,843,843	**134,588,139**	**213,571,094**	**228,139,766**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	*26*	**1.15**	**0.13**	**0.19**	**0.21**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

		งบการเงินรวม										
						กำไรสะสม		องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น				
	หมายเหตุ	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	ผลต่างจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย	ทุนสำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	ส่วนแบ่งกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	รวมองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	รวมส่วนของบริษัทใหญ่	ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
							(บาท)					
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567												
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		**560,000,000**	**2,031,363,602**	**(191,412,548)**	**(20,773,541)**	**56,000,000**	**1,276,131,140**	**1,350,349**	**1,350,349**	**3,712,659,002**	**5,227,327**	**3,717,886,329**
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น												
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่												
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	*27*	-	-	-	-	-	(100,795,626)	-	-	(100,795,626)	-	(100,795,626)
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(100,795,626)**	**-**	**-**	**(100,795,626)**	**-**	**(100,795,626)**
การเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย												
การได้มาซึ่งส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม												
โดยอำนาจควบคุมไม่เปลี่ยนแปลง		-	-	-	(935,699)	-	-	-	-	(935,699)	935,899	200
เงินปันผลจ่ายให้แก่ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทย่อย		-	-	-	-	-	-	-	-	-	(626,326)	(626,326)
รวมการเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย		**-**	**-**	**-**	**(935,699)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(935,699)**	**309,573**	**(626,126)**
รวมรายการกับผู้เป็นเจ้าของที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**(935,699)**	**-**	**(100,795,626)**	**-**	**-**	**(101,731,325)**	**309,573**	**(101,421,752)**
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จสำหรับปี												
กำไรหรือขาดทุน		-	-	-	-	-	145,697,625	-	-	145,697,625	(131,636)	145,565,989
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น		-	-	-	-	-	(10,866,563)	-	-	(10,866,563)	(111,287)	(10,977,850)
รวมกำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จสำหรับปี		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**134,831,062**	**-**	**-**	**134,831,062**	**(242,923)**	**134,588,139**
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567		**560,000,000**	**2,031,363,602**	**(191,412,548)**	**(21,709,240)**	**56,000,000**	**1,310,166,576**	**1,350,349**	**1,350,349**	**3,745,758,739**	**5,293,977**	**3,751,052,716**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

		งบการเงินรวม													
						กำไรสะสม				องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น					
	หมายเหตุ	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	ผลต่างจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย	ทุนสำรองตามกฎหมาย	สำรองหุ้นทุนซื้อคืน	ยังไม่ได้จัดสรร	หุ้นทุนซื้อคืน	ส่วนแบ่งกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	สำรองการตีราคาที่ดินใหม่	รวมองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	รวมส่วนของของบริษัทใหญ่	ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
								(บาท)							
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568															
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2568		**560,000,000**	**2,031,363,602**	**(191,412,548)**	**(21,709,240)**	**56,000,000**	**-**	**1,310,166,576**	**-**	**1,350,349**	**-**	**1,350,349**	**3,745,758,739**	**5,293,977**	**3,751,052,716**
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น															
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่															
หุ้นทุนซื้อคืน	*21*	-	-	-	-	-	18,993,764	(18,993,764)	(18,993,764)	-	-	-	(18,993,764)	-	(18,993,764)
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	*27*	-	-	-	-	-	-	(155,931,565)	-	-	-	-	(155,931,565)	-	(155,931,565)
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**18,993,764**	**(174,925,329)**	**(18,993,764)**	**-**	**-**	**-**	**(174,925,329)**	**-**	**(174,925,329)**
การเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย															
การได้มาซึ่งส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมโดยอำนาจควบคุมไม่เปลี่ยนแปลง		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	425	425
เงินปันผลจ่ายให้แก่ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทย่อย		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,042)	(1,042)
รวมการเปลี่ยนแปลงในส่วนได้เสียในบริษัทย่อย		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(617)**	**(617)**
รวมรายการกับผู้เป็นเจ้าของที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**18,993,764**	**(174,925,329)**	**(18,993,764)**	**-**	**-**	**-**	**(174,925,329)**	**(617)**	**(174,925,946)**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี															
กำไร		-	-	-	-	-	-	1,283,875,726	-	-	-	-	1,283,875,726	259,904	1,284,135,630
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น		-	-	-	-	-	-	476,059	-	-	294,231,377	294,231,377	294,707,436	777	294,708,213
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1,284,351,785**	**-**	**-**	**294,231,377**	**294,231,377**	**1,578,583,162**	**260,681**	**1,578,843,843**
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**560,000,000**	**2,031,363,602**	**(191,412,548)**	**(21,709,240)**	**56,000,000**	**18,993,764**	**2,419,593,032**	**(18,993,764)**	**1,350,349**	**294,231,377**	**295,581,726**	**5,149,416,572**	**5,554,041**	**5,154,970,613**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

		งบการเงินเฉพาะกิจการ				
				กำไรสะสม		
	หมายเหตุ	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	ทุนสำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
				(บาท)		
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567						
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		**560,000,000**	**2,031,363,602**	**56,000,000**	**701,191,050**	**3,348,554,652**
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น						
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น						
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	*27*	-	-	-	(100,795,626)	(100,795,626)
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**(100,795,626)**	**(100,795,626)**
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จสำหรับปี						
กำไร		-	-	-	234,049,799	234,049,799
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น		-	-	-	(5,910,033)	(5,910,033)
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี		**-**	**-**	**-**	**228,139,766**	**228,139,766**
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567		**560,000,000**	**2,031,363,602**	**56,000,000**	**828,535,190**	**3,475,898,792**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

		งบการเงินเฉพาะกิจการ						
				กำไรสะสม				
	หมายเหตุ	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	ทุนสำรองตามกฎหมาย	สำรองหุ้นทุนซื้อคืน	ยังไม่ได้จัดสรร	หุ้นทุนซื้อคืน	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
					(บาท)			
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568								
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2568		**560,000,000**	**2,031,363,602**	**56,000,000**	**-**	**828,535,190**	**-**	**3,475,898,792**
รายการกับผู้ถือหุ้นที่บันทึกโดยตรงเข้าส่วนของผู้ถือหุ้น								
การจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น								
หุ้นทุนซื้อคืน	*21*	-	-	-	18,993,764	(18,993,764)	(18,993,764)	(18,993,764)
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	*27*	-	-	-	-	(155,931,565)	-	(155,931,565)
รวมการจัดสรรส่วนทุนให้ผู้ถือหุ้น		**-**	**-**	**-**	**18,993,764**	**(174,925,329)**	**(18,993,764)**	**(174,925,329)**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี								
กำไร		-	-	-	-	213,571,094	-	213,571,094
รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี		**-**	**-**	**-**	**-**	**213,571,094**	**-**	**213,571,094**
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**560,000,000**	**2,031,363,602**	**56,000,000**	**18,993,764**	**867,180,955**	**(18,993,764)**	**3,514,544,557**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(บาท)		
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
กำไรสำหรับปี		1,284,135,630	145,565,989	213,571,094	234,049,799
ปรับรายการที่กระทบกำไรเป็นเงินสดรับ					
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	*25*	214,621,414	33,363,837	(648,577)	(18,788,716)
ต้นทุนทางการเงิน		414,722,235	437,585,255	14,186,576	11,208,734
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย		1,112,280,739	1,014,387,875	43,195,833	38,842,724
ผลขาดทุนจากการด้อยค่าเงินลงทุนระยะยาวอื่น		1,000,000	-	1,000,000	-
(กำไร) ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น		15,879,508	(295,141)	-	-
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนในบริษัทร่วม	*5*	(601,314,896)	-	-	-
กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรม		(8,630,953)	-	-	-
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	*11*	(206,911,039)	(89,717,205)	-	-
(กลับรายการ) ขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	*8*	989,202	(763,814)	16,727,161	242,480
ขาดทุนจากการปรับมูลค่าสินค้าคงเหลือ สินค้าเพื่อการจัดแสดงและยานพาหนะรอการขาย		801,309	4,579,754	-	-
(กำไร) ขาดทุนจากการจำหน่ายและตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์		5,161,313	(545,419)	-	-
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน		2,896,482	-	2,850,000	-
ขาดทุนจากการจำหน่ายและตัดจำหน่ายสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน		277,097	626,320	-	-
กำไรจากการเลิกสัญญาเช่า		(322,518)	-	(132,768)	(299,562)
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	*20*	31,163,118	21,028,998	5,343,841	4,114,100
ดอกเบี้ยรับ		(2,889,873)	(5,235,924)	(5,795,726)	(31,275,238)
รายได้เงินปันผล	*11, 12*	-	-	(256,174,694)	(165,901,874)
		2,263,858,768	1,560,580,525	34,122,740	72,192,447
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน					
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น		(488,187,613)	561,724,177	(43,576,896)	(14,975,833)
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน		5,029,782	4,206,096	-	180,863
สินค้าคงเหลือ		(784,580,307)	(149,058,969)	-	-
ยานพาหนะรอการขาย		252,572,883	246,757,083	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		(10,953,664)	(33,753,991)	(821,531)	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		25,700	157,049	(300,000)	(1,970,344)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น		2,386,430,485	1,142,604,661	48,054,078	(13,074,417)
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา		28,939,877	22,476,990	24,763,553	22,476,990
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		15,711,313	1,627,480	5,256,476	5,333,558
เงินประกันตามสัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว		531,616	(1,569,101)	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		(7,758,333)	5,074,166	(625,000)	8,750,000
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงานจ่าย	*20*	(13,133,179)	(6,945,976)	-	(954,314)
ประมาณการหนี้สินอื่น		(221,614,993)	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน		3,426,872,335	3,353,880,190	66,873,420	77,958,950
เงินสดจ่ายซื้อสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน		(42,541,183)	(138,695,544)	-	-
ภาษีเงินได้รับคืน		227,801,349	65,193,108	22,834,935	3,221,067
ภาษีเงินได้จ่ายออก		(182,323,154)	(180,863,987)	(8,763,659)	(10,275,071)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน		**3,429,809,347**	**3,099,513,767**	**80,944,696**	**70,904,946**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(บาท)		
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	*11*	(62,500,000)	(149,999,800)	(62,500,000)	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระค่าหุ้นในเงินลงทุนในบริษัทย่อย	*12*	-	-	(25,000,000)	(1,014,999,800)
เงินสดรับจากการซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	*5*	394,219,521	-	-	-
เงินสดรับจากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน		-	-	156,701	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์		(84,875,157)	(101,504,323)	(452,131)	(6,905,983)
เงินสดรับจากการขายอาคารและอุปกรณ์		3,985,511	6,907,759	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์สิทธิการใช้		(1,221,550)	(41,699,274)	-	(26,250,000)
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีภาระค้ำประกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง		(30,000,000)	7,000,000	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน		(3,264,993)	(8,138,395)	(70,620)	(7,338,796)
เงินสดจ่ายเพื่อเงินลงทุนชั่วคราว		(268,629)	(243,634)	-	-
เงินสดรับชำระคืนจากเงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน		-	-	157,480,400	1,099,000,000
เงินสดจ่ายสำหรับเงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน		-	-	(292,839,000)	(194,000,000)
เงินปันผลรับ		24,900,000	21,075,000	256,174,694	165,901,874
รับดอกเบี้ย		2,888,156	5,235,924	4,687,729	34,191,295
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน		**243,862,859**	**(261,366,743)**	**37,637,773**	**49,598,590**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินเบิกเกินบัญชี		(7,557,897)	(62,770)	-	-
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน		8,804,344,716	9,431,103,428	33,200,022	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน		(8,999,828,764)	(9,408,575,000)	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า		(1,013,469,033)	(907,725,208)	(29,823,756)	(25,704,247)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน		66,278,407	3,442,500	53,038,979	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน		(196,663,699)	(192,192,272)	(17,395,600)	(14,536,311)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน		1,471,989,458	1,222,682,198	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน		(1,438,884,519)	(634,656,108)	-	-
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมจากกิจการอื่น		2,246,124,878	1,225,034,108	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมจากกิจการอื่น		(3,618,166,930)	(2,797,837,059)	-	-
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	*27*	(156,137,209)	(100,587,123)	(156,137,208)	(100,587,123)
เงินปันผลจ่ายให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		(1,042)	(626,326)	-	-
จ่ายดอกเบี้ย		(383,284,879)	(407,634,056)	(2,895,720)	(1,795,922)
เงินสดรับจากการออกหุ้นใหม่ในบริษัทย่อยให้แก่ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมโดยอำนาจควบคุมไม่เปลี่ยนแปลง		-	200	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระหุ้นทุนซื้อคืน	*21*	(18,993,764)	-	(18,993,764)	-
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน		**(3,244,250,277)**	**(2,567,633,488)**	**(139,007,047)**	**(142,623,603)**

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(บาท)		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ					
ก่อนผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยน		429,421,929	270,513,536	(20,424,578)	(22,120,067)
ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีต่อเงินสดและ					
รายการเทียบเท่าเงินสด		120,400	(76,148)	-	-
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ		**429,542,329**	**270,437,388**	**(20,424,578)**	**(22,120,067)**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ 1 มกราคม		1,305,291,173	1,034,853,785	61,472,213	83,592,280
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ 31 ธันวาคม	*7*	**1,734,833,502**	**1,305,291,173**	**41,047,635**	**61,472,213**
รายการที่ไม่ใช่เงินสด					
เจ้าหนี้ค่าซื้ออาคารและอุปกรณ์ลดลง		2,173,814	13,773,729	-	3,175,730
เจ้าหนี้ค่าซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (เพิ่มขึ้น) ลดลง		(846,600)	(498,620)	70,620	(70,620)
สินทรัพย์สิทธิการใช้ที่โอนไปยานพาหนะรอการขาย		298,054,925	215,396,823	-	-
สินทรัพย์สิทธิการใช้ที่โอนมาจากสินทรัพย์ให้เช่า					
ตามสัญญาเช่าดำเนินงาน		23,316,561	80,712,873	-	-
สินทรัพย์สิทธิการใช้ที่โอนมาจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน		108,301,670	-	-	-
ยานพาหนะรอการขายโอนมาจาก					
สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน		11,902,508	8,540,339	-	-
ยานพาหนะรอการขายที่โอนมาจากที่ดิน อาคารและอุปกรณ์		-	1,758,943	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่โอนมาจากสินค้าคงเหลือ		-	56,217,980	-	-
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่ (โอนไป) มาจาก					
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์		(14,630,676)	12,392,322	-	-
โอนประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน		4,710,677	385,032	792,841	(1,599,972)
สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น		1,172,535,609	856,977,879	12,465,084	131,317,258
ยกเลิกสัญญาเช่า		5,001,843	-	4,233,769	7,884,831
ประเมินสัญญาเช่าใหม่		471,939	57,335	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการอื่นเพิ่มขึ้นจากการชำระ					
เจ้าหนี้การค้าโดยตรง		1,706,115,584	1,794,591,449	-	-

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

หมายเหตุ	สารบัญ
1	ข้อมูลทั่วไป
2	เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน
3	การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ
4	นโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ
5	การซื้อบริษัทย่อย
6	บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
7	เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
8	ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น
9	สินค้าคงเหลือ
10	ยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า
11	เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า
12	เงินลงทุนในบริษัทย่อย
13	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน
14	สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน
15	ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์
16	สัญญาเช่า
17	ค่าความนิยม
18	หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย
19	เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น
20	ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน
21	หุ้นทุนซื้อคืน
22	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นและสำรอง
23	ส่วนงานดำเนินงานและการจำแนกรายได้
24	ค่าใช้จ่ายตามธรรมชาติ
25	ภาษีเงินได้
26	กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน
27	เงินปันผล
28	เครื่องมือทางการเงิน
29	ภาระผูกพันกับบุคคลหรือกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
30	เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

งบการเงินนี้ได้รับอนุมัติให้ออกงบการเงินจากคณะกรรมการเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2569

1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย โดยมีที่อยู่จดทะเบียน ดังนี้

สำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2222/9 ถนนลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร

สำนักงานสาขา : เลขที่ 292 หมู่ที่ 3 ตำบลบางขุนกอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี

บริษัทใหญ่ของกลุ่มบริษัทในระหว่างปีการเงิน ได้แก่ บริษัท ธรรม โฮลดิ้งส์ จำกัด (ถือหุ้นร้อยละ 51) ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการรับให้บริการปรึกษาด้านบริหารงานและเป็นผู้จัดการดูแลผลประโยชน์ บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (รวมกันเรียกว่า "กลุ่มบริษัท") ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการจำหน่ายรถยนต์ เรือ และอะไหล่อุปกรณ์ทั้งในฐานะผู้นำเข้าและตัวแทนจัดจำหน่าย บริการซ่อมแซมบำรุงรักษารถยนต์และบริการอื่นๆ บริการให้เช่ารถยนต์และบริการคนขับรถ บริการวางระบบคอมพิวเตอร์ ระบบโทรศัพท์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ บริการด้านการพัฒนาและฝึกอบรมทรัพยากรบุคคล บริการบริหารงานด้านการตลาด นายหน้าประกันภัย การให้สินเชื่อสำหรับยานพาหนะ และธุรกิจการจัดหาลูกค้าสำหรับบริการให้เช่าเครื่องบินเจ็ตส่วนตัว โดยรายละเอียดของบริษัทย่อย บริษัทร่วมและการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุข้อ 11 และ 12

บริษัทได้จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อเดือนเมษายน 2566

2 เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน

งบการเงินนี้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงแนวปฏิบัติทางการบัญชีที่ประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพบัญชีฯ กฎระเบียบและประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง งบการเงินนี้นำเสนอเป็นเงินบาทซึ่งเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท นโยบายการบัญชีที่เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 4 ได้ถือปฏิบัติโดยสม่ำเสมอสำหรับการเงินทุกรอบระยะเวลารายงาน ยกเว้นที่กล่าวไว้ในหมายเหตุข้อ 3

ในการจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ผู้บริหารใช้วิจารณญาณ การประมาณการและข้อสมมติหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อการปฏิบัติตามนโยบายการบัญชีของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ ผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากที่ประมาณการไว้ ประมาณการและข้อสมมติที่ใช้ในการจัดทำงบการเงินจะได้รับการทบทวนอย่างต่อเนื่อง การปรับประมาณการทางบัญชีจะบันทึกโดยวิธีเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไป

3 การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ

การวัดมูลค่าที่ดิน

ในระหว่าง ปี 2568 กลุ่มบริษัทได้นำนโยบายบัญชีสำหรับการบันทึกมูลค่าที่ดินด้วยวิธีการตีราคาใหม่ตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 16 เรื่อง *ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์* มาถือปฏิบัติ โดยใช้วิธีเปลี่ยนทันที จากเดิมที่กลุ่มบริษัทใช้วิธีราคาทุน เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2568 กลุ่มบริษัทได้ประเมินมูลค่าที่ดินซึ่งมีมูลค่า 502.8 ล้านบาท โดยผู้ประเมินราคาอิสระ

ผลกระทบต่อรายการในงบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน มีดังนี้

	งบการเงินรวม *(พันบาท)*
งบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เพิ่มขึ้น	367,790
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเพิ่มขึ้น	73,558
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	
สำรองการตีราคาที่ดินใหม่เพิ่มขึ้น	294,232
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568	
ผลกำไรการตีราคาที่ดินใหม่ - สุทธิจากภาษีเพิ่มขึ้น	294,232

4 นโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ

(ก) เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงินรวม

งบการเงินรวมประกอบด้วยงบการเงินของบริษัท และบริษัทย่อย (รวมกันเรียกว่า "กลุ่มบริษัท") และส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัทในบริษัทร่วมและการร่วมค้า งบการเงินของบริษัทย่อยได้รวมอยู่ในงบการเงินรวมนับแต่วันที่มีการควบคุมจนถึงวันที่การควบคุมสิ้นสุดลง

ณ วันที่ซื้อธุรกิจ กลุ่มบริษัทวัดมูลค่าส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมตามอัตราส่วนได้เสียในสินทรัพย์สุทธิที่ได้มาจากผู้ถูกซื้อ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงส่วนได้เสียในบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัทที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทสูญเสียอำนาจการควบคุม ผลต่างระหว่างส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมที่มีการปรับปรุงแล้วและมูลค่ายุติธรรมของผลตอบแทนที่จ่ายหรือรับจากการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมโดยอำนาจควบคุมไม่เปลี่ยนแปลงรับรู้เป็นส่วนเกิน/ส่วนต่ำกว่าทุนอื่นในส่วนของเจ้าของ

เมื่อกลุ่มบริษัทสูญเสียการควบคุมในบริษัทย่อย กลุ่มบริษัทตัดรายการสินทรัพย์และหนี้สิน ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมและส่วนประกอบอื่นในส่วนของเจ้าของที่เกี่ยวข้องกับบริษัทย่อยนั้น ผลกำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการสูญเสียการควบคุมในบริษัทย่อยรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ส่วนได้เสียในบริษัทย่อยเดิมที่ยังคงเหลืออยู่ให้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่สูญเสียการควบคุม

กลุ่มบริษัทมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญ/การควบคุมร่วมในผู้ได้รับการลงทุนตามที่เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 11 กลุ่มบริษัทรับรู้เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้าในงบการเงินรวมด้วยวิธีส่วนได้เสีย จนถึงวันที่ความมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญหรือการควบคุมร่วมสิ้นสุดลง โดยรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยราคาทุนซึ่งรวมถึงต้นทุนการทำรายการ ภายหลังการรับรู้รายการเริ่มแรก เงินปันผลรับ ส่วนแบ่งกำไรหรือขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นของเงินลงทุนที่บันทึกตามวิธีส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัท จะถูกบันทึกในงบการเงินรวม

ยอดคงเหลือและรายการบัญชีระหว่างกิจการในกลุ่ม รวมถึงรายได้ หรือค่าใช้จ่ายที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงซึ่งเป็นผลมาจากรายการระหว่างกิจการในกลุ่ม ถูกตัดรายการในการจัดทำงบการเงินรวม กำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงซึ่งเป็นผลมาจากรายการกับบริษัทร่วมและการร่วมค้าถูกตัดรายการกับเงินลงทุนเท่าที่กลุ่มบริษัทมีส่วนได้เสียในกิจการที่ถูกลงทุนนั้น ขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงถูกตัดรายการในลักษณะเดียวกับกำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง แต่เท่าที่เมื่อไม่มีหลักฐานการด้อยค่าเกิดขึ้น

การรวมธุรกิจ

กลุ่มบริษัทบันทึกบัญชีสำหรับการรวมธุรกิจตามวิธีซื้อ เมื่อกลุ่มบริษัทประเมินว่ากลุ่มของกิจกรรมและสินทรัพย์ที่ซื้อมานั้นเข้านิยามธุรกิจและอำนาจในการควบคุมได้ถูกโอนมาให้กลุ่มบริษัท ยกเว้นกรณีการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน

สิ่งตอบแทนที่โอนให้สำหรับการรวมธุรกิจและสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้ที่ได้มาวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ค่าความนิยมที่เกิดขึ้นจะถูกทดสอบการด้อยค่าเป็นประจำทุกปี (ดูหมายเหตุข้อ 4(ฎ)) กำไรจากการซื้อในราคาต่อรองรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดขึ้น

สิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่ายวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันซื้อธุรกิจ สิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่ายที่จัดประเภทเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นจะไม่มีการวัดมูลค่าใหม่และการตัดรายการจะรับรู้ในส่วนของผู้ถือหุ้น สำหรับสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่ายอื่นๆ และวัดมูลค่าภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ ทุกวันที่รายงาน การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

หนี้สินที่อาจเกิดขึ้นของบริษัทที่ถูกซื้อที่รับมาจากการรวมธุรกิจ รับรู้เป็นหนี้สินหากมีภาระผูกพันในปัจจุบันซึ่งเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ในอดีต และสามารถวัดมูลค่ายุติธรรมได้อย่างน่าเชื่อถือ

ในการรวมธุรกิจที่ดำเนินการสำเร็จจากการทยอยซื้อ กลุ่มบริษัทต้องวัดมูลค่าส่วนได้เสียของเงินลงทุนที่กลุ่มบริษัทถืออยู่ในผู้ถูกซื้อก่อนการรวมธุรกิจใหม่ด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ซื้อและรับรู้ผลกำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นในกำไรหรือขาดทุนหรือในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นที่เกี่ยวข้อง มูลค่าของส่วนได้เสียในผู้ถูกซื้อก่อนการรวมธุรกิจที่เคยรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจะถูกรับรู้เสมือนว่าได้ขายเงินลงทุนดังกล่าวออกไป

การรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันบันทึกบัญชีโดยใช้วิธีเสมือนว่าเป็นวิธีการรวมส่วนได้เสีย โดยรับรู้สินทรัพย์และหนี้สินของธุรกิจที่ถูกซื้อด้วยมูลค่าตามบัญชีของธุรกิจดังกล่าวตามงบการเงินรวมของบริษัทใหญ่ในลำดับสูงสุด ณ วันที่เกิดรายการ ส่วนต่างระหว่างมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของธุรกิจที่ถูกนำมารวมดังกล่าวกับค่าตอบแทนที่จ่ายรับรู้เป็นส่วนเกิน (ต่ำกว่า) ทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันในส่วนของผู้ถือหุ้น รายการส่วนเกิน (ต่ำกว่า) ทุนดังกล่าวจะถูกตัดจำหน่ายเมื่อมีการขายเงินลงทุนในธุรกิจที่ซื้อดังกล่าวไป ผลการดำเนินงานของธุรกิจที่ถูกซื้อจะรวมอยู่ในงบการเงินรวมของผู้ซื้อนับตั้งแต่วันที่ต้นงวดของงบการเงินเปรียบเทียบหรือวันที่ธุรกิจเหล่านั้นอยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันแล้วแต่ระยะเวลาใดจะสั้นกว่า จนถึงวันที่การควบคุมสิ้นสุด

(ข) เงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมและการร่วมค้า

เงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมและการร่วมค้าในงบการเงินเฉพาะกิจการวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเผื่อการด้อยค่า เงินปันผลรับบันทึกในกำไรหรือขาดทุนในวันที่บริษัทมีสิทธิได้รับเงินปันผล กรณีที่บริษัทจำหน่ายเงินลงทุนบางส่วนต้นทุนเงินลงทุนคำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กำไรหรือขาดทุนจากการขายเงินลงทุนบันทึกในกำไรหรือขาดทุน

(ค) เงินตราต่างประเทศ

รายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศ รวมถึงสินทรัพย์และหนี้สินที่ไม่เป็นตัวเงินซึ่งเกิดจากรายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศ แปลงค่าเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงาน โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ สำหรับสินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นตัวเงินและเป็นเงินตราต่างประเทศแปลงค่าโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่รายงาน

ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นจากการแปลงค่าให้รับรู้เป็นกำไรหรือขาดทุนในงวดบัญชีนั้น

(ง) เครื่องมือทางการเงิน

(ง.1) การจัดประเภทและการวัดมูลค่า

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินอื่นๆ (นอกเหนือจากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (ดูหมายเหตุข้อ 4 (จ))) รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกเมื่อกลุ่มบริษัทเป็นคู่สัญญาตามข้อกำหนดของเครื่องมือทางการเงินนั้น และวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมทั้งนี้ สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่ไม่ได้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนจะรวมหรือหักต้นทุนการทำรายการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาด้วย

ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก สินทรัพย์ทางการเงินจะถูกจัดประเภทรายการตามการวัดมูลค่า ได้แก่ การวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น หรือมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน สินทรัพย์ทางการเงินจะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่ภายหลังการรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก เว้นแต่กลุ่มบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโมเดลธุรกิจในการบริหารสินทรัพย์ทางการเงิน ในกรณีดังกล่าวสินทรัพย์ทางการเงินที่ได้รับผลกระทบทั้งหมดจะถูกจัดประเภทรายการใหม่โดยทันทีเป็นต้นไปนับจากวันที่มีการเปลี่ยนแปลงการจัดประเภท

ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก หนี้สินทางการเงินจัดประเภทด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายตามวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง หรือมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ดอกเบี้ยจ่าย กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน และกำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการตัดรายการออกจากบัญชีรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายถูกวัดมูลค่าในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายตามวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง ราคาทุนตัดจำหน่ายลดลงด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น รายได้ดอกเบี้ย กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น กำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการตัดรายการออกจากบัญชีรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

(ง.2) การตัดรายการออกจากบัญชีและการหักกลบ

กลุ่มบริษัทตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินออกจากบัญชีเมื่อสิทธิตามสัญญาที่จะได้รับกระแสเงินสดจากสินทรัพย์ทางการเงินหมดอายุหรือมีการโอนสิทธิในการรับกระแสเงินสดตามสัญญาในธุรกรรมซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์ทางการเงินได้ถูกโอนหรือในกรณีที่กลุ่มบริษัทไม่ได้ทั้งโอนหรือคงไว้ซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของเกือบทั้งหมดและไม่ได้คงไว้ซึ่งการควบคุมในสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินออกจากบัญชีเมื่อภาระผูกพันตามสัญญาสิ้นสุดลง ยกเลิกหรือหมดอายุ กลุ่มบริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินออกจากบัญชีหากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและกระแสเงินสดจากการเปลี่ยนแปลงหนี้สินมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ โดยรับรู้หนี้สินทางการเงินใหม่ด้วยมูลค่ายุติธรรมที่สะท้อนเงื่อนไขที่เปลี่ยนแปลงแล้ว

ผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีที่ตัดรายการและสิ่งตอบแทนที่ได้รับหรือต้องจ่าย รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินจะหักกลบกันเพื่อรายงานในงบฐานะการเงินด้วยจำนวนสุทธิก็ต่อเมื่อกลุ่มบริษัทมีสิทธิบังคับใช้ตามกฎหมายในการหักกลบจำนวนเงินที่รับรู้และกลุ่มบริษัทตั้งใจที่จะชำระด้วยจำนวนเงินสุทธิ หรือตั้งใจที่จะรับสินทรัพย์และชำระหนี้สินพร้อมกัน

(ง.3) อนุพันธ์

อนุพันธ์รับรู้ด้วยมูลค่ายุติธรรม และวัดมูลค่ายุติธรรมทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ผลกำไรหรือขาดทุนจากการวัดมูลค่ายุติธรรมใหม่จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที

(ง.4) การด้อยค่าของสินทรัพย์ทางการเงินนอกเหนือจากลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

กลุ่มบริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้า ยกเว้นสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิตนับแต่การรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหรือเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต ซึ่งกรณีดังกล่าวจะวัดค่าเผื่อผลขาดทุนด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา

ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นการประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตด้วยความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักโดยพิจารณาถึงการคาดการณ์ในอนาคตประกอบกับประสบการณ์ในอดีต ซึ่งคำนวณโดยใช้มูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินที่คาดว่าจะไม่ได้รับคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทพิจารณาว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญหากเกินกำหนดชำระมากกว่า 30 วัน มีการเปลี่ยนแปลงของอันดับความน่าเชื่อถือที่ลดระดับลงอย่างมีนัยสำคัญ มีการดำเนินงานที่ถดถอยอย่างมีนัยสำคัญของลูกหนี้ หรือมีการเปลี่ยนแปลงหรือคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ตลาด สภาวการณ์ทางเศรษฐกิจหรือกฎหมายที่ส่งผลในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของลูกหนี้ในการจ่ายชำระภาระผูกพันให้กับกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทพิจารณาว่าสินทรัพย์ทางการเงินจะเกิดการผิดสัญญาเมื่อ
- ผู้กู้ไม่สามารถจ่ายชำระภาระผูกพันด้านเครดิตให้แก่กลุ่มบริษัทได้เต็มจำนวน อีกทั้งกลุ่มบริษัทไม่มีสิทธิในการไล่เบี้ย เช่น การยึดหลักประกัน (หากมีการวางหลักประกัน) หรือ
- สินทรัพย์ทางการเงินค้างชำระเกินกว่า 90 วัน

(ง.5) การตัดจำหน่าย

มูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงินจะถูกตัดจำหน่ายเมื่อกลุ่มบริษัทไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะได้รับคืนเงิน หากมีการรับเงินคืนในภายหลังจากสินทรัพย์ที่มีการตัดจำหน่ายแล้วจะรับรู้เป็นการกลับรายการการด้อยค่าในกำไรหรือขาดทุนในงวดที่ได้รับคืน

(ง.6) ดอกเบี้ย

ดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่ายรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง ในการคำนวณดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่าย อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงจะนำมาใช้กับมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ (เมื่อสินทรัพย์ไม่มีการด้อยค่าด้านเครดิต) หรือราคาทุนตัดจำหน่ายของหนี้สิน

(จ) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นรับรู้เมื่อกลุ่มบริษัทมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนตามสัญญา ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นวัดมูลค่าด้วยราคาของรายการหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น หนี้สูญจะถูกตัดจำหน่ายเมื่อกลุ่มบริษัทไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะได้รับเงินคืน

กลุ่มบริษัทประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา ซึ่งประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองเพื่อหาอัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งวิธีดังกล่าวมีการจัดกลุ่มลูกหนี้ตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามระยะเวลาที่เกินกำหนดชำระ โดยนำข้อมูลผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในอดีต การปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้นั้นๆ ตลอดจนการประเมินข้อมูลสภาวการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาวการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันที่รายงาน

(ฉ) สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ต้นทุนของยานยนต์คำนวณโดยวิธีเฉพาะเจาะจง ส่วนต้นทุนของอะไหล่และอุปกรณ์คำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ย

(ช) สินค้าเพื่อการจัดแสดง

สินค้าเพื่อการจัดแสดงคือสินค้าภายใต้สินเชื่อจากกิจการอื่นที่มีไว้เพื่อการจัดแสดง โดยแสดงมูลค่าตามยอดหนี้คงค้าง

(ซ) ยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า

สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานถูกโอนเป็นยานพาหนะรอการขายเมื่อวันที่ได้หยุดการให้เช่าและถือไว้เพื่อขาย วัดมูลค่าด้วยราคาตามบัญชี ณ วันที่สินทรัพย์ดังกล่าวได้หยุดการให้เช่าหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

ต้นทุนของยานพาหนะรอการขายคำนวณโดยใช้วิธีราคาเฉพาะเจาะจง

(ฌ) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนวัดมูลค่าด้วยราคาทุน (รวมถึงต้นทุนการกู้ยืม) หักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า

ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของอาคารและส่วนปรับปรุงอาคารและสินทรัพย์สิทธิการใช้จำนวน 3 - 30 ปี และรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

(ญ) สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานและที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานและอาคารและอุปกรณ์วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า ที่ดินวัดมูลค่าด้วยราคาที่ตีใหม่ ราคาที่ตีใหม่หมายถึงมูลค่ายุติธรรมซึ่งกำหนดจากเกณฑ์การใช้งานของสินทรัพย์ที่มีอยู่จริง ณ วันที่มีการตีราคาใหม่ที่คำนวณจากมูลค่ายุติธรรมในภายหลังจากนั้นและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์

ราคาทุนรวมถึงต้นทุนการกู้ยืมและต้นทุนในการรื้อถอน การขนย้าย การบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์

ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานและที่ดิน อาคารและอุปกรณ์รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

สินทรัพย์ที่ตีราคาใหม่

การตีราคาสินทรัพย์ใหม่ดำเนินการโดยผู้เชี่ยวชาญในการประเมินราคาที่มีความเป็นอิสระอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าราคาตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ได้รับการประเมินไม่แตกต่างอย่างเป็นสาระสำคัญจากมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่รายงาน ซึ่งมูลค่าของสินทรัพย์ส่วนที่ตีเพิ่มขึ้นจะบันทึกไปยังกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและแสดงเป็น “สำรองการตีราคาสินทรัพย์” ในองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น ในกรณีที่มูลค่าของสินทรัพย์ลดลงจากการตีราคาใหม่จะบันทึกในกำไรหรือขาดทุนสำหรับมูลค่าที่ลดลงเฉพาะจำนวนที่ลดลงมากกว่าสำรองการตีราคาสินทรัพย์ที่เคยบันทึกไว้ครั้งก่อนในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นของสินทรัพย์ชิ้นเดียวกันนั้น

ต้นทุนที่เกิดขึ้นในภายหลัง

ต้นทุนในการเปลี่ยนแทนส่วนประกอบรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีของรายการสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานและที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เมื่อกลุ่มบริษัทจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากรายการนั้นและสามารถวัดมูลค่าต้นทุนของรายการนั้นได้อย่างน่าเชื่อถือ ชิ้นส่วนที่ถูกเปลี่ยนแทนจะถูกตัดจำหน่ายตามมูลค่าตามบัญชี ต้นทุนที่เกิดขึ้นเป็นประจำในการซ่อมบำรุงสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานและที่ดิน อาคารและอุปกรณ์จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

ค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามเกณฑ์อายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของแต่ละส่วนประกอบของสินทรัพย์ และรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและติดตั้ง

ประมาณการอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์แสดงได้ดังนี้

สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	ตามอายุสัญญาเช่า
ส่วนปรับปรุงที่ดิน	10 ปี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	2 - 30 ปี
ยานพาหนะ	5 ปี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	3 - 10 ปี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	2 - 5 ปี

(ฎ) ค่าความนิยม

ค่าความนิยมวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนหักขาดทุนจากการด้อยค่าสะสม โดยค่าความนิยมของเงินลงทุนที่บันทึกตามวิธีส่วนได้เสียรวมอยู่ในมูลค่าตามบัญชีของเงินลงทุน

(ฎ) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า รายจ่ายภายหลังการรับรู้รายการจะรับรู้เป็นสินทรัพย์เมื่อก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคต ค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์ของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ประมาณการระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์ของลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์คือ 5 ปี และ 10 ปี ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่คิดค่าตัดจำหน่ายสำหรับซอฟต์แวร์ระหว่างติดตั้ง

(ฐ) สัญญาเช่า

ณ วันเริ่มต้นของสัญญา กลุ่มบริษัทจะประเมินว่าสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า เมื่อสัญญานั้นให้สิทธิในการควบคุมการใช้สินทรัพย์ที่ระบุสำหรับช่วงเวลาหนึ่งเพื่อแลกเปลี่ยนกับสิ่งตอบแทน

ในฐานะผู้เช่า

ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือวันที่มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทจะปันส่วนสิ่งตอบแทนที่ต้องจ่ายตามสัญญาให้กับแต่ละส่วนประกอบของสัญญาเช่าตามราคาเอกเทศของแต่ละส่วนประกอบ สำหรับสัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มบริษัทเลือกที่จะไม่แยกส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่าและรับรู้สัญญาเช่าและส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่าเป็นสัญญาเช่าทั้งหมด

กลุ่มบริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล ยกเว้นสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์มีมูลค่าต่ำหรือสัญญาเช่าระยะสั้นจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายโดยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า

สินทรัพย์สิทธิการใช้วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า และปรับปรุงเมื่อมีการวัดมูลค่าใหม่ของหนี้สินตามสัญญาเช่า ต้นทุนของสินทรัพย์สิทธิการใช้ประกอบด้วยจำนวนเงินที่รับรู้เมื่อเริ่มแรกของหนี้สินตามสัญญาเช่าปรับปรุงด้วยเงินจ่ายล่วงหน้ารวมกับต้นทุนทางตรงเริ่มแรก ประมาณการต้นทุนในการบูรณะและสุทธิจากสิ่งจูงใจในสัญญาเช่าที่ได้รับ ค่าเสื่อมราคารับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีเส้นตรงนับจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลจนถึงวันสิ้นสุดของอายุสัญญาเช่า เว้นแต่สัญญาเช่าดังกล่าวมีการโอนกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ที่เช่าให้กับกลุ่มบริษัทเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า หรือกลุ่มบริษัทจะใช้สิทธิในการซื้อสินทรัพย์ ในกรณีนี้จะบันทึกค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์ที่เช่า ซึ่งกำหนดตามเกณฑ์เดียวกันกับสินทรัพย์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่าที่ต้องจ่ายทั้งหมดตามสัญญา ทั้งนี้กลุ่มบริษัทใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มของกลุ่มบริษัทในการคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน กลุ่มบริษัทกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มโดยนำอัตราดอกเบี้ยจากแหล่งข้อมูลทางการเงินภายนอกหลายแห่งและได้ปรับปรุงบางส่วนเพื่อให้สะท้อนระยะเวลาของสัญญาเช่าและลักษณะของสินทรัพย์ที่เช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่ายตามวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง และหนี้สินตามสัญญาเช่าจะถูกวัดมูลค่าใหม่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าหรือมีการเปลี่ยนแปลงการประเมินการเลือกใช้สิทธิที่ระบุในสัญญาเช่า เมื่อมีการวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ จะปรับปรุงกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ หรือรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน หากมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ได้ถูกลดมูลค่าลงจนเป็นศูนย์แล้ว

ในฐานะผู้ให้เช่า

ณ วันที่เริ่มต้นของสัญญาเช่าหรือวันที่มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทจะปันส่วนสิ่งตอบแทนที่จะได้รับตามสัญญาให้กับแต่ละส่วนประกอบตามเกณฑ์ราคาขายที่เป็นเอกเทศ

ณ วันเริ่มต้นของสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทพิจารณาจัดประเภทสัญญาเช่าที่ได้โอนความเสี่ยงและผลตอบแทนทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดที่ผู้เป็นเจ้าของพึงได้รับจากสินทรัพย์อ้างอิงไปให้แก่ผู้เช่าเป็นสัญญาเช่าเงินทุน สัญญาที่ไม่เข้าเงื่อนไขดังกล่าวจะจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าดำเนินงาน

เมื่อกลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้เช่าช่วง กลุ่มบริษัทจะจัดประเภทสัญญาเช่าช่วงเป็นสัญญาเช่าเงินทุนหรือสัญญาเช่าดำเนินงานโดยอ้างอิงสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกิดจากสัญญาเช่าหลัก หากสัญญาเช่าหลักเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นกลุ่มบริษัทจะจัดประเภทสัญญาเช่าช่วงเป็นสัญญาเช่าดำเนินงาน สินทรัพย์สิทธิการใช้ดังกล่าวจะแสดงเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

กลุ่มบริษัทรับรู้ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนด้วยจำนวนเงินลงทุนสุทธิของสัญญาเช่า ซึ่งประกอบด้วยมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่าและมูลค่าคงเหลือที่ไม่ได้รับประกันคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยตามนัยของสัญญาเช่า รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าเงินทุนจะถูกปันส่วนในแต่ละรอบระยะเวลาบัญชีเพื่อสะท้อนอัตราผลตอบแทนคงที่ในแต่ละงวดของกลุ่มบริษัทที่ได้จากเงินลงทุนสุทธิคงเหลือตามสัญญาเช่า

กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงานในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่าและแสดงเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ค่าเช่า ต้นทุนทางตรงเริ่มแรกที่เกิดขึ้นเพื่อการได้มาซึ่งสัญญาเช่าดำเนินงานจะรวมเป็นมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ให้เช่าและรับรู้ต้นทุนดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายตลอดอายุสัญญาเช่าโดยใช้เกณฑ์เดียวกันกับรายได้ค่าเช่า ค่าเช่าที่อาจเกิดขึ้นรับรู้เป็นรายได้ค่าเช่าในรอบระยะเวลาบัญชีที่ได้รับ

กลุ่มบริษัทประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของสัญญา ซึ่งประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองเพื่อหาอัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งวิธีดังกล่าวมีการจัดกลุ่มลูกหนี้สัญญาเช่าตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามระยะเวลาที่เกินกำหนดชำระ โดยนำข้อมูลผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในอดีต การปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้นั้นๆ ตลอดจนการประเมินข้อมูลสภาวการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาวการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันที่รายงาน กลุ่มบริษัทตัดรายการลูกหนี้สัญญาเช่าตามที่เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 4 (ง)

(ฑ) การด้อยค่าสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงิน

ยอดสินทรัพย์ตามบัญชีของกลุ่มบริษัทได้รับการทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่มีข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน สำหรับค่าความนิยมจะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทุกปีในช่วงเวลาเดียวกัน

ขาดทุนจากการด้อยค่ารับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สูงกว่ามูลค่าที่จะได้รับคืน มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนคำนวณโดยใช้ประมาณการกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคตจะคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน โดยใช้อัตราคิดลดก่อนคำนึงภาษีเงินได้เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบัน ซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อสินทรัพย์

ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่เคยรับรู้ในงวดก่อนจะถูกกลับรายการ หากมีการเปลี่ยนแปลงประมาณการที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ยกเว้นขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยมจะไม่มีการปรับปรุงกลับรายการ ขาดทุนจากการด้อยค่าจะถูกกลับรายการเพียงเท่าที่มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ไม่เกินกว่ามูลค่าตามบัญชีภายหลังหักค่าเสื่อมราคาหรือค่าตัดจำหน่าย เสมือนหนึ่งไม่เคยมีการบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่ามาก่อน

(ฒ) หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย

เจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดง

เจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดงได้แก่สินเชื่อที่ได้รับเพื่อนำรถยนต์ไปจัดแสดงและขายให้ลูกค้า ภายใต้การบังคับชำระเงินตามเวลาที่กำหนด โดยแสดงมูลค่าตามยอดคงค้าง

(ณ) ผลประโยชน์ของพนักงาน

โครงการสมทบเงิน

ภาระผูกพันในการสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานของกลุ่มบริษัทจะถูกรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายพนักงานในกำไรหรือขาดทุนในรอบระยะเวลาที่พนักงานได้ทำงานให้กับกิจการ

โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้

ภาระผูกพันสุทธิของกลุ่มบริษัทจากโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ถูกคำนวณจากการประมาณผลประโยชน์ในอนาคตที่เกิดจากการทำงานของพนักงานในงวดปัจจุบันและงวดก่อนๆ ผลประโยชน์ดังกล่าวได้มีการคิดลดกระแสเงินสดเพื่อให้เป็นมูลค่าปัจจุบันซึ่งจัดทำโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ได้รับอนุญาตเป็นประจำ โดยวิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้

ในการวัดมูลค่าใหม่ของหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิ กำไรหรือขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยจะถูกรับรู้รายการในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นทันที กลุ่มบริษัทกำหนดดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิโดยใช้อัตราคิดลดที่ใช้วัดมูลค่าภาระผูกพันตามโครงการผลประโยชน์ ณ ต้นปี โดยคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงใดๆ ในหนี้สินผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สุทธิซึ่งเป็นผลมาจากการสมทบเงินและการจ่ายชำระผลประโยชน์ ดอกเบี้ยจ่ายสุทธิและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการผลประโยชน์รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง

ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้างจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อวันใดวันหนึ่งต่อไปนี้เกิดขึ้นก่อน เมื่อกลุ่มบริษัทไม่สามารถยกเลิกข้อเสนอการให้ผลประโยชน์ดังกล่าวได้อีกต่อไป หรือเมื่อกลุ่มบริษัทรับรู้ต้นทุนสำหรับการปรับโครงสร้างหากระยะเวลาการจ่ายผลประโยชน์เกินกว่า 12 เดือนนับจากวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้างจะถูกคิดลดกระแสเงินสด

ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน

ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงานรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อพนักงานทำงานให้ หนี้สินรับรู้ด้วยมูลค่าที่คาดว่าจะจ่ายชำระ หากกลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันตามกฎหมายหรือภาระผูกพันโดยอนุมานที่จะต้องจ่ายอันเป็นผลมาจากการที่พนักงานได้ทำงานให้ในอดีตและภาระผูกพันนี้สามารถประมาณได้อย่างสมเหตุสมผล

(ด) ประมาณการหนี้สิน

ประมาณการหนี้สินพิจารณาจากการคิดลดกระแสเงินสดที่จะจ่ายในอนาคตโดยใช้อัตราคิดลดในตลาดปัจจุบันก่อนคำนึงถึงภาษีเงินได้ เพื่อให้สะท้อนจำนวนที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบันซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อหนี้สิน ประมาณการหนี้สินส่วนที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากเวลาที่ผ่านไปรับรู้เป็นต้นทุนทางการเงิน

(ต) การวัดมูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรมคือราคาที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์หรือจ่ายชำระเพื่อโอนหนี้สินในรายการที่เกิดขึ้นในสภาพปกติระหว่างผู้ร่วมตลาด ณ วันที่วัดมูลค่าในตลาดหลัก หรือตลาดที่ให้ประโยชน์สูงสุด (หากไม่มีตลาดหลัก) ที่กลุ่มบริษัทเข้าถึงได้ในวันดังกล่าว มูลค่ายุติธรรมของหนี้สินสะท้อนผลกระทบของความเสี่ยงที่ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดของภาระผูกพัน

การวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สิน กลุ่มบริษัทใช้ข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ มูลค่ายุติธรรมเหล่านี้ถูกจัดประเภทในแต่ละลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมตามข้อมูลที่ใช้ในการประเมินมูลค่า ดังนี้

- ข้อมูลระดับ 1 เป็นราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกัน
- ข้อมูลระดับ 2 เป็นข้อมูลอื่นที่สังเกตได้โดยตรงหรือโดยอ้อมสำหรับสินทรัพย์นั้นหรือหนี้สินนั้นนอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายซึ่งรวมอยู่ในข้อมูลระดับ 1
- ข้อมูลระดับ 3 ข้อมูลที่ใช้เป็นข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินนั้น

หากสินทรัพย์หรือหนี้สินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมมีราคาเสนอซื้อและราคาเสนอขายกลุ่มบริษัทวัดมูลค่าสินทรัพย์และสถานะการเป็นสินทรัพย์ด้วยราคาเสนอซื้อ และวัดมูลค่าหนี้สินและสถานะการเป็นหนี้สินด้วยราคาเสนอขาย

หลักฐานที่ดีที่สุดสำหรับมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกคือราคาของการทำรายการ เช่น มูลค่ายุติธรรมของผลตอบแทนที่ให้หรือได้รับ หากกลุ่มบริษัทพิจารณาว่ามูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกแตกต่างจากราคาของการทำรายการ ทำให้เครื่องมือทางการเงินวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมปรับด้วยผลต่างระหว่างมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกและราคาของการทำรายการและรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที เว้นแต่มูลค่ายุติธรรมที่ได้มาถูกจัดลำดับชั้นการวัดมูลค่ายุติธรรมอยู่ในระดับ 3 ผลต่างดังกล่าวจะรับรู้เป็นรายการรอตัดบัญชีซึ่งจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนด้วยเกณฑ์ที่เหมาะสมตลอดอายุของเครื่องมือทางการเงินหรือจนกว่ามูลค่ายุติธรรมมีการโอนเปลี่ยนลำดับชั้นหรือเมื่อรายการดังกล่าวสิ้นสุดลง

(ถ) หุ้นทุนซื้อคืน

เมื่อมีการซื้อคืนหุ้นทุน จำนวนสิ่งตอบแทนที่จ่ายซื้อรวมถึงต้นทุนที่เกี่ยวข้องโดยตรงจัดประเภทเป็นหุ้นทุนซื้อคืนและแสดงเป็นรายการหักในส่วนของผู้ถือหุ้น และจัดสรรจำนวนเดียวกันนี้จากกำไรสะสมไปเป็นสำรองหุ้นทุนซื้อคืนภายใต้ส่วนของผู้ถือหุ้น เมื่อมีการจำหน่ายหุ้นทุนซื้อคืน จำนวนเงินที่ได้รับรับรู้เป็นรายการเพิ่มขึ้นในส่วนของผู้ถือหุ้น โดยหักบัญชีหุ้นทุนซื้อคืนด้วยจำนวนต้นทุนของหุ้นทุนซื้อคืนที่จำหน่ายซึ่งคำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก และโอนจำนวนเดียวกันนี้จากบัญชีสำรองหุ้นทุนซื้อคืนไปกำไรสะสม ส่วนเกินทุนจากการจำหน่ายหุ้นทุนซื้อคืน (“ส่วนเกินทุนหุ้นทุนซื้อคืน”) แสดงเป็นรายการแยกต่างหากในส่วนของผู้ถือหุ้น ขาดทุนสุทธิจากการจำหน่ายหรือยกเลิกหุ้นทุนซื้อคืนนำไปหักจากกำไรสะสมหลังจากที่หักจากส่วนเกินทุนหุ้นทุนซื้อคืนหมดแล้ว

(ท) รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า

การรับรู้รายได้

รายได้รับรู้เมื่อลูกค้ามีอำนาจควบคุมในสินค้าหรือบริการด้วยจำนวนเงินที่สะท้อนถึงสิ่งตอบแทนที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะมีสิทธิได้รับซึ่งไม่รวมจำนวนเงินที่เก็บแทนบุคคลที่สาม รายได้ที่รับรู้ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและแสดงสุทธิจากส่วนลดการค้าและส่วนลดตามปริมาณ

รายได้จากการขายสินค้ารับรู้ ณ วันที่มีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า

รายได้จากการให้บริการรับรู้ตลอดช่วงเวลาหนึ่งเมื่อได้ให้บริการ ต้นทุนที่เกี่ยวข้องรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

สำหรับสัญญาที่มีการรวมการขายสินค้าและบริการเข้าด้วยกัน กลุ่มบริษัทรับรู้รายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการแยกจากกัน หากสามารถแยกสินค้าหรือบริการดังกล่าวออกจากกันได้และลูกค้าได้รับประโยชน์จากสินค้าหรือบริการนั้น หรือมีการให้บริการหลายๆ ประเภทในรอบระยะเวลารายงานที่แตกต่างกัน สิ่งตอบแทนที่ได้รับจะถูกปันส่วนตามสัดส่วนของราคาขายที่เป็นเอกเทศของสินค้าและบริการนั้นๆ

โปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า

สำหรับโปรแกรมสิทธิพิเศษที่กลุ่มบริษัทมีให้ลูกค้า สิ่งตอบแทนที่ได้รับจะปันส่วนตามสัดส่วนของราคาขายที่เป็นเอกเทศของสินค้าและคะแนน จำนวนเงินที่ปันส่วนให้กับคะแนนจะรับรู้เป็นหนี้สินที่เกิดจากสัญญา และรับรู้รายได้เมื่อลูกค้าใช้สิทธิแลกคะแนนหรือเมื่อมีความน่าจะเป็นน้อยมากที่ลูกค้าจะใช้สิทธิแลกคะแนนดังกล่าว ทั้งนี้ราคาขายที่เป็นเอกเทศของคะแนนประมาณการโดยอ้างอิงกับส่วนลดที่ให้แก่ลูกค้าและความน่าจะเป็นที่ลูกค้าจะใช้สิทธิแลกคะแนน และจะได้รับการทบทวนการประมาณการดังกล่าว ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

รายได้ค่านายหน้า

สำหรับสัญญาที่กลุ่มบริษัทดำเนินการจัดหาสินค้าหรือบริการแทนลูกค้าและไม่มีอำนาจควบคุมในสินค้าหรือบริการดังกล่าวก่อนที่ผู้ขายหรือผู้ให้บริการหลักจะโอนสินค้าหรือบริการนั้นให้กับลูกค้า กลุ่มบริษัทดำเนินการในลักษณะการเป็นตัวแทนและรับรู้ผลตอบแทนสุทธิของสัญญาดังกล่าวเป็นรายได้จากค่านายหน้า เมื่อภาระผูกพันในการจัดหาสินค้าหรือบริการที่กำหนดไว้เสร็จสิ้น

ยอดคงเหลือของสัญญา

หนี้สินที่เกิดจากสัญญารวมถึงเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้าเป็นภาระผูกพันที่จะต้องโอนสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า หนี้สินที่เกิดจากสัญญารวมถึงเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้ารับรู้เมื่อกลุ่มบริษัทได้รับชำระหรือมีสิทธิที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนที่เรียกคืนไม่ได้จากลูกค้าก่อนที่กลุ่มบริษัทรับรู้รายได้ที่เกี่ยวข้อง

(ธ) ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับปีประกอบด้วยภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีซึ่งรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเว้นแต่รายการที่เกี่ยวข้องในการรวมธุรกิจ หรือรายการที่รับรู้โดยตรงในส่วนของผู้ถือหุ้นหรือกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันบันทึกโดยคำนวณจากกำไรหรือขาดทุนประจำปีที่ต้องเสียภาษี โดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่ามีผลบังคับใช้ ณ วันที่รายงาน ตลอดจนการปรับปรุงทางภาษีที่เกี่ยวกับรายการในปีก่อนๆ

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกโดยคำนวณจากผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดขึ้นระหว่างมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินและจำนวนที่ใช้เพื่อความมุ่งหมายทางภาษี ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะไม่ถูกรับรู้เมื่อเกิดจากผลแตกต่างชั่วคราว สำหรับการรับรู้ค่าความนิยมในครั้งแรก การรับรู้สินทรัพย์หรือหนี้สินในครั้งแรกซึ่งเป็นรายการที่ไม่ใช่การรวมธุรกิจหรือไม่ส่งผลกระทบต่อกำไรขาดทุนทางบัญชีและทางภาษี ณ วันที่เกิดรายการนั้น และไม่ทำให้ผลแตกต่างชั่วคราวที่ต้องเสียภาษีและผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษีมีจำนวนเท่ากัน ณ วันที่เกิดรายการนั้น และผลแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับเงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้าหากเป็นไปได้ว่าจะไม่มีการกลับรายการในอนาคตอันใกล้

การวัดมูลค่าของภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีต้องสะท้อนถึงผลกระทบทางภาษีที่จะเกิดจากลักษณะวิธีการที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะได้รับผลประโยชน์จากสินทรัพย์หรือจะจ่ายชำระหนี้สินตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน โดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่ามีผลบังคับใช้ ณ วันที่รายงาน ทั้งนี้ สินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันจะหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันในงบการเงินเฉพาะกิจการ

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะบันทึกต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากำไรเพื่อเสียภาษีในอนาคตจะมีจำนวนเพียงพอกับการใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวดังกล่าว สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะถูกทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานและจะถูกปรับลดลงเท่าที่ประโยชน์ทางภาษีจะมีโอกาสถูกใช้จริง

5 การซื้อบริษัทย่อย

การซื้อบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด

เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2568 กลุ่มบริษัทได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด (นีโอ) ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการหลังการขายสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า โดยการซื้อหุ้นสามัญในนีโอ เป็นจำนวนร้อยละ 50.00 ทำให้กลุ่มบริษัทมีส่วนได้เสียเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 49.99 เป็นร้อยละ 99.99 สิ่งตอบแทนที่จ่ายประกอบด้วยเงินสดจำนวน 83 ล้านบาท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการซื้อประมาณ 0.8 ล้านบาท โดยได้รวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหารในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมของกลุ่มบริษัทในงวดที่เกิดรายการ

ในระหว่างปีนับตั้งแต่วันที่ซื้อกิจการจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 นีโอมีรายได้เป็นจำนวนเงิน 3,845.1 ล้านบาท และกำไรจำนวนเงิน 298.9 ล้านบาท ซึ่งรวมเป็นส่วนหนึ่งของผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ฝ่ายบริหารคาดว่าหากกลุ่มบริษัทได้มีการซื้อธุรกิจตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2568 จะมีรายได้รวมจำนวน 27,367.6 ล้านบาท และกำไรรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 825.1 ล้านบาท ในการกำหนดมูลค่าดังกล่าวฝ่ายบริหารใช้ข้อสมมติในการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรม โดยถือเสมือนว่าการรวมกิจการที่เกิดขึ้นในระหว่างงวดนั้นได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2568

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา ณ วันซื้อกิจการ แสดงได้ดังนี้

สินทรัพย์ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมา	*หมายเหตุ*	**มูลค่ายุติธรรม** *(ล้านบาท)*
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด		477
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น		315
สินค้าคงเหลือ		525
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	*15*	113
สินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	176
สินทรัพย์หมุนเวียนและไม่หมุนเวียนอื่น		250
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	*18*	(295)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น		(473)
หนี้สินตามสัญญาเช่า	*18*	(171)
ประมาณการหนี้สินอื่น		(412)
หนี้สินหมุนเวียนและไม่หมุนเวียนอื่น		(130)
สินทรัพย์สุทธิ		**375**
หัก ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม (ร้อยละ 0.00003)		-
ส่วนได้เสียในนีโอที่บริษัทถืออยู่ก่อนการรวมธุรกิจ		(918)
ค่าความนิยม	*17*	626
รวมสิ่งตอบแทนที่โอนให้		**83**
เงินสดที่ได้มาจากการซื้อบริษัทย่อย		477
เงินสดที่จ่าย		(83)
กระแสเงินสดรับสุทธิ		**394**

กลุ่มบริษัทอยู่ในระหว่างการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ได้มาที่ระบุได้และหนี้สินที่รับมาจากการซื้อธุรกิจ ซึ่งการประเมินราคายังไม่เสร็จสมบูรณ์ และหากมีข้อมูลใหม่ที่ได้รับเพิ่มเติมภายในหนึ่งปีนับจากวันที่มีการซื้อธุรกิจและรับทราบข้อเท็จจริงที่สะท้อนเหตุการณ์แวดล้อมที่มีอยู่ ณ วันที่ซื้อธุรกิจ การบันทึกบัญชีเกี่ยวกับการซื้อธุรกิจอาจมีการปรับปรุงใหม่

การวัดมูลค่ายุติธรรมของส่วนได้เสียที่มีอยู่ก่อนของกลุ่มบริษัทในนีโอร้อยละ 49.99 ทำให้เกิดผลกำไรจำนวน 601.3 ล้านบาท (มูลค่ายุติธรรมของส่วนได้เสียที่มีอยู่ก่อนของกลุ่มบริษัทในนีโอจำนวน 918.1 ล้านบาท หักมูลค่าตามบัญชีของเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในนีโอ ณ วันที่ซื้อธุรกิจการจำนวน 316.8 ล้านบาท) ซึ่งได้รับรู้ไว้ใน "กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนในบริษัทร่วม" ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

การเข้าถือหุ้นในบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด ช่วยให้กลุ่มบริษัทสามารถขยายธุรกิจด้านยานยนต์ได้อย่างครบวงจรมากขึ้น เนื่องจากบริษัทดังกล่าวประกอบธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้า ซึ่งสอดคล้องกับกระแสความนิยมของตลาดรถยนต์ไฟฟ้าที่เติบโตต่อเนื่อง การเข้าซื้อกิจการจึงช่วยเพิ่มส่วนแบ่งตลาดและเสริมความแข็งแกร่งในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทในระยะยาว

ค่าความนิยมเกิดจากศักยภาพของบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด ในธุรกิจรถยนต์ไฟฟ้า และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการรวมกิจการ ขณะเดียวกันตลาดรถยนต์ไฟฟ้ายังคงขยายตัวจากปัจจัยด้านความคุ้มค่าด้านพลังงานและเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่

6 บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

ความสัมพันธ์ที่มีกับบริษัทย่อย บริษัทร่วมและการร่วมค้าได้เปิดเผยในหมายเหตุข้อ 11 และ 12 สำหรับบุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกันที่กลุ่มบริษัทมีรายการระหว่างกันที่มีนัยสำคัญกับกลุ่มบริษัทในระหว่างปี มีดังต่อไปนี้

ชื่อกิจการ	ประเทศที่จัดตั้ง/สัญชาติ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท ธรรม โฮลดิ้งส์ จำกัด	ไทย	เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 51.00
บริษัท เอ็มจีซี อินเวสเมนต์ โฮลดิ้งส์ จำกัด	ฮ่องกง	ถือหุ้นทางอ้อมในบริษัทร้อยละ 10.00
นาย สัณหวุฒิ ธรรมชวนวิริยะ	ไทย	ถือหุ้นบริษัทร้อยละ 3.46 และเป็นประธานกรรมการของบริษัท
นาง รัตนา ธรรมชวนวิริยะ	ไทย	ถือหุ้นบริษัทร้อยละ 4.04 และเป็นกรรมการของบริษัท
นางสาว เจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ	ไทย	ถือหุ้นบริษัทร้อยละ 4.02 และเป็นกรรมการของบริษัท
นางสาว ศุกลกานต์ ธรรมชวนวิริยะ	ไทย	ถือหุ้นบริษัทร้อยละ 3.32 และเป็นกรรมการของบริษัท
บริษัท 2000 พับลิชชิ่ง แอนด์ มีเดีย จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

ชื่อกิจการ	ประเทศที่จัดตั้ง/สัญชาติ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท พัฒนาการ ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เฉวงเพนนินซูล่า จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท ฟูชิโอ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท วี.อาร์. แฟมิลี่ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท วีทู ดีไซน์ สตูดิโอ จำกัด	ไทย	มีกรรมการร่วมกัน
บริษัท เกย์ดอน มอเตอร์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซส จำกัด	ไทย	มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
บริษัท เบลฟอร์ต ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด	ไทย	มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
บริษัท ไลอ้อน ออโตโมบิล จำกัด	ไทย	มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
บริษัท โมเดน่า มอเตอร์เวอร์ค จำกัด	ไทย	มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน
ผู้บริหารสำคัญ	ไทย	บุคคลที่มีอำนาจและความรับผิดชอบการวางแผน สั่งการและควบคุมกิจกรรมต่างๆ ของกิจการไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งนี้ รวมถึงกรรมการของกลุ่มบริษัท (ไม่ว่าจะทำหน้าที่ในระดับบริหารหรือไม่)

รายการที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
บริษัทย่อย				
การให้บริการ	-	-	840	1,600
รายได้ค่าบริหารจัดการ	-	-	224,186	226,743
รายได้เงินปันผล	-	-	231,275	144,827
ดอกเบี้ยรับ	-	-	5,618	30,303
รายได้อื่น	-	-	13,736	8,415
ค่าบริการสำนักงาน	-	-	11,072	8,920
ต้นทุนทางการเงิน	-	-	2,242	2,405
ค่าใช้จ่ายอื่น	-	-	2,976	2,480

รายการที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
การร่วมค้า				
ขายสินค้า	201,854	167,683	-	-
การให้บริการ	1,245	7,129	-	-
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการจากสัญญาเช่าดำเนินงาน	1,237	1,470	-	-
รายได้ค่าบริหารจัดการ	80	62	80	62
รายได้อื่น	2,933	3,151	-	7
ต้นทุนทางการเงิน	34,297	24,399	-	-
บริษัทร่วม				
ขายสินค้า	1,877	1,823	-	-
การให้บริการ	51,884	61,426	840	6,870
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการจากสัญญาเช่าดำเนินงาน	7,511	5,786	-	-
รายได้ค่าบริหารจัดการ	18,434	712	18,434	712
รายได้เงินปันผล	-	-	24,900	21,075
รายได้อื่น	23,750	21,842	9,775	8,418
ต้นทุนขาย	87,625	86,332	-	-
ต้นทุนการให้บริการ	19,825	19,582	-	-
ต้นทุนทางตรงจากการให้เช่าและบริการจาก สัญญาเช่าดำเนินงาน	1,495	1,586	-	-
ค่าบริการสำนักงาน	58	61	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น	311	225	-	-
ผู้บริหารสำคัญ				
ค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญ				
ผลประโยชน์ระยะสั้น	125,632	118,149	53,791	49,938
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	5,484	846	1,605	390
รวมค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญ	**131,116**	**118,995**	**55,396**	**50,328**

รายการที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน				
ขายสินค้า	843,912	10,336	-	-
การให้บริการ	25,656	19,772	-	760
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการจากสัญญาเช่าดำเนินงาน	8,122	10,892	-	-
รายได้ค่าบริหารจัดการ	7,126	10,222	7,126	10,222
ดอกเบี้ยรับ	-	1,133	-	594
รายได้อื่น	11,961	14,513	938	1,421
ต้นทุนขาย	33,150	3,430	-	-
ต้นทุนการให้บริการ	2,292	3,848	-	-
ต้นทุนทางตรงจากการให้เช่าและบริการ จากสัญญาเช่าดำเนินงาน	1,328	2,775	-	-
ค่าบริการสำนักงาน	1,811	1,823	-	-
ต้นทุนทางการเงิน	9,599	10,602	-	-
ค่าสนับสนุนทางการตลาดและค่าใช้จ่ายอื่น	25,013	5,860	42	560

ยอดคงเหลือกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น				
บริษัทย่อย	-	-	65,792	16,755
การร่วมค้า	30,551	598	-	-
บริษัทร่วม	17,907	33,153	3,848	11,586
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	379,631	10,261	1,398	1,493
รวม	**428,089**	**44,012**	**71,038**	**29,834**
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(1,726)	(401)	(15,992)	(484)
สุทธิ	**426,363**	**43,611**	**55,046**	**29,350**

ยอดคงเหลือกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น				
บริษัทย่อย	-	-	185,359	50,000
รวม	**-**	**-**	**185,359**	**50,000**

ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	1,325	117	15,508	242

ยอดคงเหลือกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น				
บริษัทย่อย	-	-	9,017	3,624
การร่วมค้า	2,446	2,984	-	-
บริษัทร่วม	25,644	31,022	4	1,298
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	22,597	7,399	8,400	3,696
รวม	**50,687**	**41,405**	**17,421**	**8,618**
เงินกู้ยืมระยะสั้น				
การร่วมค้า	621,131	588,026	-	-
รวม	**621,131**	**588,026**	**-**	**-**

ยอดคงเหลือกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
หนี้สินตามสัญญาเช่า				
ส่วนที่หมุนเวียน				
บริษัทย่อย	-	-	11,943	10,905
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	9,589	21,012	-	-
รวมส่วนที่หมุนเวียน	**9,589**	**21,012**	**11,943**	**10,905**
ส่วนที่ไม่หมุนเวียน				
บริษัทย่อย	-	-	34,447	39,005
บุคคลหรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	189,536	199,125	-	-
รวมส่วนที่ไม่หมุนเวียน	**189,536**	**199,125**	**34,447**	**39,005**
รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า	**199,125**	**220,137**	**46,390**	**49,910**

สัญญาสำคัญที่ทำกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

สัญญาเช่าพื้นที่และบริหาร

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่และบริหารกับกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง ทั้งนี้กลุ่มบริษัทต้องจ่ายค่าบริการเป็นรายเดือนตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา

สัญญาเงินกู้ยืม

ในปี 2568 บริษัทได้ทำสัญญาเงินให้กู้ยืมเงินระยะสั้นกับบริษัทย่อยหลายแห่ง มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.94 ต่อปี และร้อยละ 4.93 ต่อปี *(2567: ร้อยละ 3.94 ต่อปี)* เงื่อนไขการจ่ายชำระคืนเงินกู้เมื่อทวงถาม

ในปี 2568 กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเงินกู้ยืมระยะสั้นกับการร่วมค้า โดยมีอัตราดอกเบี้ย MLR ลบร้อยละ 1.85 ต่อปี และ MLR ลบร้อยละ 1.75 ต่อปี *(2567: ดอกเบี้ย MLR ลบร้อยละ 1.85 ต่อปี และ MLR ลบร้อยละ 1.75 ต่อปี)* เงื่อนไขการจ่ายชำระคืนเงินกู้เป็นตามที่ตกลงในการทำสัญญาของแต่ละสัญญา

7 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
เงินสดในมือ	5,909	1,362	10	12
เงินฝากธนาคารประเภทกระแสรายวัน	255,684	120,634	11,189	212
เงินฝากธนาคารประเภทออมทรัพย์	1,471,954	1,183,128	29,849	61,248
เงินฝากระหว่างทาง	1,119	-	-	-
เงินฝากธนาคารประเภทฝากประจำที่ครบกำหนดภายใน 3 เดือน	168	167	-	-
รวม	**1,734,834**	**1,305,291**	**41,048**	**61,472**

8 ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(พันบาท)		
ลูกหนี้การค้า					
- บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6*	404,337	11,914	18,861	5,171
- บุคคลหรือกิจการอื่นๆ		1,072,637	748,501	-	-
รวม		**1,476,974**	**760,415**	**18,861**	**5,171**
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น					
- บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6*	(45)	(90)	(4,805)	(15)
- บุคคลหรือกิจการอื่นๆ		(10,859)	(8,021)	-	-
สุทธิ		**1,466,070**	**752,304**	**14,056**	**5,156**
ลูกหนี้อื่น					
- บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6*	23,752	32,098	52,177	24,663
- บุคคลหรือกิจการอื่นๆ		748,841	630,971	8,962	5,346
รวม		**772,593**	**663,069**	**61,139**	**30,009**
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น					
- บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6*	(1,681)	(311)	(11,187)	(469)
- บุคคลหรือกิจการอื่นๆ		(6,349)	(9,523)	(1,219)	-
สุทธิ		**764,563**	**653,235**	**48,733**	**29,540**
รวมลูกหนี้การค้าและลูกค้าอื่น		**2,230,633**	**1,405,539**	**62,789**	**34,696**

การวิเคราะห์อายุของลูกหนี้การค้า มีดังนี้

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(พันบาท)		
บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน					
ยังไม่ครบกำหนดชำระ		397,687	7,284	-	3,729
เกินกำหนดชำระ					
น้อยกว่า 3 เดือน		4,655	3,424	2,870	1,442
3 - 6 เดือน		240	1,140	9,687	-
6 - 12 เดือน		1,733	57	6,304	-
มากกว่า 12 เดือน		22	9	-	-
รวม	*6*	**404,337**	**11,914**	**18,861**	**5,171**
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่					
คาดว่าจะเกิดขึ้น	*6*	(45)	(90)	(4,805)	(15)
สุทธิ		**404,292**	**11,824**	**14,056**	**5,156**
บุคคลหรือกิจการอื่นๆ					
ยังไม่ครบกำหนดชำระ		974,223	664,408	-	-
เกินกำหนดชำระ					
น้อยกว่า 3 เดือน		77,078	66,391	-	-
3 - 6 เดือน		4,575	3,324	-	-
6 - 12 เดือน		1,202	4,283	-	-
มากกว่า 12 เดือน		15,559	10,095	-	-
รวม		**1,072,637**	**748,501**	**-**	**-**
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่					
คาดว่าจะเกิดขึ้น		(10,859)	(8,021)	-	-
สุทธิ		**1,061,778**	**740,480**	**-**	**-**
รวมลูกหนี้การค้า		**1,476,974**	**760,415**	**18,861**	**5,171**
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ		**1,466,070**	**752,304**	**14,056**	**5,156**

ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
สำหรับงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ณ วันที่ 1 มกราคม	17,945	18,709	484	242
เพิ่มขึ้น	5,450	7,294	16,748	280
กลับรายการ	(4,440)	(2,632)	-	(38)
ตัดจำหน่าย	(21)	(5,426)	(21)	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**18,934**	**17,945**	**17,211**	**484**

ข้อมูลเกี่ยวกับความเสี่ยงด้านเครดิตเปิดเผยในหมายเหตุข้อ 29 (ข.1.1)

9 สินค้าคงเหลือ

	งบการเงินรวม		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ยานพาหนะ	3,027,769	1,766,656	-	-
อะไหล่และอุปกรณ์	406,995	339,967	-	-
สินค้าระหว่างทาง	4,661	1,262	-	-
รวม	**3,439,425**	**2,107,885**	**-**	**-**
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่า	(55,410)	(37,453)	-	-
สุทธิ	**3,384,015**	**2,070,432**	**-**	**-**
ต้นทุนของสินค้าคงเหลือที่บันทึกรวมในบัญชี				
ต้นทุนขาย				
- ต้นทุนขาย	17,393,002	16,334,173	-	-
- (กลับรายการ) การปรับลดมูลค่าเป็นมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ	(3,779)	878	-	-
สุทธิ	**17,389,223**	**16,335,051**	**-**	**-**

10 ยานพาหนะรอการขายสำหรับสินทรัพย์ให้เช่า

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(พันบาท)		
ณ วันที่ 1 มกราคม		56,914	81,493	-	-
โอนจากสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	*14*	11,903	8,540	-	-
โอนไปที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	*15*	-	(1,759)	-	-
ปรับสภาพยานพาหนะรอขาย		9,867	5,674	-	-
โอนจากสินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	298,055	215,397	-	-
จำหน่าย		(262,440)	(252,431)	-	-
รวม		**114,299**	**56,914**	**-**	**-**
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่า		(3,165)	(1,610)	-	-
สุทธิ		**111,134**	**55,304**	**-**	**-**
ต้นทุนของยานพาหนะรอการขายที่บันทึกรวมในบัญชีต้นทุนขาย					
- ต้นทุนขาย		261,825	252,082	-	-
- การปรับลดมูลค่าเป็นมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ		1,555	1,499	-	-
สุทธิ		**263,380**	**253,581**	**-**	**-**

11 เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
	(พันบาท)			
บริษัทร่วม				
ณ วันที่ 1 มกราคม	309,241	94,749	2,212	2,212
ซื้อเงินลงทุนในบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด	-	150,000	-	-
ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	165,174	85,567	-	-
รายได้เงินปันผล	(24,900)	(21,075)	-	-
จัดประเภทเงินลงทุนใหม่	(316,690)	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**132,825**	**309,241**	**2,212**	**2,212**
การร่วมค้า				
ณ วันที่ 1 มกราคม	774,214	770,064	875,000	875,000
ซื้อเงินลงทุนในบริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด	62,500	-	62,500	-
ส่วนแบ่งกำไรของการร่วมค้าที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	41,332	2,850	-	-
การตัดกำไรระหว่างกันที่ยังไม่ได้รับรู้จากการขายแบบ downstream	405	1,300	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**878,451**	**774,214**	**937,500**	**875,000**
รวมเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า	**1,011,276**	**1,083,455**	**939,712**	**877,212**

บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด

ในเดือนมีนาคม 2567 บริษัทย่อยแห่งหนึ่ง (บริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด) ได้ลงทุนในบริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด (นีโอ) (บริษัทร่วมแห่งใหม่) ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท โดยมีหุ้นสามัญจำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท กลุ่มบริษัทได้ลงทุนในบริษัทร่วมดังกล่าวจำนวน 149,998 หุ้น เป็นจำนวนเงินรวม 15 ล้านบาท คิดเป็นส่วนได้เสียร้อยละ 49.99

ในเดือนเมษายน 2567 กลุ่มบริษัทได้ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนของนีโอ จำนวน 1.35 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 71 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 95.85 ล้านบาท โดยส่วนได้เสียในงบการเงินรวมยังคงเป็นร้อยละ 49.99 ดังเดิม

ในเดือนสิงหาคม 2567 กลุ่มบริษัทได้ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนส่วนที่เหลือของนีโอ จำนวน 1.35 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 29 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 39.15 ล้านบาท โดยส่วนได้เสียในงบการเงินรวมยังคงเป็นร้อยละ 49.99 ดังเดิม

เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2568 กลุ่มบริษัทได้ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นอื่นของนีโอ จำนวน 1,500,001 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 83 ล้านบาท ทำให้กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.99 และกลุ่มบริษัทได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในนีโอ บริษัทจึงได้จัดประเภทเงินลงทุนใหม่จากเงินลงทุนในบริษัทร่วมเป็นเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม

บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด

ในเดือนธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทได้ชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนส่วนที่เหลือของบริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด จำนวน 6.25 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 62.5 ล้านบาท โดยส่วนได้เสียในงบการเงินรวมยังคงเป็นร้อยละ 49.99 ดังเดิม

เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 และเงินปันผลรับสำหรับแต่ละปีสิ้นสุดวันเดียวกัน มีดังนี้

		งบการเงินรวม							
	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		มูลค่าตามวิธีส่วนได้เสีย		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567
		(ร้อยละ)				*(พันบาท)*			
บริษัทร่วมทางตรง									
บริษัท ฮาเด้น แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด	นายหน้าประกันภัย	38.25	38.25	5,000	5,000	121,519	104,168	22,950	19,125
บริษัท ออโต้ สมาร์ท-เอ็กซ์ จำกัด	บริการล้าง ขัด เคลือบสีรถยนต์	30.00	30.00	1,000	1,000	11,306	10,310	1,950	1,950
บริษัทร่วมทางอ้อม									
ถือโดยบริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด									
บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด	ลงทุนในกลุ่มบริษัทจำหน่ายและให้บริการหลังการขายสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า	-	49.99	-	300,000	-	194,763	-	-
การร่วมค้าทางตรง									
บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด	ให้สินเชื่อสำหรับยานพาหนะ	49.99	49.99	1,875,000	1,750,000	878,451	774,214	-	-
						1,011,276	**1,083,455**	**24,900**	**21,075**

		งบการเงินเฉพาะกิจการ							
	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567
		(ร้อยละ)				*(พันบาท)*			
บริษัทร่วม									
บริษัท ฮาวเด้น แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด	นายหน้าประกันภัย	38.25	38.25	5,000	5,000	1,912	1,912	22,950	19,125
บริษัท ออโต้ สมาร์ท-เอ็กซ์ จำกัด	บริการล้าง ขัด เคลือบสีรถยนต์	30.00	30.00	1,000	1,000	300	300	1,950	1,950
การร่วมค้า									
บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด	ให้สินเชื่อสำหรับยานพาหนะ	49.99	49.99	1,875,000	1,750,000	937,500	875,000	-	-
						939,712	**877,212**	**24,900**	**21,075**

บริษัทร่วมและการร่วมค้าทั้งหมดจดทะเบียนจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในประเทศไทย

กลุ่มบริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้าซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาที่เปิดเผยต่อสาธารณชน

ตารางต่อไปนี้สรุปข้อมูลทางการเงินของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่รวมอยู่ในงบการเงินของบริษัทร่วมและการร่วมค้า ปรับปรุงด้วยการปรับมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ซื้อและความแตกต่างของนโยบายการบัญชี การกระทบยอดรายการระหว่างข้อมูลทางการเงินโดยสรุปดังกล่าวกับมูลค่าตามบัญชีของส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัทในกิจการเหล่านี้

	บริษัทร่วม						**การร่วมค้า**	
	บริษัท ฮาวเด้น แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด		บริษัท ออโต้ สมาร์ท-เอ็กซ์ จำกัด		บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด และบริษัทย่อย		บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด และบริษัทย่อย	
	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567
	(พันบาท)							
รายได้	567,951	337,380	161,579	121,919	4,745,638	2,199,602	627,656	484,095
กำไร	105,362	99,883	9,819	8,665	243,856	89,543	82,681	5,700
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม (ร้อยละ 100)	105,362	99,883	9,819	8,665	243,856	89,543	82,681	5,700
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมตามส่วนที่เป็นของกลุ่มบริษัท	40,301	38,205	2,946	2,599	121,928	44,763	41,332	2,850
การตัดกำไรระหว่างกันที่ยังไม่ได้รับรู้จากการขายแบบ downstream	-	-	-	-	-	-	405	1,300
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมส่วนที่เป็นของกลุ่มบริษัท	**40,301**	**38,205**	**2,946**	**2,599**	**121,928**	**44,763**	**41,737**	**4,150**

	บริษัทร่วม						การร่วมค้า	
	บริษัท ฮาวเด้น แมกซี่ อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด		บริษัท ออโต้ สมาร์ท-เอ็กซ์ จำกัด		บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด และบริษัทย่อย		บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด และบริษัทย่อย	
	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567
				(พันบาท)				
สินทรัพย์หมุนเวียน	839,774	412,897	47,920	36,585	-	1,463,379	12,450,134	11,540,642
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	19,422	15,503	10,745	12,097	-	281,868	65,929	64,042
หนี้สินหมุนเวียน	(622,027)	(182,193)	(20,963)	(14,320)	-	(1,185,545)	(10,343,412)	(9,521,545)
หนี้สินไม่หมุนเวียน	(7,943)	(28,378)	-	-	-	(169,979)	(383,398)	(528,405)
สินทรัพย์สุทธิ (ร้อยละ 100)	229,226	217,829	37,702	34,362	-	389,723	1,789,253	1,554,734
สินทรัพย์สุทธิส่วนที่เป็นของกลุ่มบริษัท	121,519	104,168	11,306	10,310	-	194,763	881,079	777,246
การตัดกำไรระหว่างกันที่ยังไม่ได้รับรู้จากการขายแบบ downstream	-	-	-	-	-	-	(2,628)	(3,032)
มูลค่าตามบัญชีของเงินลงทุนในบริษัทร่วม/การร่วมค้า	**121,519**	**104,168**	**11,306**	**10,310**	**-**	**194,763**	**878,451**	**774,214**

	การร่วมค้า	
	บริษัท อัลฟ่า เอกซ์ จำกัด และบริษัทย่อย	
	2568	2567
	(พันบาท)	
หมายเหตุ		
ก. รวมรายการต่อไปนี้		
- ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	11,757	11,025
- ดอกเบี้ยจ่าย	267,207	258,093
- ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	26,662	4,406
ข. รวมรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	413,300	637,110
ค. รวมรายการหนี้สินทางการเงินหมุนเวียน (ไม่รวมเจ้าหนี้การค้า เจ้าหนี้อื่น และประมาณการหนี้สิน)	10,269,578	9,501,336
ง. รวมรายการหนี้สินทางการเงินไม่หมุนเวียน (ไม่รวมเจ้าหนี้การค้า เจ้าหนี้อื่น และประมาณการหนี้สิน)	401,549	560,198

12 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567
	(พันบาท)	
ณ วันที่ 1 มกราคม	2,362,976	1,347,976
เพิ่มขึ้น	25,000	1,015,000
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**2,387,976**	**2,362,976**

การซื้อเงินลงทุนและการเพิ่มทุนในบริษัทย่อยในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 มีดังนี้

บริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด

ในเดือนธันวาคม 2567 บริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 25 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมดและได้จ่ายชำระค่าหุ้นเต็มจำนวนแล้ว เป็นจำนวนเงิน 25 ล้านบาท ทำให้ส่วนได้เสียในบริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด ในงบการเงินรวม เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 96.44 เป็นร้อยละ 96.73

บริษัท ซัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด

ในเดือนธันวาคม 2567 บริษัท ซัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 229,500 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท และหุ้นบุริมสิทธิจำนวน 220,500 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมด เป็นจำนวนเงินรวม 45 ล้านบาท ทำให้ส่วนได้เสียในบริษัท ซัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด ยังคงเป็นร้อยละ 99.99 ดังเดิม

บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด

ในเดือนธันวาคม 2567 บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 7,700,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมด เป็นจำนวนเงินรวม 770 ล้านบาท ทำให้ส่วนได้เสียในบริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด ยังคงเป็นร้อยละ 99.99 ดังเดิม

บริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด

ในเดือนพฤศจิกายน 2567 บริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมด เป็นจำนวนเงินรวม 15 ล้านบาท ทำให้ส่วนได้เสียในบริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด ยังคงเป็นร้อยละ 99.99 ดังเดิม

ในเดือนธันวาคม 2568 บริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมดรวมเป็นจำนวนเงิน 15 ล้านบาท ทำให้ส่วนได้เสียในบริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด ยังคงเป็นร้อยละ 99.99 ดังเดิม

บริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทในเดือนกุมภาพันธ์ 2567 คณะกรรมการมีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด เป็นบริษัทย่อยแห่งใหม่ ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย มีทุนจดทะเบียนรวม 100 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 1 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัทลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวจำนวน 999,998 หุ้น คิดเป็นส่วนได้เสียร้อยละ 99.99 และบริษัทได้จ่ายชำระค่าหุ้นเต็มจำนวนแล้ว เป็นจำนวนเงิน 100 ล้านบาท

ในเดือนเมษายน 2567 บริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมด เป็นจำนวนเงินรวม 60 ล้านบาท ทำให้ส่วนได้เสียในบริษัท เอ็มจีซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด ยังคงเป็นร้อยละ 99.99 ดังเดิม

บริษัท มาสเตอร์ ไดร์ฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด

ในเดือนมกราคม 2568 บริษัท มาสเตอร์ ไดร์ฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อม ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นจำนวนเงิน 20 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทย่อยแห่งหนึ่ง (บริษัท มาสเตอร์ คาร์เร้นเทิล จำกัด) ได้ซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมด ทำให้ส่วนได้เสียในบริษัท มาสเตอร์ ไดร์ฟเวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด ยังคงเป็นร้อยละ 99.99 ดังเดิม

บริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด

ในเดือนธันวาคม 2568 บริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมดรวมเป็นจำนวนเงิน 10.0 ล้านบาท ทำให้ส่วนได้เสียในบริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด ยังคงเป็นร้อยละ 99.99 ดังเดิม

เงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 และเงินปันผลรับสำหรับแต่ละปี มีดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		งบการเงินเฉพาะกิจการ								เงินปันผลรับสำหรับปี	
				ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		การด้อยค่า		ราคาทุน - สุทธิ			
		2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567
		(ร้อยละ)						*(พันบาท)*					
บริษัทย่อยทางตรง													
บริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด	ให้เช่ารถยนต์	99.99	99.99	390,000	375,000	390,085	375,085	-	-	390,085	375,085	46,275	33,000
บริษัท ซัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด	จำหน่ายและซ่อมแซมรถยนต์	99.99	99.99	215,000	215,000	451,003	451,003	-	-	451,003	451,003	-	45,000
บริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด	จำหน่ายและซ่อมแซมรถยนต์	99.99	99.99	920,000	920,000	920,000	920,000	-	-	920,000	920,000	20,000	64,952
บริษัท ยูเอส มอเตอร์ไบค์ จำกัด	จำหน่ายและซ่อมแซมรถจักรยานยนต์	99.99	99.99	30,000	30,000	30,000	30,000	-	-	30,000	30,000	-	-
บริษัท กู๊ดวูด ออโต้เวอร์ค จำกัด	จำหน่ายและซ่อมแซมรถยนต์	99.99	99.99	7,500	7,500	300	300	-	-	300	300	5,000	-
บริษัท เอ็มจีซี มารีน แอนด์ ชาร์เตอร์ (เอเชีย) จำกัด	จำหน่ายและบริการให้เช่าเรือยอร์ช เรือยนต์ และซ่อมแซม	99.99	99.99	235,000	225,000	185,500	175,500	-	-	185,500	175,500	-	-
บริษัท ไอ ทเวนตี้โฟร์ จำกัด	วางระบบคอมพิวเตอร์และฝึกอบรมทรัพยากรบุคคล	75.00	75.00	10,000	10,000	7,500	7,500	-	-	7,500	7,500	-	1,875

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		งบการเงินเฉพาะกิจการ									
				ทุนชำระแล้ว		ราคาทุน		การด้อยค่า		ราคาทุน - สุทธิ		เงินปันผลรับสำหรับปี	
		2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567
		(ร้อยละ)						*(พันบาท)*					
บริษัทย่อยทางตรง (ต่อ)													
บริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	บริการซ่อมแซมรถ	89.88	89.88	306,200	306,200	281,588	281,588	(40,500)	(40,500)	241,088	241,088	-	-
บริษัท เอ็มจีซี เอวิเอชั่น แอนด์ ชาร์เตอร์ เซอร์วิสเซส (เอเชีย) จำกัด	บริการจัดหาเครื่องบินและจำหน่ายตั๋วเครื่องบิน	99.99	99.99	2,500	2,500	2,500	2,500	-	-	2,500	2,500	-	-
บริษัท เอ็มจี ซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด	ลงทุนในกลุ่มบริษัทจำหน่ายและให้บริการหลังการขายสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า	99.99	99.99	160,000	160,000	160,000	160,000	-	-	160,000	160,000	160,000	-
รวมเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางตรง						**2,428,476**	**2,403,476**	**(40,500)**	**(40,500)**	**2,387,976**	**2,362,976**	**231,275**	**144,827**

บริษัท มิลเลนเนียม กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

รายละเอียดบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 มีดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ		ทุนชำระแล้ว	
		2568	2567	2568	2567
		(ร้อยละ)		*(พันบาท)*	
บริษัทย่อยทางอ้อม					
- ลงทุนผ่านบริษัท มิลเลนเนียม ออโต้ กรุ๊ป จำกัด					
บริษัท มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิส เซส (ประเทศไทย) จำกัด	บริการซ่อมแซมรถ	6.86	6.86	306,200	306,200
- ลงทุนผ่านบริษัท มาสเตอร์ คาร์ เร้นเทิล จำกัด					
บริษัท มาสเตอร์ ไดรฟ์เวอร์ แอนด์ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด	ให้บริการและจัดหาคนขับรถ	99.99	99.99	25,000	5,000
- ลงทุนผ่านบริษัท เอ็มจี ซี-เอเชีย กรีนเทค จำกัด					
บริษัท นีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด	ลงทุนในกลุ่มบริษัทจำหน่ายและให้บริการหลังการขายสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า	99.99	-	300,000	-

บริษัทย่อยทั้งหมดจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในประเทศไทย

ไม่มีบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ จึงไม่มีราคาเสนอซื้อสาธารณะ

13 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

		งบการเงินรวม				
	หมายเหตุ	สินทรัพย์สิทธิการใช้ - ที่ดิน	สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อาคาร	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
				(พันบาท)		
ราคาทุน						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		77,305	-	43,195	-	120,500
เพิ่มขึ้น		104,013	11,106	-	-	115,119
โอนจากที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	*15*	-	-	23,552	-	23,552
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568		**181,318**	**11,106**	**66,747**	**-**	**259,171**
โอนไปที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	*15*	-	-	(17,248)	-	(17,248)
โอนไปสินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	(119,515)	-	-	-	(119,515)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**61,803**	**11,106**	**49,499**	**-**	**122,408**

		งบการเงินรวม				
	หมายเหตุ	สินทรัพย์สิทธิการใช้ - ที่ดิน	สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อาคาร	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
				(พันบาท)		
ค่าเสื่อมราคา						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		(5,701)	-	(9,198)	-	(14,899)
โอนจากที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	*15*	-	-	(11,160)	-	(11,160)
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		(8,829)	(1,234)	(3,204)	-	(13,267)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568		**(14,530)**	**(1,234)**	**(23,562)**	**-**	**(39,326)**
โอนไปที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	*15*	-	-	2,617	-	2,617
โอนไปสินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	11,213	-	-	-	11,213
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		(8,941)	(1,851)	(3,033)	-	(13,825)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**(12,258)**	**(3,085)**	**(23,978)**	**-**	**(39,321)**
มูลค่าสุทธิทางบัญชี						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567		**166,788**	**9,872**	**43,185**	**-**	**219,845**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**49,545**	**8,021**	**25,521**	**-**	**83,087**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ				
	สินทรัพย์สิทธิการใช้ - ที่ดิน	สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อาคาร	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
			(พันบาท)		
ราคาทุน					
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	95,597	-	86,765	2,101	184,463
เพิ่มขึ้น	104,013	11,106	-	-	115,119
โอน	-	-	1,944	(1,944)	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568	**199,610**	**11,106**	**88,709**	**157**	**299,582**
จำหน่าย	-	-	-	(157)	(157)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**199,610**	**11,106**	**88,709**	-	**299,425**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ				
	สินทรัพย์สิทธิการใช้ - ที่ดิน	สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อาคาร	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
			(พันบาท)		
ค่าเสื่อมราคา					
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	(8,395)	-	(6,538)	-	(14,933)
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(7,334)	(1,234)	(5,192)	-	(13,760)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568	**(15,729)**	**(1,234)**	**(11,730)**	**-**	**(28,693)**
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(10,920)	(1,851)	(5,474)	-	(18,245)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**(26,649)**	**(3,085)**	**(17,204)**	**-**	**(46,938)**
มูลค่าสุทธิทางบัญชี					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	**183,881**	**9,872**	**76,979**	**157**	**270,889**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**172,961**	**8,021**	**71,505**	**-**	**252,487**

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
จำนวนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน				
รายได้ค่าเช่า	7,079	9,499	18,366	8,835

การค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มบริษัทและบริษัทมีมูลค่าตามบัญชีจำนวน 10.5 ล้านบาท และ 58.3 ล้านบาท ตามลำดับ *(2567: 30.2 ล้านบาท และ 61.9 ล้านบาทตามลำดับ)* ได้นำไปเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ดูหมายเหตุข้อ 18)

มูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มบริษัทและบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 187.2 ล้านบาทและ 703.9 ล้านบาท ตามลำดับ *(2567: 729.3 ล้านบาทและ 719.9 ล้านบาท ตามลำดับ)* ประเมินราคาโดยผู้ประเมินราคาอิสระโดยวิธีคิดลดกระแสเงินสดโดยใช้อัตราคิดลดที่ปรับค่าความเสี่ยง มูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนถูกจัดลำดับชั้นการวัดมูลค่ายุติธรรมอยู่ในระดับที่ 3

สัญญาให้เช่าอาคาร

สัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนประกอบด้วยที่ดินและอาคารหลายแห่งที่ให้เช่าแก่บริษัทย่อยและกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่ง ซึ่งจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าดำเนินงาน สัญญาเช่าแต่ละฉบับกำหนดระยะเวลาเช่าเป็นเวลา 3 - 30 ปี โดยการต่ออายุสัญญาเช่าในภายหลังจะมีการตกลงกับผู้เช่า สัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนทั้งหมดกำหนดรายได้ค่าเช่าเป็นจำนวนคงที่

ค่าเช่าที่จะได้รับจากสัญญาให้เช่าดำเนินงาน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ปีที่ 1	5,643	11,615	10,501	11,099
ปีที่ 2	3,248	8,506	10,458	9,249
ปีที่ 3	2,060	4,587	10,215	5,833
ปีที่ 4	822	-	9,525	2,898
ปีที่ 5	308	-	8,632	3,042
หลังจากปีที่ 5	-	-	109,116	79,234
รวม	**12,081**	**24,708**	**158,447**	**111,355**

14 สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน

		งบการเงินรวม		
	หมายเหตุ	ยานพาหนะ	อุปกรณ์	รวม
			(พันบาท)	
ราคาทุน				
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		227,798	19,219	247,017
เพิ่มขึ้น		135,605	3,091	138,696
จำหน่าย		-	(5,028)	(5,028)
ตัดจำหน่าย		-	(58)	(58)
โอนไปยานพาหนะรอการขาย	*10*	(15,073)	-	(15,073)
โอนไปสินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	(80,973)	-	(80,973)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ				
1 มกราคม 2568		**267,357**	**17,224**	**284,581**
เพิ่มขึ้น		83,839	3,891	87,730
จำหน่าย		-	(2,923)	(2,923)
โอนไปยานพาหนะรอการขาย	*10*	(28,220)	-	(28,220)
โอนไปสินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	(23,402)	-	(23,402)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**299,574**	**18,192**	**317,766**
ค่าเสื่อมราคา				
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		(68,536)	(11,238)	(79,774)
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		(21,733)	(2,682)	(24,415)
จำหน่าย		-	4,402	4,402
ตัดจำหน่าย		-	58	58
โอนไปยานพาหนะรอการขาย	*10*	6,533	-	6,533
โอนไปสินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	260	-	260
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ		**(83,476)**	**(9,460)**	**(92,936)**
1 มกราคม 2568				
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		(34,555)	(2,169)	(36,724)
จำหน่าย		-	2,646	2,646
โอนไปพาหนะรอการขาย	*10*	16,317	-	16,317
โอนไปสินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	85	-	85
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**(101,629)**	**(8,983)**	**(110,612)**

	งบการเงินรวม		
	ยานพาหนะ	อุปกรณ์	รวม
		(พันบาท)	
มูลค่าสุทธิทางบัญชี			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	**183,881**	**7,764**	**191,645**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**197,945**	**9,209**	**207,154**

ราคาทุนของสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน ซึ่งได้คิดค่าเสื่อมราคาเต็มจำนวนแล้วแต่ยังคงใช้งานจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 6.4 ล้านบาท *(2567: 1.8 ล้านบาท)*

การค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี จำนวน 152.4 ล้านบาท *(2567: 160.6 ล้านบาท)* ใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากสถาบันการเงินในประเทศ โดยการทำสัญญาโอนกรรมสิทธิ์สินทรัพย์อย่างมีเงื่อนไขให้แก่สถาบันการเงินดังกล่าว เนื่องจากกลุ่มบริษัทซื้อสินทรัพย์เหล่านี้ด้วยเงินที่รับมาจากเงินกู้ยืมดังกล่าว (ดูหมายเหตุข้อ 18)

15 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

		งบการเงินรวม						
	หมายเหตุ	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ยานพาหนะ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	สินทรัพย์ระหว่างการก่อสร้างและติดตั้ง	รวม
					(พันบาท)			
ราคาทุน / ราคาประเมินใหม่								
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		135,900	1,352,880	74,004	360,231	310,065	92,202	2,325,282
เพิ่มขึ้น		-	4,207	16,583	19,179	8,300	39,460	87,729
โอน		-	108,023	-	-	18,667	(126,690)	-
จำหน่าย		-	-	(20,435)	-	(237)	-	(20,672)
ตัดจำหน่าย		-	(7,285)	-	(539)	(3,508)	(1,225)	(12,557)
โอนจากสินค้าคงเหลือ		-	-	56,218	-	-	-	56,218
โอนจากยานพาหนะรอการขาย	*10*	-	-	96	-	-	-	96
โอนไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*13*	-	(23,552)	-	-	-	-	(23,552)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567								
และ 1 มกราคม 2568		**135,900**	**1,434,273**	**126,466**	**378,871**	**333,287**	**3,747**	**2,412,544**
เพิ่มขึ้น		-	9,522	11,811	12,604	5,966	42,800	82,703
โอน		-	7,908	-	3,124	82	(11,114)	-
ได้มาจากการรวมธุรกิจ *(ดูหมายเหตุข้อ 5)*		-	56,335	-	51,412	13,287	-	121,034
ตีราคาที่ดินใหม่	*3*	367,790	-	-	-	-	-	367,790
จำหน่าย		-	(2,780)	(5,407)	(4,164)	(565)	(157)	(13,073)
ตัดจำหน่าย		-	(11,700)	-	(48)	(187)	(651)	(12,586)
โอนจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อลงทุน	*13*	-	16,433	-	-	815	-	17,248
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**503,690**	**1,509,991**	**132,870**	**441,799**	**352,685**	**34,625**	**2,975,660**

		งบการเงินรวม						
	หมายเหตุ	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ยานพาหนะ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	สินทรัพย์ระหว่างการก่อสร้างและติดตั้ง	รวม
					(พันบาท)			
ค่าเสื่อมราคา								
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		(850)	(429,918)	(35,747)	(251,313)	(223,090)	-	(940,918)
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		-	(70,357)	(16,333)	(35,470)	(28,335)	-	(150,495)
จำหน่าย		-	-	17,116	-	223	-	17,339
ตัดจำหน่าย		-	5,499	-	535	3,495	-	9,529
โอนไปยานพาหนะรอการขาย	*10*	-	-	1,663	-	-	-	1,663
โอนไปอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*13*	-	11,160	-	-	-	-	11,160
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568		**(850)**	**(483,616)**	**(33,301)**	**(286,248)**	**(247,707)**	**-**	**(1,051,722)**
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี		-	(73,704)	(15,778)	(37,281)	(30,453)	-	(157,216)
ได้มาจากการรวมธุรกิจ *(ดูหมายเหตุข้อ 5)*		-	(3,107)	-	(2,851)	(2,164)	-	(8,122)
จำหน่าย		-	1,268	3,086	2,960	417	-	7,731
ตัดจำหน่าย		-	8,688	-	11	81	-	8,780
โอนจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*13*	-	(2,124)	-	-	(493)	-	(2,617)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**(850)**	**(552,595)**	**(45,993)**	**(323,409)**	**(280,319)**	**-**	**(1,203,166)**
มูลค่าสุทธิทางบัญชี								
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567		**135,050**	**950,657**	**93,165**	**92,623**	**85,580**	**3,747**	**1,360,822**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**502,840**	**957,396**	**86,877**	**118,390**	**72,366**	**34,625**	**1,772,494**

ราคาทุนของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ซึ่งได้คิดค่าเสื่อมราคาเต็มจำนวนแล้วแต่ยังคงใช้งานจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 496.5 ล้านบาท *(2567: 477.4 ล้านบาท)*

ในระหว่างปี 2568 ที่ดินของกลุ่มบริษัทได้ถูกวัดมูลค่าใหม่โดยผู้ประเมินราคาอิสระด้วยวิธีมูลค่าตลาดสำหรับการใช้ประโยชน์ปัจจุบัน ซึ่งจัดลำดับมูลค่ายุติธรรมเป็นระดับ 3 ซึ่งมีมูลค่า 502.8 ล้านบาท ทั้งนี้ ที่ดินของกลุ่มบริษัทมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เป็นจำนวนเงิน 135.0 ล้านบาท หากวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุน

การค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สินทรัพย์ของกลุ่มบริษัทมีมูลค่าตามบัญชีจำนวน 602.9 ล้านบาท *(2567: 623.1 ล้านบาท)* ได้นำไปเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ดูหมายเหตุข้อ 18)

	งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ส่วนปรับปรุงอาคาร	เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	รวม
		(พันบาท)		
ราคาทุน				
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	5,690	13,880	2,389	21,959
เพิ่มขึ้น	-	851	2,879	3,730
โอน	3,353	1,915	(5,268)	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568	**9,043**	**16,646**	**-**	**25,689**
เพิ่มขึ้น	-	452	-	452
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**9,043**	**17,098**	**-**	**26,141**
ค่าเสื่อมราคา				
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	(43)	(4,650)	-	(4,693)
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(951)	(2,887)	-	(3,838)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568	**(994)**	**(7,537)**	**-**	**(8,531)**
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(999)	(2,861)	-	(3,860)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**(1,993)**	**(10,398)**	**-**	**(12,391)**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ส่วนปรับปรุงอาคาร	เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	รวม
		(พันบาท)		
มูลค่าสุทธิทางบัญชี				
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	**8,049**	**9,109**	**-**	**17,158**
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**7,050**	**6,700**	**-**	**13,750**

ราคาทุนของส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ ซึ่งได้คิดค่าเสื่อมราคาเต็มจำนวนแล้วแต่ยังคงใช้งานจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 2.9 ล้านบาท *(2567: 2.4 ล้านบาท)*

16 สัญญาเช่า

ในฐานะผู้เช่า

		งบการเงินรวม			
	หมายเหตุ	ที่ดิน อาคาร และส่วนปรับปรุงอาคาร	สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	รวม
			(พันบาท)		
สินทรัพย์สิทธิการใช้					
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		2,509,339	3,214,108	1,970	5,725,417
เพิ่มขึ้น		7,951	775,608	-	783,559
โอนไปยานพาหนะรอการขาย	*10*	-	(215,397)	-	(215,397)
โอนจากสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	*14*	-	80,713	-	80,713
ประเมินสัญญาเช่าใหม่		58	-	-	58
ค่าเสื่อมราคา/ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี		(186,025)	(636,004)	(1,640)	(823,669)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568		**2,331,323**	**3,219,028**	**330**	**5,550,681**
เพิ่มขึ้น		9,558	1,162,688	-	1,172,246
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	*5*	176,202	-	-	176,202
ตัดรายการระหว่างกัน		(47,581)	-	-	(47,581)
โอนไปยานพาหนะรอการขาย	*10*	-	(298,055)	-	(298,055)
โอนจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*13*	108,302	-	-	108,302
โอนจากสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	*14*	-	23,317	-	23,317
ประเมินสัญญาเช่าใหม่		94	-	-	94
เปลี่ยนแปลงสัญญา		(566)	-	-	(566)
ยกเลิกสัญญา		(5,002)	-	-	(5,002)
ค่าเสื่อมราคา/ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี		(186,990)	(681,300)	(330)	(868,620)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		**2,385,340**	**3,425,678**	**-**	**5,811,018**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ		
	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ยานพาหนะ	รวม
		(พันบาท)	
สินทรัพย์สิทธิการใช้			
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	124,893	24,112	149,005
เพิ่มขึ้น	-	16,199	16,199
ยกเลิกสัญญา	-	(7,885)	(7,885)
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(12,505)	(8,644)	(21,149)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568	**112,388**	**23,782**	**136,170**
เพิ่มขึ้น	-	12,465	12,465
ยกเลิกสัญญา	-	(4,234)	(4,234)
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(12,506)	(8,505)	(21,011)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**99,882**	**23,508**	**123,390**

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคารจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ สัญญาเช่าที่ดินและอาคารดังกล่าวมีระยะเวลา 1 ถึง 24 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดสัญญาในปี 2589

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนจากบุคคลอื่นๆ และกิจการหลายแห่งที่ไม่เกี่ยวข้องกันเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ สัญญาเช่าที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนดังกล่าว มีระยะเวลา 1 ถึง 25 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดสัญญาในปี 2590

ในระหว่างปี 2568 กลุ่มบริษัทได้ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่โดยไม่มีค่าปรับ บริษัทบันทึกสินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าลดลง เป็นจำนวนเงิน 5.0 ล้านบาท และ 5.3 ล้านบาท ตามลำดับ และบันทึกกำไรจากการยกเลิกสัญญาเช่าเป็นจำนวนเงิน 0.3 ล้านบาท ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม

ในระหว่างปี 2568 บริษัทได้ยกเลิกสัญญาเช่ายานพาหนะจากบริษัทย่อยแห่งหนึ่งโดยไม่มีค่าปรับ บริษัทบันทึกสินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าลดลง เป็นจำนวนเงิน 4.2 ล้านบาท และ 4.3 ล้านบาท ตามลำดับ *(2567: 7.9 ล้านบาท และ 8.2 ล้านบาท ตามลำดับ)* และบันทึกกำไรจากการยกเลิกสัญญาเช่าเป็นจำนวนเงิน 0.1 ล้านบาท *(2567: 0.3 ล้านบาท)* ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สินทรัพย์สิทธิการใช้ของกลุ่มบริษัทและบริษัทมีมูลค่าตามบัญชีจำนวน 4,949.5 ล้านบาท และ 34.4 ล้านบาท ตามลำดับ *(2567 : 4,842.4 ล้านบาท และ 35.8 ล้านบาท ตามลำดับ)* ได้นำไปเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ดูหมายเหตุข้อ 18)

สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่า

สัญญาเช่าที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารบางสัญญาให้สิทธิกลุ่มบริษัทในการเลือกขยายอายุสัญญาเช่าภายในหนึ่งปีก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่าที่บอกเลิกไม่ได้ ในทางปฏิบัติกลุ่มบริษัทจะพิจารณารวมสิทธิในการขยายอายุสัญญาเช่าสำหรับสัญญาเช่าใหม่เพื่อให้มีความยืดหยุ่นในการดำเนินงาน สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าเป็นสิทธิที่ให้กลุ่มบริษัทเป็นผู้มีสิทธิเลือกโดยผู้ให้เช่าไม่มีสิทธิดังกล่าว กลุ่มบริษัทจะประเมินตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลว่ามีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่จะใช้สิทธิในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือไม่ และจะทบทวนการประเมินดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ

	งบการเงินรวม		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
จำนวนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน				
ค่าเสื่อมราคา/ค่าตัดจำหน่ายของสินทรัพย์				
สิทธิการใช้				
- อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	10,792	10,063	12,771	8,568
- สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	681,300	636,004	-	-
- ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	186,989	186,025	12,505	12,505
- ยานพาหนะ	-	-	8,505	8,644
- สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	330	1,640	-	-
ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า	40,308	39,355	11,299	9,412
ค่าใช้จ่ายสัญญาเช่าระยะสั้น	3,310	5,554	-	209
ค่าใช้จ่ายสัญญาเช่าสินทรัพย์ที่มีมูลค่าต่ำ	7,508	7,026	365	311

ในปี 2568 กระแสเงินสดจ่ายทั้งหมดของสัญญาเช่าของกลุ่มบริษัทและบริษัท มีจำนวน 1,024.3 ล้านบาท และ 30.2 ล้านบาท ตามลำดับ *(2567: 920.3 ล้านบาท และ 28.6 ล้านบาท ตามลำดับ)*

ระยะเวลาครบกำหนดชำระตามสัญญาของสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ปีที่ 1	755,483	699,424	-	-
ปีที่ 2	640,753	543,768	-	-
ปีที่ 3	473,486	399,460	-	-
ปีที่ 4	257,050	227,155	-	-
ปีที่ 5	107,006	49,433	-	-
รวม	**2,233,778**	**1,919,240**	**-**	**-**

17 ค่าความนิยม

		งบการเงินรวม	
	หมายเหตุ	2568	2567
		(พันบาท)	
ณ วันที่ 1 มกราคม		186,440	186,440
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	5	626,472	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		**812,912**	**186,440**

ค่าความนิยมเกิดจากการที่บริษัทซื้อหุ้นในบริษัท ซัมมิท ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด และบริษัทนีโอ โมบิลิตี้ เอเชีย จำกัด

การทดสอบการด้อยค่า

ในการประเมินและทดสอบการด้อยค่า กลุ่มบริษัทกำหนดมูลค่าที่จะได้รับคืนจากมูลค่าที่สูงกว่า ระหว่างมูลค่าจากการใช้ซึ่งประมาณจากการคิดลดกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต และมูลค่ายุติธรรมหักด้วยค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องหากมีการขายธุรกิจ

ทั้งนี้ในการจัดทำประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะได้รับนั้น มาจากการกำหนดข้อสมมติทางการเงินจากการประเมินในระยะยาวของผู้บริหาร โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง แนวโน้มการเติบโตในอนาคตของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง และข้อมูลทางการเงินในอดีตจากแหล่งข้อมูลภายนอกและภายใน

ข้อสมมติหลักที่ใช้ในการประมาณการมูลค่าที่จะได้รับคืน มีดังนี้

อัตราคิดลด

อัตราคิดลดที่ใช้มาจากต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (Weighted Average Cost of Capital) ซึ่งประกอบด้วยข้อสมมติทางการเงินที่สำคัญ ได้แก่ สัดส่วนโครงสร้างทางการเงินเป้าหมาย ต้นทุนของหนี้สิน และต้นทุนของส่วนของผู้ถือหุ้น

อัตราการเติบโตสุดท้าย

อัตราการเติบโตสุดท้ายพิจารณาจากค่าเฉลี่ยการเติบโตระยะยาวของดัชนีผู้บริโภค อัตราเงินเฟ้อ อัตราการเติบโตระยะยาวของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องในประเทศที่ดำเนินธุรกิจ และแผนการเติบโตในระยะยาว รวมถึงการเปรียบเทียบกับธุรกิจในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ประมาณการกระแสเงินสดที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะได้รับในอนาคต

ประมาณการกระแสเงินสดที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะได้รับในอนาคต โดยหลักประกอบด้วยการประมาณการเติบโตของรายได้ รวมทั้งต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกียวข้อง โดยพิจารณาจากอัตราเติบโตถัวเฉลี่ยในอดีตที่ผ่านมาและประมาณการปริมาณขาย ราคาขาย และค่าใช้จ่าย โดยอ้างอิงถึงแนวโน้มการเติบโตของตลาด ประกอบกับแผนกลยุทธ์และการดำเนินธุรกิจในอนาคต

จากการทดสอบการด้อยค่า มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดสูงกว่ามูลค่าตามบัญชี กลุ่มบริษัทจึงไม่รับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าในงบการเงิน

18 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย

	งบการเงินรวม					
	2568			2567		
	ส่วนที่มีหลักประกัน	ส่วนที่ไม่มีหลักประกัน	รวม	ส่วนที่มีหลักประกัน	ส่วนที่ไม่มีหลักประกัน	รวม
	(พันบาท)					
เงินเบิกเกินบัญชี	574	-	574	8,132	-	8,132
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,612,049	-	1,612,049	1,512,553	-	1,512,553
เจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดง	1,222,429	-	1,222,429	1,112,981	-	1,112,981
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการอื่น	1,014,699	-	1,014,699	680,626	-	680,626
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	621,131	-	621,131	588,026	-	588,026
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	554,888	-	554,888	685,274	-	685,274
หนี้สินตามสัญญาเช่า	4,486,914	-	4,486,914	4,145,154	-	4,145,154
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย	**9,512,684**	**-**	**9,512,684**	**8,732,746**	**-**	**8,732,746**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	2568			2567		
	ส่วนที่มีหลักประกัน	ส่วนที่ไม่มีหลักประกัน	รวม	ส่วนที่มีหลักประกัน	ส่วนที่ไม่มีหลักประกัน	รวม
	(พันบาท)					
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	33,200	-	33,200	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	62,633	-	62,633	26,990	-	26,990
หนี้สินตามสัญญาเช่า	228,178	-	228,178	238,604	-	238,604
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย	**324,011**	**-**	**324,011**	**265,594**	**-**	**265,594**

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยส่วนที่มีหลักประกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดของหลักประกันซึ่งเป็นสินทรัพย์ดังนี้

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(พันบาท)		
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน		56,554	26,554	-	-
สินค้าคงเหลือ		1,536,448	779,438	-	-
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	*13*	10,500	30,200	58,309	61,942
สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	*14*	152,412	160,564	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	*15*	602,916	623,072	-	-
สินทรัพย์สิทธิการใช้	*16*	4,949,489	4,842,359	34,404	35,751
รวม		**7,308,319**	**6,462,187**	**92,713**	**97,693**

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินในประเทศหลายแห่ง ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยตามที่ระบุไว้ในแต่ละตั๋วสัญญาใช้เงิน วงเงินเหล่านี้ถูกค้ำประกันโดยสิ่งปลูกสร้าง สินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน สินทรัพย์สิทธิการใช้บางส่วนของกลุ่มบริษัท บริษัทและบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง และกรรมการของบริษัท

เจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทมีเจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดงโดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 3.59 ต่อปี ถึงร้อยละ 7.26 ต่อปี *(2567: ร้อยละ 4.01 ต่อปี ถึงร้อยละ 6.40 ต่อปี)* เจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดงดังกล่าว ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัทและบริษัทย่อย

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการอื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการอื่นหลายแห่ง ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยตามที่ระบุไว้ในแต่ละตั๋วสัญญาใช้เงิน วงเงินเหล่านี้ถูกค้ำประกันโดยสินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัทและกรรมการของบริษัท

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยตามที่ระบุไว้ในแต่ละตั๋วสัญญา วงเงินเหล่านี้ถูกค้ำประกันโดยสินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัทและบริษัท

เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
	(ล้านบาท)			
เงินกู้ยืมระยะยาวของบริษัท				
ก) วงเงินกู้ยืมจำนวนเงิน 37.3 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตรา MLR ลบร้อยละ 1.50 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนมกราคม 2573 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท และบริษัทย่อย ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และสิทธิในการใช้สินทรัพย์	21.6	27.0	21.6	27.0
ข) วงเงินกู้ยืมจำนวนเงิน 28.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตรา MLR ลบร้อยละ 2 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนมีนาคม 2572 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยบริษัทย่อย	16.1	-	16.1	-
ค) เงินกู้ยืมจำนวนเงิน 60.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตราคงที่ร้อยละ 3.67 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนมีนาคม 2570 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยบริษัทย่อย ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของบริษัทย่อย	24.9	-	24.9	-

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
	(ล้านบาท)			
เงินกู้ยืมระยะยาวของบริษัทย่อย				
ง) เงินกู้ยืมจำนวนเงิน 50.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตรา MLR ลบร้อยละ 1.50 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนกุมภาพันธ์ 2571 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท สิ่งปลูกสร้าง และสิทธิในการใช้สินทรัพย์	14.3	20.9	-	-
จ) เงินกู้ยืมจำนวนเงิน 57.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตรา MLR ลบร้อยละ 1.50 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนมิถุนายน 2571 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท และสิ่งปลูกสร้าง	20.3	28.5	-	-
ฉ) วงเงินกู้ยืมจำนวนเงิน 92.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตรา MLR ลบร้อยละ 2 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนธันวาคม 2570 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท สิ่งปลูกสร้าง และสิทธิในการใช้สินทรัพย์	44.1	65.1	-	-
ช) เงินกู้ยืมจำนวนเงิน 50.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยคงที่ ร้อยละ 2 ต่อปีในปีที่ 1 - 2 และร้อยละ 5.50 ต่อปีในปีที่ 3 เป็นต้นไป จ่ายชำระทุกเดือน เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท สิ่งปลูกสร้าง และสิทธิในการใช้สินทรัพย์	-	26.0	-	-
ซ) เงินกู้ยืมจำนวนเงิน 1,540.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตรา MLR ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนกันยายน 2572 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง สิทธิในการใช้สินทรัพย์ และใบหุ้นของบริษัท	135.5	184.9	-	-

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
	(ล้านบาท)			
ฌ) เงินกู้ยืมจำนวนเงิน 125.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตรา MLR ลบร้อยละ 2.04 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนพฤศจิกายน 2572 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท ที่ดินและอาคาร และสิทธิในการใช้สินทรัพย์	98.3	109.2	-	-
ญ) เงินกู้ยืมจำนวนเงิน 212.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยในอัตรา MLR ลบร้อยละ 2.04 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายในเดือนกุมภาพันธ์ 2572 เงินกู้ยืมนี้ถูกค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท ที่ดินและอาคาร และสิทธิในการใช้สินทรัพย์	118.5	151.4	-	-
ฎ) วงเงินกู้ยืมจำนวนเงิน 116.0 ล้านบาท คิดดอกเบี้ยอยู่ระหว่างอัตราร้อยละ 3.83 ต่อปี ถึงร้อยละ 5.75 ต่อปี จ่ายชำระทุกเดือน ครบกำหนดชำระงวดสุดท้ายภายในเดือนกรกฎาคม 2573 ในระหว่างปีกู้ยืมเงินเพิ่มจำนวน 3.4 ล้านบาท เงินกู้ยืมนี้มีหลักประกันเป็นรถยนต์ เรือ และกรรมการของบริษัท	61.3	72.3	-	-
รวม	**554.9**	**685.3**	**62.6**	**27.0**
หัก ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(202.4)	(179.8)	(30.3)	(5.3)
สุทธิเงินกู้ยืมระยะยาว	**352.5**	**505.5**	**32.3**	**21.7**

ภายใต้สัญญาเงินกู้ยืม มีข้อกำหนดบางประการที่กลุ่มบริษัทจะต้องปฏิบัติตามเกี่ยวกับการรักษาอัตราส่วนทางการเงิน การรักษาระดับการถือหุ้นในเงินลงทุน และการงดจ่ายเงินปันผลในบริษัทย่อยบางแห่ง

การละเมิดสัญญาเงินกู้ยืม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ยืม ซึ่งอาจเป็นสาเหตุให้ธนาคารเรียกชำระเงินกู้ยืมที่ค้างชำระตามสัญญาดังกล่าวทั้งจำนวนได้ อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทได้รับหนังสือผ่อนผันเงื่อนไขจากสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มบริษัทมีวงเงินสินเชื่อที่ยังมิได้เบิกใช้เป็นจำนวนเงินรวม 4,346.3 ล้านบาท *(2567: 3,687.5 ล้านบาท)*

การเปลี่ยนแปลงของหนี้สินที่เกิดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

	งบการเงินรวม			
	เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	เงินกู้ยืมอื่น	หนี้สินตามสัญญาเช่า	รวม
		(พันบาท)		
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	8,195	4,243,139	4,078,068	8,329,402
การเปลี่ยนแปลงจากกระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	(63)	336,321	(868,369)	(532,111)
หนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น	-	-	935,455	935,455
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568	**8,132**	**4,579,460**	**4,145,154**	**8,732,746**
ได้มาจากการรวมธุรกิจ *(ดูหมายเหตุข้อ 5)*	-	294,980	171,369	466,349
ตัดรายการระหว่างกัน	-	-	(44,119)	(44,119)
การเปลี่ยนแปลงจากกระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	(7,558)	150,757	(954,756)	(811,557)
หนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น	-	-	1,169,265	1,169,265
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**574**	**5,025,197**	**4,486,913**	**9,512,684**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ		
	เงินกู้ยืมอื่น	หนี้สินตามสัญญาเช่า	รวม
		(พันบาท)	
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	41,526	158,013	199,539
การเปลี่ยนแปลงจากกระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	(14,536)	(16,292)	(30,828)
หนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น	-	96,883	96,883
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 1 มกราคม 2568	**26,990**	**238,604**	**265,594**
การเปลี่ยนแปลงจากกระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	68,843	(22,891)	45,952
หนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น	-	12,465	12,465
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	**95,833**	**228,178**	**324,011**

19 เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หมายเหตุ	2568	2567	2568	2567
			(พันบาท)		
เจ้าหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6*	28,552	25,823	-	-
เจ้าหนี้การค้า - กิจการอื่น		2,672,186	1,787,146	44,710	44,712
เจ้าหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6*	19,689	12,598	17,421	8,618
เจ้าหนี้อื่น - กิจการอื่น		82,776	56,265	4,883	2,511
เงินรับล่วงหน้าและเงินมัดจำ		6,727	9,219	1,298	2,346
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานค้างจ่าย		296,942	120,090	5,207	2,741
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานค้างจ่าย		138,383	66,305	38,379	2,264
รายได้รับล่วงหน้า		55,987	32,765	-	-
ดอกเบี้ยค้างจ่าย - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	*6*	2,446	2,984	-	-
ดอกเบี้ยค้างจ่าย - กิจการอื่น		17,299	12,048	21	29
รวม		**3,320,987**	**2,125,243**	**111,919**	**63,221**

ข้อตกลงจัดหาเงินทุนเพื่อจ่ายผู้ขาย

กลุ่มบริษัทได้ทำข้อตกลงจัดหาเงินทุนเพื่อจ่ายผู้ขายกับธนาคาร ซึ่งทำให้ผู้ขายอาจเลือกรับชำระเงินตามใบแจ้งหนี้จากสถาบันการเงินได้เร็วขึ้น ภายใต้ข้อตกลงนี้สถาบันการเงินตกลงชำระเงินที่กลุ่มบริษัทค้างชำระให้แก่ผู้ขายที่เข้าทำข้อตกลงดังกล่าว โดยกลุ่มบริษัทชำระเงินคืนให้ธนาคารตามวันครบกำหนดชำระเดิม จุดประสงค์หลักของข้อตกลงนี้คือเพื่อทำให้กระบวนการการจ่ายชำระเงินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และผู้ขายที่สมัครใจเข้าทำข้อตกลงได้รับชำระเงินเร็วขึ้นเมื่อเทียบกับวันครบกำหนดชำระในใบแจ้งหนี้ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงแสดงจำนวนเงินที่เกิดขึ้นภายใต้ข้อตกลงนี้เป็นเจ้าหนี้การค้า

20 ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้

กลุ่มบริษัทและบริษัทจัดการโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ. 2541 ในการให้ผลประโยชน์เมื่อเกษียณแก่พนักงานตามสิทธิและอายุงาน โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้มีความเสี่ยงจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ได้แก่ ความเสี่ยงของช่วงชีวิต ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย และความเสี่ยงจากตลาด (เงินลงทุน)

มูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันตาม

โครงการผลประโยชน์	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ณ วันที่ 1 มกราคม	188,308	160,226	39,197	27,050
รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน				
ต้นทุนบริการปัจจุบัน	27,172	17,270	4,504	3,415
ดอกเบี้ยจากภาระผูกพัน	3,991	3,759	840	699
	31,163	**21,029**	**5,344**	**4,114**

มูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันตามโครงการผลประโยชน์	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น				
(กำไร) ขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย				
- ข้อสมมติด้านประชากรศาสตร์	-	1,278	-	-
- ข้อสมมติทางการเงิน	-	7,026	-	1,600
- การปรับปรุงจากประสบการณ์	(476)	5,310	-	5,787
	(476)	**13,614**	**-**	**7,387**
ผลประโยชน์พนักงานจ่าย	(13,133)	(6,946)	-	(954)
ได้มาจากการรวมธุรกิจ	6,720	-	-	-
รับโอน (โอน) หนี้สินให้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	3,398	385	(793)	1,600
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**215,980**	**188,308**	**43,748**	**39,197**

ข้อสมมติหลักในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
	2568	2567	2568	2567
		(ร้อยละ)		
อัตราคิดลด	1.73 - 2.66	2.20 - 2.45	2.33	2.33
การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต	3.00 - 5.00	3.00 - 5.00	4.00	4.00
อัตราหมุนเวียนของพนักงาน	1.91 - 45.84	1.91 - 45.84	2.87 - 34.38	2.87 - 34.38

ข้อสมมติเกี่ยวกับอัตรามรณะในอนาคตถือตามข้อมูลทางสถิติที่เผยแพร่ทั่วไปและตารางมรณะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ระยะเวลาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของภาระผูกพันผลประโยชน์ที่กำหนดไว้เป็น 7 ถึง 29 ปี *(2567: 7 ถึง 12 ปี)*

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

การเปลี่ยนแปลงในแต่ละข้อสมมติที่เกี่ยวข้องในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่อาจเป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผล ณ วันที่รายงาน โดยถือว่าข้อสมมติอื่นๆ คงที่ ซึ่งมีผลกระทบต่อภาระผูกพันโครงการผลประโยชน์เป็นจำนวนเงินดังต่อไปนี้

	งบการเงินรวม		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
	เพิ่มขึ้น	ลดลง	เพิ่มขึ้น	ลดลง
		(พันบาท)		
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568				
อัตราคิดลด (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 1)	(14,784)	16,698	(2,926)	3,265
การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 1)	17,188	(15,461)	3,523	(3,202)
อัตราหมุนเวียนของพนักงาน (เปลี่ยนแปลงจากพื้นฐานสมมติฐานร้อยละ 20)	(15,730)	18,631	(2,804)	3,223
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567				
อัตราคิดลด (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 1)	(13,819)	15,670	(2,865)	3,215
การเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 1)	14,373	(12,950)	3,057	(2,783)
อัตราหมุนเวียนของพนักงาน (เปลี่ยนแปลงจากพื้นฐานสมมติฐานร้อยละ 20)	(12,794)	15,286	(2,383)	2,719

21 หุ้นทุนซื้อคืน

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2568 คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติให้บริษัทดำเนินการซื้อหุ้นคืน ตั้งแต่วันที่ 18 มีนาคม 2568 ถึงวันที่ 17 กันยายน 2568 โดยกำหนดวงเงินสูงสุดที่ใช้ในการซื้อหุ้นคืนไม่เกิน 100 ล้านบาท และจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืนไม่เกิน 30 ล้านหุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.7 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทได้ดำเนินการซื้อหุ้นคืนเป็นจำนวน 6.2 ล้านหุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.6 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้ว รวมเป็นจำนวนเงิน 19.0 ล้านบาท

22 ส่วนเกินมูลค่าหุ้นและสำรอง

ส่วนเกินมูลค่าหุ้น

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 51 ในกรณีที่บริษัทเสนอขายหุ้นสูงกว่ามูลค่าหุ้นที่จดทะเบียนไว้ บริษัทต้องนำค่าหุ้นส่วนเกินนี้ตั้งเป็นทุนสำรอง (“ส่วนเกินมูลค่าหุ้น”) ส่วนเกินมูลค่าหุ้นนี้จะนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

ทุนสำรองตามกฎหมาย

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 116 บริษัทจะต้องจัดสรรทุนสำรอง (“ทุนสำรองตามกฎหมาย”) อย่างน้อยร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปีหลังจากหักขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าทุนสำรองดังกล่าวมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน ทุนสำรองตามกฎหมายนี้จะนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

23 ส่วนงานดำเนินงานและการจำแนกรายได้

ผลการดำเนินงานของส่วนงานที่รายงานต่อผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทจะแสดงถึงรายการที่เกิดขึ้นจากส่วนงานดำเนินงานนั้นโดยตรงรวมถึงรายการที่ได้รับการปันส่วนอย่างสมเหตุสมผล รายการที่ไม่สามารถปันส่วนได้ส่วนใหญ่ เช่น ทรัพย์สินองค์กร (ทรัพย์สินที่สำนักงานใหญ่) ค่าใช้จ่ายสำนักงานใหญ่ และสินทรัพย์หรือหนี้สินภาษีเงินได้

ผู้บริหารพิจารณาว่ากลุ่มบริษัทมี 4 ส่วนงานที่รายงาน ซึ่งเป็นหน่วยงานธุรกิจที่สำคัญของกลุ่มบริษัทที่มีสินค้าและการบริการที่แตกต่างกัน และมีการบริหารจัดการแยกต่างหาก เนื่องจากใช้เทคโนโลยีและกลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่างกัน การดำเนินงานของแต่ละส่วนงานที่รายงานของกลุ่มบริษัท โดยสรุปมีดังนี้

ส่วนงาน 1 ธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ อุปกรณ์ตกแต่งและเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้อง
ส่วนงาน 2 ธุรกิจให้บริการหลังการขาย จำหน่ายอะไหล่ยานยนต์ และให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์อิสระ
ส่วนงาน 3 ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์และคนขับ
ส่วนงาน 4 ธุรกิจอื่นๆ

ผลการดำเนินงานของแต่ละส่วนงานวัดโดยใช้กำไรก่อนภาษีเงินได้ของส่วนงาน ซึ่งนำเสนอในรายงานการจัดการภายในและสอบทานโดยผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ผู้บริหารเชื่อว่าการใช้กำไรก่อนภาษีเงินได้ในการวัดผลการดำเนินงานนั้นเป็นข้อมูลที่เหมาะสมในการประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงานและสอดคล้องกับกิจการอื่นที่ดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้การกำหนดราคาระหว่างส่วนงานเป็นไปตามการซื้อขายตามปกติธุรกิจ

	งบการเงินรวม													
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่	ธุรกิจจำหน่ายยานยนต์ อุปกรณ์ ตกแต่งและ เครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้อง		ธุรกิจให้บริการหลังการขาย จำหน่ายอะไหล่ยานยนต์และ ให้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์ อิสระ		รวมรายได้จากธุรกิจจำหน่าย และบริการหลังการขาย		ธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ และคนขับ		ธุรกิจอื่นๆ		ตัดรายการระหว่างกัน		รวม	
31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567	2568	2567
							(พันบาท)							
ข้อมูลตามส่วนงานดำเนินงาน														
รายได้จากลูกค้าภายนอก	16,769,450	14,640,022	3,826,272	3,863,491	20,595,722	18,503,513	1,697,241	1,644,099	57,417	44,899	-	-	22,350,380	20,192,511
รายได้ระหว่างส่วนงาน	560,029	-	171,674	129,709	731,703	129,709	124,422	98,328	320,212	317,148	(1,176,337)	(545,185)	-	-
รวมรายได้	**17,329,479**	**14,640,022**	**3,997,946**	**3,993,200**	**21,327,425**	**18,633,222**	**1,821,663**	**1,742,427**	**377,629**	**362,047**	**(1,176,337)**	**(545,185)**	**22,350,380**	**20,192,511**
จังหวะเวลาในการรับรู้รายได้														
ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง	17,329,479	14,640,022	3,997,946	3,993,200	21,327,425	18,633,222	323,919	336,843	10,948	3,800	(819,533)	(135,980)	20,842,759	18,837,885
ตลอดช่วงเวลาหนึ่ง	-	-	-	-	-	-	1,497,744	1,405,584	366,681	358,247	(356,804)	(409,205)	1,507,621	1,354,626
รวมรายได้	**17,329,479**	**14,640,022**	**3,997,946**	**3,993,200**	**21,327,425**	**18,633,222**	**1,821,663**	**1,742,427**	**377,629**	**362,047**	**(1,176,337)**	**(545,185)**	**22,350,380**	**20,192,511**
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้					648,305	53,560	63,196	50,851	651,436	258,167	135,820	(183,648)	1,498,757	178,930
สินทรัพย์ส่วนงาน					13,124,037	9,537,912	4,357,659	4,101,816	855,661	706,888	(1,123,002)	(428,944)	17,214,355	13,917,672
จำนวนที่ไม่ได้ปันส่วน													1,824,188	1,270,895
สินทรัพย์รวม													**19,038,543**	**15,188,567**
หนี้สินส่วนงาน					10,384,405	7,818,519	3,903,954	3,594,937	684,957	444,714	(1,089,744)	(420,656)	13,883,572	11,437,514
จำนวนที่ไม่ได้ปันส่วน													-	-
หนี้สินรวม													**13,883,572**	**11,437,514**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567
	(พันบาท)	
จังหวะเวลาในการรับรู้รายได้		
ตลอดช่วงเวลาหนึ่ง	251,506	246,969
รวมรายได้จากการให้บริการและบริหารจัดการ	**251,506**	**246,969**

ส่วนงานภูมิศาสตร์

กลุ่มบริษัทมีการบริหารและจัดการหลักในประเทศไทย โดยไม่มีรายได้ที่สำคัญหรือสินทรัพย์ใดที่มาจากหรืออยู่ในต่างประเทศ

ลูกค้ารายใหญ่

กลุ่มบริษัทไม่มีรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ที่มีมูลค่ามากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

หนี้สินที่เกิดจากสัญญาจากการให้สิทธิพิเศษแก่ลูกค้า

หนี้สินที่เกิดจากสัญญาของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 47.6 ล้านบาท *(2567: 22.9 ล้านบาท)* หนี้สินที่เกิดจากสัญญาดังกล่าวเกิดจากการปันส่วนสิ่งตอบแทนที่ได้รับให้กับโปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าซึ่งบริษัทจะรับรู้รายได้ดังกล่าวเมื่อลูกค้ามีอำนาจควบคุมในสินค้าหรือบริการซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้น

ยอดคงเหลือของหนี้สินที่เกิดจากสัญญา

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
	(พันบาท)			
เงินรับล่วงหน้าจากลูกค้า	296,073	291,897	-	-
โปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า	47,632	22,868	47,632	22,868
รวม	**343,705**	**314,765**	**47,632**	**22,868**

24 ค่าใช้จ่ายตามธรรมชาติ

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ต้นทุนขาย	17,378,994	16,574,220	-	-
ต้นทุนในการให้บริการ	229,985	213,970	-	-
ต้นทุนทางตรงจากการให้เช่าและบริการจากสัญญาเช่าดำเนินงาน	126,361	118,216	-	-
ค่าใช้จ่ายในการนำเข้าสินค้า	262,424	4,979	-	-
ต้นทุนศูนย์บริการและการซ่อม	309,618	289,984	-	-
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	828,879	739,108	217,021	161,973
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1,073,139	1,009,209	37,721	38,843
ค่าเช่าพื้นที่ อุปกรณ์และค่าบริการที่เกี่ยวข้อง	59,213	57,951	4,929	3,768
ค่าคอมมิชชั่น	229,281	164,555	-	-
ค่าใช้จ่ายการตลาด	360,177	132,982	4,975	12,667
ค่าซ่อมแซมและบำรุง	105,389	94,351	168	552
ค่าเบี้ยประกันภัย	112,304	94,005	592	476
ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค	67,873	70,164	2,246	2,296
อื่นๆ	227,281	243,996	41,806	27,505
รวมค่าใช้จ่าย	**21,370,918**	**19,807,690**	**309,458**	**248,080**

25 ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้ที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน	**งบการเงินรวม**		**งบการเงินเฉพาะกิจการ**	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบัน				
สำหรับปีปัจจุบัน	127,551	28,000	-	-
	127,551	**28,000**	**-**	**-**
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
การเปลี่ยนแปลงของผลแตกต่างชั่วคราว	87,070	5,364	(649)	(18,789)
	87,070	**5,364**	**(649)**	**(18,789)**
รวม	**214,621**	**33,364**	**(649)**	**(18,789)**

ภาษีเงินได้รับรู้ในกำไรขาดทุน เบ็ดเสร็จอื่น	**งบการเงินรวม**					
	2568			2567		
	ก่อนภาษีเงินได้	ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	สุทธิจากภาษีเงินได้	ก่อนภาษีเงินได้	รายได้ภาษีเงินได้	สุทธิจากภาษีเงินได้
			(พันบาท)			
(กำไร) ขาดทุนจากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	(476)	-	(476)	13,614	(2,636)	10,978
กำไรจากการวัดมูลค่าใหม่ของที่ดิน	(367,790)	73,558	(294,232)	-	-	-
รวม	**(368,266)**	**73,558**	**(294,708)**	**13,614**	**(2,636)**	**10,978**

ภาษีเงินได้รับรู้ในกำไรขาดทุน

เบ็ดเสร็จอื่น	**งบการเงินเฉพาะกิจการ**					
	2568			2567		
	ก่อนภาษีเงินได้	รายได้ภาษีเงินได้	สุทธิจากภาษีเงินได้	ก่อนภาษีเงินได้	รายได้ภาษีเงินได้	สุทธิจากภาษีเงินได้
	(พันบาท)					
ขาดทุนจากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	-	-	-	7,388	(1,478)	5,910
รวม	**-**	**-**	**-**	**7,388**	**(1,478)**	**5,910**

การกระทบยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริง **งบการเงินรวม**

	2568		2567	
	อัตราภาษี *(ร้อยละ)*	*(พันบาท)*	อัตราภาษี *(ร้อยละ)*	*(พันบาท)*
กำไรก่อนภาษีเงินได้		1,498,757		178,930
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20.00	299,751	20.00	35,786
กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมเงินลงทุน		(120,263)		-
ส่วนแบ่งกำไรในเงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า		(41,382)		(17,943)
ค่าใช้จ่ายต้องห้ามทางภาษีและอื่นๆ		16,919		9,243
ค่าใช้จ่ายที่หักได้เพิ่มทางภาษี		(2,302)		(2,580)
ผลขาดทุนในปีปัจจุบันที่ไม่รับรู้เป็นสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		13,701		9,556
การใช้ขาดทุนทางภาษีเดิมที่ไม่ได้บันทึก		-		(13,039)
ผลขาดทุนทางภาษีที่เคยรับรู้เป็นสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีในงวดก่อน		45,789		25,433
การรับรู้สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีของผลขาดทุนในงวดก่อน		(1,358)		(17,016)
อื่นๆ		3,766		3,924
สุทธิ	**14.32**	**214,621**	**18.65**	**33,364**

การกระทบยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริง	**งบการเงินเฉพาะกิจการ**			
	2568		2567	
	อัตราภาษี *(ร้อยละ)*	*(พันบาท)*	อัตราภาษี *(ร้อยละ)*	*(พันบาท)*
กำไรก่อนภาษีเงินได้		212,923		215,261
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20.00	42,585	20.00	43,052
รายได้ที่ไม่ต้องเสียภาษี		(51,242)		(33,240)
ค่าใช้จ่ายต้องห้ามทางภาษีและอื่นๆ		1,119		1,424
ค่าใช้จ่ายที่หักได้เพิ่มทางภาษี		-		(266)
การใช้ขาดทุนทางภาษีเดิมที่ไม่ได้บันทึก		-		(13,039)
ขาดทุนทางภาษีที่เคยรับรู้เป็นสินทรัพย์				
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีในงวดก่อน		7,020		-
การรับรู้สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีของ				
ผลขาดทุนในงวดก่อน		-		(17,016)
อื่นๆ		(131)		296
สุทธิ	**0.30**	**(649)**	**8.73**	**(18,789)**

	งบการเงินรวม			
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**สินทรัพย์**		**หนี้สิน**	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
รวม	313,144	290,244	(283,953)	(165,160)
การหักกลบรายการภาษี	(208,449)	(165,160)	208,449	165,160
สินทรัพย์ (หนี้สิน) ภาษีเงินได้				
รอการตัดบัญชีสุทธิ	**104,695**	**125,084**	**(75,504)**	**-**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ			
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**สินทรัพย์**		**หนี้สิน**	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
รวม	103,716	79,039	(69,770)	(45,742)
การหักกลบรายการภาษี	(69,770)	(45,742)	69,770	45,742
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีสุทธิ	**33,946**	**33,297**	**-**	**-**

	งบการเงินรวม							
		บันทึกเป็น (รายจ่าย) / รายได้ใน				บันทึกเป็น (รายจ่าย) / รายได้ใน		
	ณ วันที่	กำไรหรือ	กำไรขาดทุน	ณ วันที่	ได้มาจากการซื้อ	กำไรหรือ	กำไรขาดทุน	ณ วันที่
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**1 มกราคม 2567**	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น	**31 ธันวาคม 2567**	ธุรกิจ	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น	**31 ธันวาคม 2568**
				(พันบาท)				
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี								
ลูกหนี้	4,412	(138)	-	4,274	-	387	-	4,661
สินค้าคงเหลือ	5,393	71	-	5,464	-	1,809	-	7,273
ยานพาหนะรอการขาย	22	300	-	322	-	311	-	633
เงินลงทุนระยะยาวอื่น	-	-	-	-	-	200	-	200
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	232	(13)	-	219	-	(33)	-	186
สินทรัพย์สิทธิการใช้	169,482	10,485	-	179,967	-	37,286	-	217,253
ประมาณการหนี้สินสำหรับ								
ผลประโยชน์พนักงาน	25,826	1,655	2,636	30,117	-	1,809	-	31,926
ประมาณการหนี้สินอื่น	-	-	-	-	81,903	(44,323)	-	37,580
ประมาณการหนี้สินค่ารื้อถอน	-	-	-	-	-	335	-	335
ยอดขาดทุนยกไป	78,549	(8,668)	-	69,881	-	(56,784)	-	13,097
รวม	**283,916**	**3,692**	**2,636**	**290,244**	**81,903**	**(59,003)**	**-**	**313,144**

	งบการเงินรวม							
		บันทึกเป็น (รายจ่าย) / รายได้ใน				บันทึกเป็น (รายจ่าย) / รายได้ใน		
	ณ วันที่	กำไรหรือ	กำไรขาดทุน	**ณ วันที่**	ได้มาจากการซื้อ	กำไรหรือ	กำไรขาดทุน	**ณ วันที่**
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**1 มกราคม 2567**	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น	**31 ธันวาคม 2567**	ธุรกิจ	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น	**31 ธันวาคม 2568**
				(พันบาท)				
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี								
หนี้สินตามสัญญาเช่า	(156,104)	(9,056)	-	(165,160)	-	(34,802)	-	(199,962)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	-	-	-	-	-	-	(73,558)	(73,558)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	-	-	-	-	(17,166)	6,733	-	(10,433)
รวม	**(156,104)**	**(9,056)**	**-**	**(165,160)**	**(17,166)**	**(28,069)**	**(73,558)**	**(283,953)**
สุทธิ	**127,812**	**(5,364)**	**2,636**	**125,084**	**64,737**	**(87,072)**	**(73,558)**	**29,191**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ						
		บันทึกเป็น (รายจ่าย) / รายได้ใน			บันทึกเป็น (รายจ่าย) / รายได้ใน		
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	**ณ วันที่ 1 มกราคม 2567**	กำไรหรือขาดทุน	กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	**ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567**	กำไรหรือขาดทุน	กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	**ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568**
				(พันบาท)			
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี							
ลูกหนี้	49	48	-	97	3,345	-	3,442
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	8,100	-	-	8,100	-	-	8,100
เงินลงทุนระยะยาวอื่น	-	-	-	-	200	-	200
สินทรัพย์สิทธิการใช้	31,602	16,118	-	47,720	25,339	-	73,059
ประมาณการหนี้สินสำหรับ							
ผลประโยชน์พนักงาน	3,995	632	1,478	6,105	1,069	-	7,174
ยอดขาดทุนยกไป	-	17,017	-	17,017	(5,276)	-	11,741
รวม	**43,746**	**33,815**	**1,478**	**79,039**	**24,677**	**-**	**103,716**
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี							
หนี้สินตามสัญญาเช่า	(30,716)	(15,026)	-	(45,742)	(24,028)	-	(69,770)
รวม	**(30,716)**	**(15,026)**	**-**	**(45,742)**	**(24,028)**	**-**	**(69,770)**
สุทธิ	**13,030**	**18,789**	**1,478**	**33,297**	**649**	**-**	**33,946**

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีที่ยังไม่ได้รับรู้	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ลูกหนี้	78	175	-	-
สินค้าคงเหลือ	1,579	1,382	-	-
สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า	1,240	852	-	-
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	1,755	1,645	-	-
ยอดขาดทุนยกไป	75,158	24,088	-	-
รวม	**79,810**	**28,142**	-	**-**

ขาดทุนทางภาษีจะสิ้นอายุในระหว่างปี 2569 ถึง 2573 ผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษีที่ยังไม่สิ้นอายุตามกฎหมายเกี่ยวกับภาษีเงินได้ปัจจุบันนั้น กลุ่มบริษัทยังมิได้รับรู้รายการดังกล่าวเป็นสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี เนื่องจากยังไม่มีความเป็นได้ค่อนข้างแน่ว่ากลุ่มบริษัทจะมีกำไรทางภาษีเพียงพอที่จะใช้ประโยชน์ทางภาษีดังกล่าว

26 กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรหรือขาดทุนของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท ด้วยจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ออกจำหน่ายระหว่างปี ปรับปรุงรายการด้วยผลกระทบจากหุ้นทุนซื้อคืน

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท / พันหุ้น)		
กำไรที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท (ขั้นพื้นฐาน)	**1,283,876**	**145,698**	**213,571**	**234,050**
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายแล้ว				
จำนวนหุ้นสามัญที่ออก ณ วันที่ 1 มกราคม	1,120,000	1,120,000	1,120,000	1,120,000
ผลกระทบจากหุ้นที่ถือโดยบริษัท	(2,955)	-	(2,955)	-
จำนวนหุ้นสามัญโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ขั้นพื้นฐาน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**1,117,045**	**1,120,000**	**1,117,045**	**1,120,000**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน *(บาท)*	**1.15**	**0.13**	**0.19**	**0.21**

27 เงินปันผล

ผู้ถือหุ้นของบริษัทได้อนุมัติเงินปันผลดังต่อไปนี้

	วันที่อนุมัติ	กำหนดจ่ายเงินปันผล	อัตราเงินปันผลต่อหุ้น *(บาท)*	จำนวนเงิน *(พันบาท)*
2568				
เงินปันผลระหว่างกาล	14 พฤศจิกายน 2568	ธันวาคม 2568	0.14	155,932
2567				
เงินปันผลระหว่างกาล	14 พฤศจิกายน 2567	ธันวาคม 2567	0.09	100,796

28 เครื่องมือทางการเงิน

(ก) มูลค่าตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรม

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินของกลุ่มบริษัทวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายซึ่งมูลค่าตามบัญชีใกล้เคียงกับมูลค่ายุติธรรมอย่างสมเหตุสมผล

(ข) นโยบายการจัดการความเสี่ยงทางด้านการเงิน

กรอบการบริหารจัดการความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทของกลุ่มบริษัทมีความรับผิดชอบโดยรวมในการจัดให้มีและการควบคุมกรอบการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท

นโยบายการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทจัดทำขึ้นเพื่อระบุและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทเผชิญเพื่อกำหนดระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม รวมถึงควบคุมและติดตามความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ นโยบายและระบบการบริหารความเสี่ยงได้รับการทบทวนอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สะท้อนการเปลี่ยนแปลงของสภาวการณ์ในตลาดและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายในการรักษาสภาพแวดล้อมการควบคุมให้เป็นระเบียบและมีประสิทธิผลโดยจัดให้มีการฝึกอบรมและกำหนดมาตรฐานและขั้นตอนในการบริหารเพื่อให้พนักงานทั้งหมดเข้าใจถึงบทบาทและภาระหน้าที่ของตน

คณะกรรมการตรวจสอบของกลุ่มบริษัทกำกับดูแลว่าผู้บริหารมีการติดตามการปฏิบัติตามวิธีปฏิบัติและนโยบายการบริหารความเสี่ยงและทบทวนความเพียงพอของกรอบการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทเผชิญอยู่ คณะกรรมการตรวจสอบของกลุ่มบริษัทกำกับดูแลโดยผ่านทางผู้ตรวจสอบภายใน ผู้ตรวจสอบภายในทำหน้าที่ในการทบทวนการควบคุมและวิธีการปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอและในกรณีพิเศษและจะรายงานผลที่ได้ต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

(ข.1) ความเสี่ยงด้านเครดิต

ความเสี่ยงด้านเครดิตเป็นความเสี่ยงจากการสูญเสียทางการเงินของกลุ่มบริษัท หากลูกค้าหรือคู่สัญญาตามเครื่องมือทางการเงินไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญา ซึ่งโดยส่วนใหญ่เกิดจากลูกหนี้ที่เป็นลูกค้าและเงินลงทุนในตราสารหนี้ของกลุ่มบริษัท

(ข.1.1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มบริษัทได้รับอิทธิพลมาจากลักษณะเฉพาะตัวของลูกค้าแต่ละราย อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารต้องพิจารณาถึงปัจจัยอื่นๆ ซึ่งอาจส่งผลต่อความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกค้า ซึ่งรวมถึงความเสี่ยงของการผิดนัดชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมและประเทศที่ลูกค้าดำเนินธุรกิจอยู่

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกำหนดนโยบายด้านเครดิตเพื่อวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของลูกค้ารายใหม่แต่ละรายก่อนที่กลุ่มบริษัทจะเสนอระยะเวลาและเงื่อนไขทางการค้า กลุ่มบริษัทจะทบทวนอันดับความน่าเชื่อถือภายนอก งบการเงิน ข้อมูลของสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ข้อมูลอุตสาหกรรมและหนังสือรับรองฐานะทางการเงินของธนาคารสำหรับบางกรณี วงเงินยอดขายจะกำหนดไว้สำหรับลูกค้าแต่ละรายและจะทบทวนเป็นรายไตรมาส ยอดขายที่เกินกว่าวงเงินดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

กลุ่มบริษัทจำกัดความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นด้วยการกำหนดระยะเวลาการจ่ายชำระสูงสุดที่ 3 เดือน และมีการติดตามยอดคงค้างของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นอย่างสม่ำเสมอ กลุ่มบริษัทพิจารณาการด้อยค่าทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน อัตราการตั้งสำรองของผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นคำนวณโดยพิจารณาจากอายุหนี้คงค้างนับจากวันที่ถึงกำหนดชำระสำหรับลูกหนี้แต่ละราย และสะท้อนผลแตกต่างระหว่างสภาวะเศรษฐกิจในอดีตที่ผ่านมา สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันและมุมมองของกลุ่มบริษัทที่มีต่อสภาวะเศรษฐกิจตลอดอายุที่คาดการณ์ไว้ของลูกหนี้

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นเปิดเผยในหมายเหตุข้อ 8

(ข.1.2) เงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน

กลุ่มบริษัทติดตามการเปลี่ยนแปลงของความเสี่ยงด้านเครดิตด้วยการติดตามการจัดอันดับเครดิตภายนอกที่มีการเผยแพร่ โดยพิจารณาว่าอันดับเครดิตที่เผยแพร่มีการปรับปรุงให้เป็นปัจจุบันหรือไม่ และเพื่อประเมินว่าความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ณ วันที่รายงาน โดยไม่ได้ถูกสะท้อนในอันดับเครดิตที่เผยแพร่หรือไม่ เพื่อประกอบในการพิจารณา

ค่าความน่าจะเป็นที่ลูกหนี้จะผิดนัดชำระหนี้ในอีก 12 เดือนและตลอดอายุนั้นอ้างอิงจากข้อมูลในอดีต อัตราร้อยละของความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นเมื่อลูกหนี้ผิดนัดชำระ โดยทั่วไปมีการประมาณการอัตราการได้รับคืนที่ร้อยละ 99.97 เว้นแต่ตราสารดังกล่าวเกิดการด้อยค่าด้านเครดิต ในกรณีดังกล่าวประมาณการผลขาดทุนจะอ้างอิงตามราคาตลาดปัจจุบันของเครื่องมือทางการเงินดังกล่าวและอัตราดอกเบี้ยแท้จริงดั้งเดิม

(ข.1.3) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มบริษัทที่เกิดจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด มีจำกัดเนื่องจากคู่สัญญาเป็นธนาคารและสถาบันการเงิน ซึ่งกลุ่มบริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำ

(ข.1.4) การค้ำประกัน

กลุ่มบริษัทมีนโยบายให้การค้ำประกันทางการเงินแก่หนี้สินของบริษัทย่อยเท่านั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 กลุ่มบริษัทออกหนังสือค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคารสำหรับบริษัทย่อยหลายแห่ง (ดูหมายเหตุข้อ 18)

(ข.2) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทกำกับดูแลความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและรักษาระดับของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่ผู้บริหารพิจารณาว่าเพียงพอในการจัดหาเงินเพื่อใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท และลดผลกระทบจากความผันผวนในกระแสเงินสด

ตามที่เปิดเผยไว้ในหมายเหตุข้อ 19 กลุ่มบริษัทได้ทำข้อตกลงจัดหาเงินทุนเพื่อจ่ายผู้ขายกับธนาคารซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทได้ขยายกำหนดชำระตามใบแจ้งหนี้ของผู้ขายออกไป ภายใต้ข้อตกลงนี้สถาบันการเงินตกลงชำระเงินที่ กลุ่มบริษัทค้างชำระให้แก่ผู้ขายที่เข้าทำข้อตกลงตามวันครบกำหนดชำระเดิม ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องชำระเงินจำนวนมากให้กับคู่สัญญาเพียงรายเดียวแทนที่จะชำระเงินจำนวนเล็กน้อยให้กับผู้ขายหลายราย อย่างไรก็ตาม จำนวนเจ้าหนี้การค้าที่อยู่ภายใต้ข้อตกลงนี้มีจำนวนจำกัด

ตามที่เปิดเผยไว้ในหมายเหตุข้อ 19 กลุ่มบริษัทได้ทำข้อตกลงจัดหาเงินทุนเพื่อจ่ายผู้ขายกับธนาคารซึ่งทำให้ผู้ขายอาจเลือกรับชำระเงินตามใบแจ้งหนี้จากสถาบันการเงินได้เร็วขึ้น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถรวมศูนย์การชำระเงินเจ้าหนี้การค้าผ่านสถาบันการเงินแทนที่จะชำระเงินให้กับผู้ขายแต่ละรายเอง แม้ว่าข้อตกลงนี้จะไม่ได้ขยายกำหนดชำระเงินออกไปอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับกำหนดชำระเงินปกติที่มีกับผู้ขายที่ไม่ได้เข้าทำข้อตกลงนี้ แต่ข้อตกลงนี้ทำให้คาดการณ์การบริหารกระแสเงินสดจ่ายได้ดีขึ้น

ตารางต่อไปนี้แสดงระยะเวลาการครบกำหนดคงเหลือตามสัญญาของหนี้สินทางการเงิน ณ วันที่รายงาน โดยแสดงจำนวนขั้นต้นซึ่งไม่ได้คิดลด รวมดอกเบี้ยตามสัญญาและไม่รวมผลกระทบหากหักกลบตามสัญญา

	งบการเงินรวม				
		กระแสเงินสดตามสัญญา			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
			(พันบาท)		
2568					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
เงินเบิกเกินบัญชี	574	574	-	-	574
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,612,049	1,622,200	-	-	1,622,200
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	3,320,987	3,320,987	-	-	3,320,987
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	343,705	343,705	-	-	343,705
เจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดง	1,222,429	1,222,429	-	-	1,222,429
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการอื่น	1,014,699	1,020,758	-	-	1,020,758
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	621,131	629,668	-	-	629,668
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	554,888	225,851	371,935	-	597,786
หนี้สินตามสัญญาเช่า	4,486,914	1,211,276	3,130,697	893,516	5,235,489
เงินประกันตามสัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว	12,176	4,252	7,924	-	12,176
รวม	**13,189,552**	**9,601,700**	**3,510,556**	**893,516**	**14,005,772**

	งบการเงินรวม				
		กระแสเงินสดตามสัญญา			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
			(พันบาท)		
2567					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
เงินเบิกเกินบัญชี	8,132	8,132	-	-	8,132
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,512,553	1,522,315	-	-	1,522,315
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	2,125,243	2,125,243	-	-	2,125,243
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	314,765	314,765	-	-	314,765
เจ้าหนี้สินเชื่อสำหรับสินค้าเพื่อการจัดแสดง	1,112,981	1,112,981	-	-	1,112,981
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการอื่น	680,626	691,151	-	-	691,151
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	588,026	602,303	-	-	602,303
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	685,274	213,259	547,983	291	761,533
หนี้สินตามสัญญาเช่า	4,145,154	1,022,885	2,987,058	892,577	4,902,520
เงินประกันตามสัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว	11,644	3,768	7,812	64	11,644
รวม	**11,184,398**	**7,616,802**	**3,542,853**	**892,932**	**12,052,587**

	งบการเงินเฉพาะกิจการ				
		กระแสเงินสดตามสัญญา			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	มูลค่าตามบัญชี	ภายใน 1 ปี หรือน้อยกว่า	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
			(พันบาท)		
2568					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	33,200	33,770	-	-	33,770
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	111,919	111,919	-	-	111,919
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	47,632	47,632	-	-	47,632
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	62,633	32,438	34,197	-	66,635
หนี้สินตามสัญญาเช่า	228,178	29,995	105,111	180,142	315,248
รวม	**483,562**	**255,754**	**139,308**	**180,142**	**575,204**
2567					
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่อนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	63,221	63,221	-	-	63,221
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	22,868	22,868	-	-	22,868
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	26,990	6,666	23,778	292	30,736
หนี้สินตามสัญญาเช่า	238,604	28,840	105,104	201,761	335,705
รวม	**351,683**	**121,595**	**128,882**	**202,053**	**452,530**

(ข.3) ความเสี่ยงด้านตลาด

กลุ่มบริษัทมีฐานะเปิดต่อความเสี่ยงจากธุรกิจปกติซึ่งมาจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดและอัตราแลกเปลี่ยนและจากภาระผูกพันตามสัญญาที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ของคู่สัญญา กลุ่มบริษัทไม่ได้ถือหรือออกอนุพันธ์เพื่อการเก็งกำไรหรือเพื่อการค้า

(ข.3.1) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มบริษัทมีฐานะเปิดต่อความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อและการขายที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ และกลุ่มบริษัทใช้สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงในสินทรัพย์ทางการเงินหรือหนี้สินทางการเงินในสกุลเงินตราต่างประเทศ สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าที่ทำสัญญา ณ วันที่รายงานเกี่ยวข้องกับการซื้อและขายในสกุลเงินตราต่างประเทศที่คาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้นในภายหลัง

	งบการเงินรวม				
	2568			2567	
ความเสี่ยงจากเงินตราต่างประเทศ					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	เงินหยวน	เงินยูโร	อื่นๆ	เงินยูโร	อื่นๆ
			(พันบาท)		
สินทรัพย์ทางการเงิน	-	2,844	768	3,165	1,358
หนี้สินทางการเงิน	(844,139)	-	(2,206)	(2,266)	(977)
ยอดบัญชีในงบฐานะการเงินที่มีความเสี่ยง	**(844,139)**	**2,844**	**(1,438)**	**899**	**381**
สัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศ	1,642,023	-	-	-	-
ยอดความเสี่ยงคงเหลือสุทธิ	**797,884**	**2,844**	**(1,438)**	**899**	**381**

การแข็งค่า (การอ่อนค่า) ที่เป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผลของเงินบาทที่มีต่อสกุลเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่รายงาน ส่งผลกระทบต่อการวัดมูลค่าของเครื่องมือทางการเงินในสกุลเงินตราต่างประเทศ โดยตั้งอยู่บนข้อสมมติที่ว่า ตัวแปรอื่นโดยเฉพาะอัตราดอกเบี้ยเป็นอัตราคงที่

	อัตราการ	งบการเงินรวม	
ผลกระทบต่อกำไรหรือขาดทุน	เปลี่ยนแปลง	การแข็งค่า	การอ่อนค่า
	(ร้อยละ)	*(พันบาท)*	
2568			
เงินหยวน	3	23,937	(23,937)
เงินยูโร	3	85	(85)
อื่นๆ	3	(43)	43
2567			
เงินยูโร	3	27	(27)
อื่นๆ	3	11	(11)

(ข.3.2) ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของอัตราดอกเบี้ยตลาดซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทมีฐานะเปิดต่อความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยโดยหลักมาจากเงินกู้ยืม (ดูหมายเหตุข้อ 18) อัตราดอกเบี้ยของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยระยะยาวของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว

29 ภาระผูกพันกับบุคคลหรือกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2568	2567	2568	2567
		(พันบาท)		
ภาระผูกพันรายจ่ายฝ่ายทุน				
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	3,463	1,419	-	88
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	14,430	30,558	7,910	25,279
รวม	**17,893**	**31,977**	**7,910**	**25,367**
ภาระผูกพันอื่น				
ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าระยะสั้น	1,493	1,512	-	-
ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าสำหรับสินทรัพย์ที่มีมูลค่าต่ำ	14,823	12,556	707	702
เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับซื้อสินค้าและวัสดุ	255,556	-	-	-
หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร	322,194	326,753	11,000	11,000
สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า	1,642,023	-	-	-
รวม	**2,236,089**	**340,821**	**11,707**	**11,702**

30 เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2569 คณะกรรมการของบริษัทมีมติอนุมัติการจัดสรรเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.11 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 122.5 ล้านบาท เงินปันผลดังกล่าวจะจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นภายในเดือนมีนาคม 2569

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1 : รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัทและตัวแทนติดต่อประสานงาน กรณีเป็นบริษัทต่างประเทศ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1754/2025/1774308410507.pdf

เอกสารแนบ 2 : รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1754/2025/1774308410461.pdf

เอกสารแนบ 3 : รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท (compliance)

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1754/2025/1774308410465.pdf

เอกสารแนบ 4 : ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1754/2025/1774308410469.pdf

เอกสารแนบ 5 : นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็มที่บริษัทได้จัดทำ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://www.mgc-asia.com/th/investor-relations/corporate-governance/policy

เอกสารแนบ 6 : รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1754/2025/1774308410475.pdf

เอกสารแนบ 7 :รายงานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1754/2025/1774308410479.pdf

เอกสารแนบ 8 :รายงานคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง บรรษัทภิบาล และพัฒนาความยั่งยืน

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1754/2025/1774308410483.pdf

เอกสารแนบ 9 :ข้อมูลตามตัวชี้วัดตามมาตรฐาน GRI

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1754/2025/1774308410487.pdf