



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

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	1
1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ	9
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท	24
1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว	26
1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น	27
1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล	28

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง	29
2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท	30

3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน	40
3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ	42
3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม	45
3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม	51

4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

4.1 วิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงินการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ	60
4.2 ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ	75
4.3 ข้อมูลจากงบการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	76

5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

5.1 ข้อมูลทั่วไป	87
5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น	88
5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย	89
5.4 ตลาดรอง	90
5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่oprประจำ (กรณีออกตราสารหนี้)	91

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ

6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ	92
6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ (ถ้ามี)	98
6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบายและระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา	105

7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการคณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่น ๆ

7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ	106
7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ	107
7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย	119
7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร	126
7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน	130
7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ	133

8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา	136
8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา	151
8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ	152

9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

9.1 การควบคุมภายใน	156
9.2 รายการระหว่างกัน	161

ส่วนที่ 3 งบการเงิน

รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน	166
รายงานของผู้สอบบัญชีอนุญาต	170
งบการเงิน	176
หมายเหตุประกอบงบการเงิน	183

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ	225
-----------	-----

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2556 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยคุณศรัณย์ เวชสุภานนท์ ซึ่งมีประสบการณ์การดำเนินงานด้านการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) มากกว่า 20 ปี และเป็นนายกสมาคมการค้าธุรกิจศูนย์บริการทางโทรศัพท์ไทย (Thai Contact Center Association) ได้รับรู้ถึงโอกาสในการดำเนินธุรกิจขายสินค้าผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยมุ่งเน้นการขายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความสวยงาม เนื่องจากธุรกิจการขายสินค้าผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ยังคงมีศักยภาพในการเติบโตและเป็นหนึ่งในช่องทางการขายที่ลูกค้าพึงพอใจเลือกใช้ในการทำการตลาดขายสินค้าควบคู่กับการทำตลาดในช่องทางอื่นๆ สามารถเปิดโอกาสให้พนักงานขายได้มีการพูดคุย แลกเปลี่ยนข้อมูล รวมถึงการสื่อสารข้อมูลผลิตภัณฑ์ โปรโมชั่นของสินค้าของลูกค้าพันธมิตรรายต่างๆ กับผู้บริโภคชั้นสุดท้าย (End User) ได้อย่างตรงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้จากการที่ผู้บริโภคได้ให้ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพ ความงาม และบุคลิกภาพที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ จึงเล็งเห็นว่าอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความสวยงามเป็นกลุ่มที่น่าจับตามองจากอัตราการเติบโตที่สูง รวมถึงสินค้าในกลุ่มดังกล่าวมีมูลค่าตลอดชีพ (Customer Lifetime Value) หรือ อัตราการซื้อซ้ำที่สูงเนื่องจากเป็นสินค้าที่ใช้แล้วหมดไปและต้องมีการบริโภคอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดผลลัพธ์สูงสุด จึงเลือกสินค้าดังกล่าวเป็นกลุ่มหลักในการขายผ่านช่องทางของบริษัทฯ ประกอบกับการทำการตลาดผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าดังกล่าวยังมีอัตราการปิดการขาย (Sales Conversion) ที่สูงกว่าช่องทางอื่นๆ เนื่องจากการขายสินค้าอาจต้องมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่ละเอียดอ่อน เช่น ปัญหาสุขภาพ หรือการปรึกษาด้านความงาม ดังนั้นการที่ผู้บริโภคได้พูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลกับพนักงานขายจะทำให้ได้รับข้อมูลของสินค้าอย่างครบถ้วนและสามารถตัดสินใจซื้อสินค้าได้รวดเร็วขึ้น

บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้ามากกว่า 90 ราย⁽¹⁾ และมีผลิตภัณฑ์สินค้าที่จัดจำหน่ายทั้งหมดมากกว่า 165 แบรินด์⁽²⁾ 1,242 รายการ⁽³⁾ โดยบริษัทฯ มีกลุ่มสินค้าหลักทั้งหมด 4 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม 3) กลุ่มสินค้าเวชสำอาง และ 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ โดยบริษัทฯ ได้ทำการขายให้กับลูกค้าพันธมิตรหลากหลายแบรนด์ที่มีความนิยมในตลาด อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ แบรินด์ “Astareal” “Celvita” “My Vitamin” และ “Homtiem” ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม แบรินด์ “ManaProleanS” “Bio Active” และ “Rosehip” และ สินค้าเวชสำอาง แบรินด์ “Nisit” “Heawon” และ “มาตามหลุยส์” เป็นต้น

หมายเหตุ ⁽¹⁾จำนวนลูกค้าอ้างอิงจากจำนวนลูกค้าที่มียอดรายได้จากการขายสินค้ากับบริษัทฯ ผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2568

⁽²⁾จำนวนแบรนด์ที่อ้างอิงจากจำนวนแบรนด์ที่มียอดรายได้จากการขายสินค้ากับบริษัทฯ ผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2568

⁽³⁾จำนวนสินค้าที่จัดจำหน่ายอ้างอิงจากจำนวนสินค้าของบริษัทฯ ทั้งในส่วนของคุณค่าพันธมิตรและสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) ที่มียอดการจัดจำหน่ายผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2568

รายได้จากการขายและบริการแบ่งเป็น 3 ประเภทหลักได้แก่

1. รายได้จากการขายสินค้าของลูกค้าพันธมิตร

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) มากกว่า 10 ปี ทำให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในผู้บริโภค (Customer Insight) ในการขายผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing) เป็นอย่างดีโดยเฉพาะในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความงาม บริษัทฯ จึงสามารถคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและตรงกับแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในช่วงเวลาต่างๆ เข้ามาขายผ่านช่องทางของบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้ออกแบบระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management หรือ CRM) เป็นของตัวเองโดยจ้างให้บริษัทภายนอกมาพัฒนาระบบให้เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ก่อตั้ง ทำให้บริษัทฯ มีฐานข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าแต่ละรายที่จะสามารถนำไปต่อยอดในการร่วมวางแผนกลยุทธ์การขายสินค้ากับลูกค้าพันธมิตรในการออกแบบแคมเปญ (Campaign) การขายในช่วงระยะเวลาต่างๆ รวมถึงการนำเสนอสินค้าและโปรโมชั่น (Promotion) ที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าพันธมิตรในหลากหลายอุตสาหกรรมในการเข้ามาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

2. รายได้จากการขายสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand)

บริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” ตั้งแต่ปี 2556 โดยปัจจุบันมีสินค้าจำหน่ายทั้งหมด 20 ผลิตภัณฑ์ อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อบำรุงสายตา ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม กลุ่มไฟเบอร์สำหรับดีท็อกซ์แบบขงดื่ม และ สินค้าเวชสำอางประเภทเซรั่ม และสบู เป็นต้น ทั้งนี้ การพัฒนาสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) นั้น จะทำให้บริษัทฯ สามารถนำเสนอสินค้าใหม่ๆที่มีคุณภาพให้เป็นหนึ่งในทางเลือกสำหรับผู้บริโภค และเพิ่มจำนวนกลุ่มผลิตภัณฑ์ (Product Portfolio) ของบริษัทฯ ให้มีครอบคลุมความต้องการ และเพิ่มโอกาสการซื้อซ้ำของผู้บริโภคได้ ซึ่งช่วยให้สินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) มียอดขายที่มั่นคงและเติบโตขึ้นไป

3. รายได้จากการบริการ

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจต่อยอดจากความสำเร็จเดิมในการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) ซึ่งเป็นบริการสำหรับลูกค้าพันธมิตรที่ต้องการให้บริษัทฯ จัดหาพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesale) เพื่อติดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากการสั่งซื้อครั้งแรกเพื่อเพิ่มยอดขายให้เพิ่มขึ้นในทันทีผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น (Promotion) ต่างๆ ที่ได้วางกลยุทธ์ร่วมกับลูกค้าพันธมิตร

ในไตรมาสที่ 3 ปี 2566 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินธุรกิจใหม่ในการให้บริการบริหารพนักงานขาย (Dedicated Telesale Outsourcing) ซึ่งเป็นการจัดหาทีมขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) เฉพาะเจาะจงให้กับเจ้าของสินค้ารายต่างๆ รวมถึงการให้บริการแบบครบวงจร ซึ่งครอบคลุมไปถึงการจัดการระบบคลังสินค้า การจัดส่ง การเก็บเงิน รวมถึง การวางแผนแนวทางการขายสินค้าผ่านการวิเคราะห์การสั่งซื้อในอดีตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำร่วมกับการนำเสนอสินค้าใหม่ๆที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอาจมีความสนใจ โดยบริษัทฯ ได้เล็งเห็นแนวโน้มความต้องการของหลายธุรกิจที่ต้องการใช้บริการจัดการการขายจากภายนอก (Sales Outsourcing) ที่เพิ่มมากขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะในกลุ่มการขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) เนื่องจากมีประสิทธิภาพการขายที่สูงกว่า ในขณะที่ต้นทุนการบริหารจัดการต่ำกว่าการจ้างพนักงานขายประจำของตนเอง เป็นการดำเนินงานด้วยพนักงานขายมืออาชีพ เจ้าของสินค้าไม่ต้องบริหารจัดการการหมุนเวียนของพนักงานที่อาจมีความไม่แน่นอน รวมถึงไม่ต้องลงทุนระบบซอฟต์แวร์บริหารจัดการการขายและบริหารลูกค้าที่อาจจะต้องลงทุนสูง

ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินธุรกิจการขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) ให้กับลูกค้าพันธมิตร นอกเหนือจากการขายสินค้าของบริษัท (House Brand) เพียงอย่างเดียว โดยมีกลุ่มฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายของบริษัทมากกว่า 5 ล้านรายชื่อเพื่อช่วยสนับสนุนในการทำการขายสินค้าให้กับลูกค้าพันธมิตร และมีพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesale) ที่เป็นพนักงานประจำและผู้ต้องจ้าง รวมมากกว่า 267 คน ซึ่งประกอบด้วย พนักงานประจำ 104 คน และ ผู้ต้องจ้าง 163 คน ในการสนับสนุนและรองรับการให้บริการแก่ลูกค้า นอกจากนี้ตั้งแต่ปี 2562 ถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการคืนคนดีสู่สังคมกับกรมราชทัณฑ์ในหลายพื้นที่ รวมถึงมีการลงนามกรอบความร่วมมือกับกรมราชทัณฑ์ในการส่งเสริมการฝึกวิชาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องจ้างเพื่อประกอบธุรกิจการขายทางโทรศัพท์ ((Telesale) ทั้งนี้โครงการดังกล่าวเป็นการเปิดโอกาสสร้างอาชีพให้แก่ผู้ต้องจ้างในทั้งในขณะที่ถูกคุมขังและภายหลังพ้นโทษรวมถึงสร้างการยอมรับของสังคม โดย ณ 31 ธันวาคม 2568 มีผู้ต้องจ้างที่พ้นโทษและเข้าเป็นพนักงานบริษัทแล้วจำนวน 9 คน

1.1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

สารจากประธานกรรมการ

ในปี 2568 บริษัทฯ ยังคงดำเนินธุรกิจท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคและการพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัลที่เข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจบริษัทจึงมุ่งเน้นการปรับตัวและพัฒนาศักยภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป

ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯมีผลการดำเนินงานที่ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยบริษัทฯได้ขยายขอบเขตการให้บริการผ่านการเพิ่มการบริหารพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Dedicated Telesale Outsourcing) เพื่อสนับสนุนธุรกิจการขายสินค้าผ่านช่องทาง Telemarketing ซึ่งมุ่งเน้นสินค้าในกลุ่มสุขภาพและความสวยงาม อันเป็นกลุ่มสินค้าที่มีศักยภาพในการเติบโต

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาเทคโนโลยีและระบบการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับคุณภาพการให้บริการ Contact Center และการบริหารประสบการณ์ลูกค้า รวมถึงเตรียมความพร้อมในการนำเทคโนโลยี AI และระบบ Automation มาประยุกต์ใช้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน

บริษัทฯ ยังคงดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี ควบคู่กับการดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง อาทิ โครงการคืนคนดีสู่สังคม การบริจาคโลหิต การบริจาคสิ่งของเพื่อสังคม และโครงการปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำ เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างประโยชน์ให้แก่สังคมและสิ่งแวดล้อม

ท้ายนี้ ในนามของประธานคณะกรรมการบริษัทฯ ขอขอบคุณผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ที่ร่วมกันสนับสนุนและผลักดันให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จะยังคงมุ่งมั่นพัฒนาศักยภาพองค์กรและสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไปในอนาคต

รูปภาพสารจากประธานกรรมการ



พลเอกบุญยวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการบริษัท)

วิสัยทัศน์

- บริษัทจะพัฒนารูปร่างในการเป็นช่องทางการขายสินค้าทางโทรศัพท์ที่มีความน่าเชื่อถือและเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนเสริมสร้างศักยภาพทางการตลาดของคู่ค้าพันธมิตร เพื่อให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้เต็มศักยภาพ ด้วยหลักความซื่อสัตย์ เป็นธรรม ทั้งต่อลูกค้า พนักงาน และคู่ค้าพันธมิตรของเรา ควบคู่กับการมุ่งสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า พนักงาน สังคม ด้วยสินค้าและบริการที่มีคุณภาพจากกระบวนการดำเนินการพัฒนาบุคลากรภายในบริษัทฯ ให้มีความเป็นมืออาชีพในการทำงานอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทฯ เชื่อนั่นในคุณค่าและศักยภาพของพนักงาน ซึ่งจะทำงานร่วมกันอย่างสร้างสรรค์ ในบรรยากาศการทำงานที่สนุกแต่ไม่สบาย เปี่ยมด้วยพลังแห่งความมุ่งมั่น โดยพนักงานของเราทุกคนจะยึดมั่นและปฏิบัติต่อลูกค้าของเราทุกคนว่า “เราจะดูแลคุณให้เหมือน คุณเป็นคนในครอบครัวเดียวกับเรา”

วัตถุประสงค์

1. ดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการด้านการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing)
2. มุ่งเน้นการขายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความงาม เนื่องจากเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตสูงและมีมูลค่าตลอดชีพของลูกค้า (Customer Lifetime Value) ที่ดี
3. เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ผ่านช่องทาง Telemarketing ที่เอื้อต่อการสื่อสารข้อมูลผลิตภัณฑ์ โปรโมชั่น และการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความงาม
4. ส่งเสริมประสิทธิภาพในการขายผ่าน Telemarketing โดยใช้การสื่อสารแบบโต้ตอบเพื่อเพิ่มอัตราการปิดการขาย (Sales Conversion) ที่สูงกว่าช่องทางการตลาดอื่น
5. เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทที่ต้องการขยายตลาดผ่านช่องทาง Telemarketing โดยเสริมสร้างการตลาดแบบตรงให้มีประสิทธิภาพควบคู่กับช่องทางการตลาดอื่นๆ

เป้าหมาย

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ โดยมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำทางธุรกิจให้บริการที่ได้รับการยกย่องในฐานะเป็นบริษัท Telesale มีอาชีพภายใต้วิสัยทัศน์ที่จะพัฒนาธุรกิจเพื่อทำ Customer Digital Transformation เข้าสู่ยุคของ Digital Distribution Marketing เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าด้วยการดูแลและให้บริการลูกค้าที่เปรียบเสมือนลูกค้าเป็นคนในครอบครัว

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

1. การขยายจำนวนและพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales)
บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์ในการเพิ่มจำนวนพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) รวมถึงพัฒนาศักยภาพของพนักงานเพื่อรองรับการขยายที่มากขึ้นในอนาคต ดังนี้
 - การขยายสถานที่ปฏิบัติงานในหลากหลายพื้นที่เพื่อดึงดูดพนักงานขายที่มีความสามารถในแต่ละท้องถิ่นที่เข้ามาทำงานกับบริษัทฯ และปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างสำนักงานใหม่ ซึ่งสามารถดึงดูดพนักงานใหม่ๆ รวมถึงรองรับพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ได้เพิ่มขึ้นเป็น 200 ที่นั่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ลงนามความร่วมมือกับกรมราชทัณฑ์ และเรือนจำในหลากหลายพื้นที่ในโครงการคืนคนดีสู่สังคม โดยเป็นการร่วมมือในการพัฒนาผู้ต้องขังในด้านการขายผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ซึ่งโครงการดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ มีจำนวนพนักงานขายที่มาสืบสนับสนุนในการให้บริการลูกค้าในเชิงปริมาณของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น
 - การสร้างวัฒนธรรมองค์กร และนโยบายที่ช่วยส่งเสริมและสร้างแรงจูงใจในการสร้างยอดขายของพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ผ่านการผลักดันเพื่อบรรลุเป้าหมายการขายในแต่ละเดือน และการกำหนดนโยบายค่าคอมมิชชั่น (Commission) และค่าแรงจูงใจ (Incentive) สำหรับพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ที่เหมาะสม
 - การมีระบบจัดการเรื่องลูกค้าประจำให้พนักงานขายแต่ละราย การติดตามยอดขายของพนักงาน ทั้งรายวันและรายเดือน เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และวางแผนในการพัฒนาประสิทธิภาพของพนักงาน รวมถึงการมีพนักงานควบคุมตรวจสอบการปฏิบัติงาน (Service Quality Assurance) ช่วยควบคุมดูแลการปฏิบัติงานของพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ให้เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด
2. การเพิ่มจำนวนฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีคุณภาพผ่านการทำธุรกิจกับคู่ค้าพันธมิตรต่างๆ
บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสรรหาฐานข้อมูลของลูกค้าเพิ่มเติมผ่านการทำธุรกิจกับคู่ค้าพันธมิตร กลุ่มผู้ผลิตสินค้าโดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจทีวีโฮมช้อปปิ้ง (TV Home Shopping) รวมถึงกลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ที่เป็นกลุ่มธุรกิจโดดเด่นในปัจจุบัน ซึ่งการเพิ่มจำนวนคู่ค้าพันธมิตรได้จะส่งผลให้บริษัทฯ มีจำนวนสินค้าในการจัดจำหน่าย (Product Offering) มากขึ้น ฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าขั้นสุดท้าย (End User) ที่มีความหลากหลาย ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความหลากหลายมากขึ้น ส่งผลต่อการสร้างการเติบโตของรายได้ในระยะยาว
3. การสรรหาสินค้าที่มีศักยภาพเข้ามาจัดจำหน่ายเพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ
เนื่องด้วยลักษณะสินค้าในกลุ่มที่บริษัทจัดจำหน่ายอยู่ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มของประเภทสินค้าที่เร็ว และ/หรือมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องติดตามแนวโน้มความต้องการสินค้าของผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอเพื่อที่จะสามารถคัดสรรสินค้าที่ครอบคลุมและมีคุณภาพมาแนะนำเสนอถึงลูกค้าของบริษัทได้อย่างสม่ำเสมอ ประกอบกับจากการดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนาน ทำให้บริษัทฯ มีฐานข้อมูลของลูกค้ามากกว่า 5 ล้านรายชื่อในการทำตลาดให้กับคู่ค้ารายต่างๆ มีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าผ่านการนำข้อมูลของลูกค้าในการซื้อสินค้าในอดีตเชิงลึกมาวิเคราะห์ต่อยอด เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสรรหาผลิตภัณฑ์ต่างๆ เข้ามาเพิ่มเติม ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้ที่เติบโตอย่างมั่นคง และลดความเสี่ยงของการพึ่งพิงรายได้จากการขายสินค้าเฉพาะกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง
4. การขยายธุรกิจบริการของบริษัทฯ ต่อยอดการขายและบริการด้านการขายผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ที่ครบวงจร

ในปี 2567 จนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจไปยังรูปแบบของการบริการที่เกี่ยวข้องกับการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) โดยบริษัทฯ ได้เริ่มธุรกิจบริการใหม่ 2 บริการ ได้แก่ 1) การให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) ในไตรมาสที่ 2 และ 2) การให้บริการบริหารพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Dedicated Telesale Outsourcing) ในไตรมาสที่ 3 เพื่อรองรับกับความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการที่มีความหลากหลายมากขึ้นโดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ซึ่งจากการขยายขอบเขตการดำเนินงานดังกล่าวจะสามารถโอกาสในการต่อยอดกลุ่มฐานลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะในลูกค้ากลุ่มออนไลน์

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

รายละเอียดการเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ
2568	บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการให้บริการผ่านการเพิ่มบริการบริหารพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Dedicated Telesale Outsourcing) เพื่อสนับสนุนธุรกิจการขายสินค้าผ่านช่องทาง Telemarketing เพิ่มขึ้นจากปี 2567
2567	<ul style="list-style-type: none"> ในเดือนกรกฎาคม บริษัทได้เสนอขายหุ้น IPO ในระหว่างวันที่ 19 กรกฎาคม 2567, 23 กรกฎาคม 2567 และวันที่ 24 กรกฎาคม 2567 และได้ทำการซื้อขายหุ้นเป็นวันแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2567
2566	<ul style="list-style-type: none"> ด้วยประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ให้กลุ่มสินค้าอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ และความงาม และกลุ่มสินค้าของใช้ส่วนตัวและเวชภัณฑ์ และการให้บริการที่มีคุณภาพของบริษัทฯ มากกว่า 10 ปี จึงทำให้บริษัทฯ สามารถก้าวขึ้นมาเป็นหนึ่งในผู้นำกลุ่มธุรกิจขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) ในเดือนมกราคม 2566 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการฝึกอบรมวิชาชีพและส่งเสริมการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังหญิงจากการดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) (Phase 2) ที่เรือนจำกลางสมุทรปราการ ซึ่งสามารถรองรับการว่าจ้างผู้ต้องขังหญิงได้เพิ่มเติมอีก 47 คน รวมเป็น 76 คน ในเดือนมิถุนายน 2566 บริษัทฯ ได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) ในโครงการคืนคนดีสู่สังคม ระหว่าง บริษัทฯ กับกรมราชทัณฑ์ เพื่อต่อยอดโครงการในระดับมหภาค เป็นระยะเวลา 5 ปี เพื่อฝึกอบรมวิชาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขัง และสร้างโอกาสในการมีงานทำให้แก่ผู้พ้นโทษ ในเดือนมิถุนายน 2566 บริษัทฯ ได้มีการเริ่มธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) ในเดือนสิงหาคม 2566 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับเปิดโครงการฝึกอบรมวิชาชีพและส่งเสริมการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังหญิงจากการดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) ณ ทัณฑสถานหญิงเชียงใหม่ โดยสามารถรองรับการทำงานได้สูงสุด 50 คน ในเดือนกันยายน 2566 บริษัทฯ ได้มีการเริ่มธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Dedicated Telesale Outsourcing) ให้กับคู่ค้าพันธมิตรของบริษัทฯ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2566 มีมติในเรื่องดังต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> อนุมัติจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด อนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 44.00 ล้านบาท จาก 46.00 ล้านบาท เป็น 90.00 ล้านบาท โดยจัดสรรเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน จำนวน 19.00 ล้านบาท คิดเป็นจำนวน 38.00 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท) และเพื่อรองรับการออกเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) จำนวน 25.00 ล้านบาท คิดเป็นจำนวน 50.00 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท) ในวันที่ 12 ตุลาคม 2566 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดกับกระทรวงพาณิชย์
2564	<ul style="list-style-type: none"> ในเดือนธันวาคม 2564 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 36.00 ล้านบาท จาก 10.00 ล้านบาท เป็น 46.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2562	<ul style="list-style-type: none"> ในเดือนพฤษภาคม 2562 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับเรือนจำกลางสมุทรปราการในการเริ่มดำเนินการโครงการฝึกวิชาชีพ และส่งเสริมการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังหญิงจากการดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) (Phase 1) เพื่อฝึกอาชีพการนำเสนอบริการและจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ และเพิ่มทักษะให้กับผู้ต้องขังหญิง สามารถนำความรู้ที่ได้ไปประกอบอาชีพหลังพ้นโทษ ซึ่งจะนำไปสู่การบรรลุมารกิจ คีนคณดี มีคุณค่า สู้งาม โดยสามารถรองรับการว่าจ้างผู้ต้องขังได้สูงสุด 29 คน
2556	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) ในเดือนเมษายน 2556 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 9.00 ล้านบาท จาก 1.00 ล้านบาท เป็น 10.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

1.1.3 การใช้เงินระดมทุนตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering (IPO)) ในระหว่างวันที่ 19 กรกฎาคม, 23 กรกฎาคม และวันที่ 24 กรกฎาคม 2567 จำนวน 50 ล้านหุ้นในราคาหุ้นละ 2.00 บาท บริษัทได้รับเงินจากการเพิ่มทุน เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 95.79 ล้านบาทหลังจากหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์แล้ว โดยบริษัทได้ใช้เงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพิ่มดังกล่าวสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน

- ก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่
 - จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน 30.00 ล้านบาท
 - จำนวนเงินที่ใช้ไป 30.00 ล้านบาท
 - ระยะเวลาที่ใช้เงินปี 2567-2568
- ก่อสร้างสถานที่ทำงานในเรือนจำ
 - จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน 10.00 ล้านบาท
 - จำนวนเงินที่ใช้ไปโดยประมาณ -
 - ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณปี 2568-2570
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีซอฟต์แวร์และพัฒนาระบบเครือข่ายเพื่อรองรับการเพิ่มจำนวนพนักงาน
 - จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน 5.00 ล้านบาท
 - จำนวนเงินที่ใช้ไปโดยประมาณ 0.70 ล้านบาท
 - ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณปี 2568-2570
- เงินทุนหมุนเวียน
 - จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน 50.79 ล้านบาท
 - จำนวนเงินที่ใช้ไปโดยประมาณ 16.36 ล้านบาท
 - ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณปี 2568-2571

มีการเสนอขายตราสารทุน หรือตราสารหนี้หรือไม่ : ไม่มี

1.1.4 ข้อมูลที่บริษัทให้คำมั่นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูล รวมทั้งการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อมูลหรือเงื่อนไขดังกล่าวในปีต่อ ๆ มา

มีการออกตราสารที่มีข้อมูลพันธหรือเงื่อนไขหรือไม่ : ไม่มี

1.1.5 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท : บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

ชื่อย่อหลักทรัพย์ : NCP

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 76/94,96 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน

จังหวัด : กรุงเทพฯ

รหัสไปรษณีย์ : 10220

ประเภทธุรกิจ : จัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการการตลาดแบบตรง
ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์

เลขทะเบียนบริษัท : 0107566000623

โทรศัพท์ : 02-090-5555

โทรสาร : 02-798-0041

เว็บไซต์บริษัท : <https://www.nicecall.co.th>

อีเมล : ir@nicecall.co.th

จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด (หุ้น)

หุ้นสามัญ : 180,000,000

หุ้นบุริมสิทธิ : 0



1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) แบบครบวงจร สามารถครอบคลุมได้ตั้งแต่การวางแผนการนำเสนอขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ รับคำสั่งซื้อและรับชำระเงินจากลูกค้า จนถึงการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ 1) ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) ทั้งแบบเชิงรุก (Outbound Telesale) และเชิงรับ (Inbound Telesale) และ 2) ธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) และ 3) ธุรกิจการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ให้กับบริษัทคู่ค้าพันธมิตรภายนอกโดยเฉพาะ (Dedicated Telesale Outsourcing)

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีคู่ค้าพันธมิตรที่ขายสินค้าผ่านช่องทางการขายของบริษัทฯ มากกว่า 90 ราย และมีผลิตภัณฑ์สินค้าที่จัดจำหน่ายทั้งหมดมากกว่า 165 แบรินด์ 1,242 รายการ โดยบริษัทฯ มีกลุ่มสินค้าหลักทั้งหมด 4 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม 3) กลุ่มสินค้าเวชสำอาง และ 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ โดยบริษัทฯ ได้ทำการขายให้กับคู่ค้าพันธมิตรหลากหลายแบรนด์ที่มีความนิยมในตลาด อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ แบรินด์ “Astareal” “Celvita” “My Vitamin” และ “Homtiem” ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม แบรินด์ “ManaProleanS” “Bio Active” และ “Rosehip” และ สินค้าเวชสำอาง แบรินด์ “Nisit” “Heawon” และ “มาตามหลุยส์” เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” ตั้งแต่วางก่อตั้งบริษัทฯ ปี 2556 โดยปัจจุบันมีสินค้าจัดจำหน่ายทั้งหมด 21 ผลิตภัณฑ์ อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อบำรุงสายตา ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม กลุ่มไฟเบอร์สำหรับดีท็อกซ์แบบขงดื่ม และ สินค้าเวชสำอางประเภทเซรั่ม สบู่ เป็นต้น เพื่อเพิ่มจำนวนกลุ่มผลิตภัณฑ์ (Product Portfolio) ของบริษัทฯ ให้มีครอบคลุมความต้องการ ต่อยอดไปถึงการสร้างความภักดีในการซื้อสินค้า (Brand Loyalty)

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

ปัจจุบัน บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักใน 3 กลุ่มธุรกิจ ประกอบด้วย 1) ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) 2) ธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) และ 3) ธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขาย (Dedicated Telesale Outsourcing) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยสามารถให้บริการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ทั้งแบบเชิงรุก (Outbound Telesale) และเชิงรับ (Inbound Telesale) โดยการดำเนินการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์แบบเชิงรุก (Outbound Telesale) เป็นธุรกิจหลักที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่ โดยบริษัทฯ จะดำเนินการขายสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร หรือสินค้าของบริษัทฯ โดยการติดต่อไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ผ่านช่องทางการขายและฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีอยู่มากกว่า 5 ล้านรายชื่อ ในส่วนการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์แบบเชิงรับ (Inbound Telesale) จะเป็นการขายสินค้าโดยลูกค้าเป็นผู้โทรเข้ามาสั่งซื้อจากการรับรู้โฆษณาที่ออกอากาศทางโทรทัศน์

2) ธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service)

ธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) เป็นบริการที่บริษัทฯ มีหน้าที่จัดหาพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ให้กับคู่ค้าพันธมิตรเพื่อทำหน้าที่ติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นำเสนอขายสินค้า ติดตามการขายและผลักดันยอดการสั่งซื้อ ผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น (Promotion) ที่คู่ค้าพันธมิตรกำหนดไว้ จนถึงการบันทึกคำสั่งซื้อเพิ่มเติมของลูกค้าผ่านระบบช่องทางการขายของคู่ค้าพันธมิตร ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่ได้ดำเนินการบริหารจัดการสินค้า การจัดส่งสินค้าและการรับชำระเงินค่าสินค้าให้แก่คู่ค้าพันธมิตร โดยรายได้จากการดำเนินธุรกิจดังกล่าว รับรู้เป็นรายได้บริการตามอัตราส่วนแบ่งยอดขายที่ได้ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรแต่ละราย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการประเภทนี้ตั้งแต่เดือนเมษายน 2566

3) ธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing)

ธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เป็นบริการที่บริษัทฯ มีหน้าที่จัดหาและบริหารพนักงานขายสินค้าที่รับฝากขายจากคู่ค้าพันธมิตร ในการนำเสนอราคาและโปรโมชั่น (Promotion) ของสินค้าจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่คู่ค้าพันธมิตรกำหนดไว้ โดยการทำสัญญากับคู่ค้าพันธมิตรเป็นแบบรับฝากขาย (Consignment) ซึ่งบริษัทฯ จะมีหน้าที่นำเสนอขายสินค้า พร้อมทั้ง การบรรจุสินค้า และการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า แต่อย่างไรก็ดี คู่ค้าพันธมิตรจะมีหน้าที่จัดส่งสินค้าไปยังคลังสินค้าของบริษัทฯ รวมถึงมีภาระในการรับประกัน หรือเคลมสินค้าจากลูกค้า ทำให้กรรมสิทธิ์ในสินค้าจะเป็นของคู่ค้าพันธมิตร และบริษัทฯ มีฐานะเป็นผู้ให้บริการแก่คู่ค้าพันธมิตรเท่านั้น ทั้งนี้ บริษัทฯ จะรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนแบ่งจากยอดขาย รวมถึงค่าบริการเจ้าหน้าที่ขายตามที่ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรไว้ ทั้งนี้ บริการประเภทนี้เริ่มดำเนินการแล้วตั้งแต่เดือนกันยายน 2566

1.2.1 โครงสร้างรายได้⁽¹⁾

รายได้ของบริษัทฯ แบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) รายได้จากการขายสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร 2) รายได้จากการขายสินค้า แบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) และ 3) รายได้จากการบริการ โดยในระหว่างปี 2566 ถึง 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและรายได้จากการบริการรวมเท่ากับ 173.11 ล้านบาท 181.56 ล้านบาท และ 190.62 ล้านบาท ตามลำดับ ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2566 บริษัทฯ ได้เริ่มต้นธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และในไตรมาส 3 ของปี 2566 ได้เริ่มธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) โดยในปี 2567 ถึง 2568 บริษัทฯ มีรายได้ที่มาจากธุรกิจการให้บริการทั้งสองส่วนข้างต้น รวม 25.18 ล้านบาท และ 52.44 ล้านบาท ตามลำดับ และคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายและบริการรวมในปี 2567 เท่ากับร้อยละ 13.87 และในปี 2568 ร้อยละ 27.51 ซึ่งยังมีสัดส่วนรายได้ที่ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ

โครงสร้างรายได้จำแนกตามแหล่งการจัดหาของสินค้าสำหรับจำหน่าย และรายได้จากการบริการ ระหว่างปี 2566 ถึง 2568 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ บริษัทฯ มียอดขายประมาณการรับสินค้า เป็นประมาณการบนสมมติฐานว่าบริษัทฯ จะต้องรับสินค้าในอนาคต และยังไม่ขายต่อรับคืนจริง ในปี 2566 - ปี 2568 จำนวน 8.27 พันบาท 21.67 พันบาท และ -6.89 พันบาท ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้ของสายผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มธุรกิจ

	2566	2567	2568
รายได้จากการดำเนินงานรวม (พันบาท)	173,109.00	181,559.00	190,621.00
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ (พันบาท)	98,932.00	91,944.00	64,114.00
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง * (พันบาท)	64,075.00	49,232.00	53,352.00
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม (พันบาท)	5,836.00	13,631.00	20,439.00
รายได้ค่าบริการ (พันบาท)	1,230.00	25,178.00	52,440.00
อื่น ๆ (พันบาท)	3,036.00	1,574.00	276.00
รายได้จากการดำเนินงานรวม (%)	100.00%	100.00%	100.00%
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ (%)	57.15%	50.64%	33.63%
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง * (%)	37.01%	27.12%	27.99%
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม (%)	3.37%	7.51%	10.72%
รายได้ค่าบริการ (%)	0.71%	13.87%	27.51%
อื่น ๆ (%)	1.75%	0.87%	0.14%

โครงสร้างรายได้จากในประเทศและจากต่างประเทศ

	2566	2567	2568
รายได้รวม (พันบาท)	173,109.00	181,559.00	190,621.00
รายได้จากในประเทศ (พันบาท)	173,109.00	181,559.00	190,621.00
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)	6.00	14.00	30.00
รายได้อื่นจากการดำเนินงาน (พันบาท)	0.00	0.00	0.00
รายได้อื่นนอกเหนือจากการดำเนินงาน (พันบาท)	6.00	14.00	30.00

1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายเป็นสินค้าภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัท (House Brand) และผลิตภัณฑ์ของคู่ค้าพันธมิตรที่มีศักยภาพ ทั้งหมด 165 แบรินด์ 1,242 รายการ โดยเป็นสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัท (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” จำนวน 21 รายการ และสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 164 แบรินด์ 1,221 รายการ โดยสามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลัก

1.2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ และการพัฒนานวัตกรรมธุรกิจ

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักที่ทางบริษัทฯ จัดจำหน่าย โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าทุกเพศโดยเฉพาะในกลุ่มวัยกลางคนขึ้นไปที่ต้องการบริโภคสินค้า เสริมในเชิงป้องกัน หรือเสริมสารอาหารที่เกี่ยวข้องกับการบำรุงร่างกาย เช่น ข้อต่อ สายตา กล้ามเนื้อ กระดูก และสมรรถภาพทางเพศ เป็นต้น ในปัจจุบันบริษัทฯ มีสินค้าจัดจำหน่ายอยู่ทั้งหมด 110 แบรินด์ 729 รายการ จากโดยเป็นสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัท (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” 18 รายการ และ สินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 109 แบรินด์ 711 รายการ

รูปภาพ1. กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ



แบรินด์ Adella Protein Shake (สร้างกล้ามเนื้อ ชุ่มแซมส่วนที่สึกหรอ)



แบรินด์ BN Wolfia Plus (โปรตีนสูงช่วยเสริมสร้างความแข็งแรงให้ร่างกายและฟื้นฟูส่วนที่สึกหรอ)



แบรินด์ BN. Z Gotu Kola Plus (กระตุ้นการสร้างคอลลาเจน)



แบรนด์ Dr. Pramuk BTC (บรรเทาอาการกรดไหลย้อน ช่วยดูแลเยื่อบุผิวทางเดินอาหาร)



Fuxian Multi – Oil ช่วยปรับสมดุลฮอร์โมนในร่างกาย ลดคอเลสเตอรอลในเลือด บำรุงสุขภาพเสริมสร้างภูมิคุ้มกัน



Kenkiko Elderberry + Multi Vitamin Gummy กระตุ้นภูมิคุ้มกัน



ซีเนีย เวจจี ผงผักนาโนรวม 11 ชนิด

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความงาม

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความงาม เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีกลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นผู้บริโภคที่ต้องการผลิตภัณฑ์เพื่อบำรุงผิวพรรณให้มีความสวยงาม ดูอ่อนเยาว์ โดยแต่ละผลิตภัณฑ์จะมีสรรพคุณที่แตกต่างกันออกไป เช่น คอลลาเจน เป็นต้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินค้าจัดจำหน่ายอยู่ทั้งหมด 26 แบรินด์ 146 รายการ โดยเป็นสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” 2 รายการ และ สินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 25 แบรินด์ 144 รายการ

รูปภาพ2. กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความงาม



Bioactive+ คอนเซนเทรต ลิควิด กลูต้า ช่วยลดความหมองคล้ำและปรับผิวให้กระจ่างใส



BN Fiber Berry (ดีที่ออกกำลังกาย)



BN Gluta C9 (ต้านอนุมูลอิสระ ผิวกระจ่างใส)



DR.JADE HMO Probiotics



Mana Prolean S (เร่งระบบเผาผลาญ)



SAKANA COLLAGEN ชะลอวัย จัดการฝ้า กระ และจุดต่างดำ



แจ่มใส บลัด วิตามินซี ส้มเลือด ช่วยให้ผิวใส ลดความหมองคล้ำ

3. กลุ่มสินค้าเวชสำอาง

สินค้าเวชสำอางเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับลูกค้าทุกเพศและวัย โดยสินค้าหลักในกลุ่มนี้ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (เช่น ครีมบำรุงผิว ครีมกันแดด ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิว เซรั่ม เครื่องหอม เป็นต้น) ผลิตภัณฑ์ดูแลช่องปาก (เช่น ยาสีฟัน แปรงสีฟัน ผลิตภัณฑ์บำรุงริมฝีปาก เป็นต้น) ผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผม (เช่น ยาสระผม ครีมนวดผม ยาย้อมสีผม เป็นต้น) ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินค้าจัดจำหน่ายอยู่ทั้งหมด 52 แบรินด์ 340 รายการ โดยเป็นสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” จำนวน 2 รายการ และ สินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 51 แบรินด์ 338 รายการ

รูปภาพ3. กลุ่มสินค้าเวชสำอาง



BN Hya Miracle Booster (เซรั่มบำรุงผิว)



BN Hya White Miracle Booster Cream (ผิวชุ่มชื้น ลดริ้วรอย จุดด่างดำ)



BN Le Caviar Luxury Soap(สบเหลือนิ่วรอย ผิวนุ่มลื่น)



Dr. master ดร.มาสเตอร์ ครอบเซ็ด ดูแลทุกปัญหาผมและหนังศีรษะ



MADAME LOUISE เซ็ตเซรั่มล้างหน้า ครีมบำรุงผิว ครีมกันแดด



นิสิตซีจี NISIT CG ช่วยลดเลือนริ้วรอย บำรุงผิวขาว



Vera เวอร์รา มูสโฟมข้าวญี่ปุ่นสูตรออร์แกนิก



Wonder Smile ยาสีฟัน

4. กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ

กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่น ได้แก่ ของใช้ส่วนตัว หรืออุปกรณ์ที่ใช้ในครัวเรือน เช่น สิ่งศักดิ์สิทธิ์ น้ำมันนวด และเครื่องครัว เป็นต้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินค้าจัดจำหน่าย โดยทั้งหมดเป็นสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 2 แบรินด์ 27 รายการ

5. การให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก

ธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) เป็นบริการที่บริษัทฯ มีหน้าที่จัดหาพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ให้กับคู่ค้าพันธมิตรเพื่อทำหน้าที่ติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นำเสนอขายสินค้า ติดตามการขายและผลักดันยอดขายสั่งซื้อ ผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น (Promotion) ที่คู่ค้าพันธมิตรกำหนดไว้ จนถึงการบันทึกคำสั่งซื้อเพิ่มเติมของลูกค้าผ่านระบบช่องทางการขายของคู่ค้าพันธมิตร ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่ได้ดำเนินการบริหารจัดการสินค้า การจัดส่งสินค้าและการรับชำระเงินค่าสินค้าให้แก่คู่ค้าพันธมิตร โดยรายได้จากการดำเนินธุรกิจดังกล่าว รับรู้เป็นรายได้บริการตามอัตราส่วนแบ่งยอดขายที่ได้ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรแต่ละราย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการประเภทนี้ตั้งแต่เดือนเมษายน 2566

6. การให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง

ธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เป็นบริการที่บริษัทฯ มีหน้าที่จัดหาและบริหารพนักงานขายสินค้าที่รับฝากขายจากลูกค้าพันธมิตร ในการนำเสนอราคาและโปรโมชั่น (Promotion) ของสินค้าจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่ลูกค้าพันธมิตรกำหนดไว้ โดยการทำสัญญาเกี่ยวกับลูกค้าพันธมิตรเป็นแบบรับฝากขาย (Consignment) ซึ่งบริษัทฯ จะมีหน้าที่นำเสนอขายสินค้า พร้อมทั้ง การบรรจุสินค้า และการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า แต่อย่างไรก็ดี ลูกค้าพันธมิตรจะมีหน้าที่จัดส่งสินค้าไปยังคลังสินค้าของบริษัทฯ รวมถึงมีภาระในการรับประกัน หรือเคลมสินค้าจากลูกค้า ทำให้กรรมสิทธิ์ในสินค้าจะเป็นของลูกค้าพันธมิตร และบริษัทฯ มีฐานะเป็นผู้ให้บริการแก่ลูกค้าพันธมิตรเท่านั้น ทั้งนี้ บริษัทฯ จะรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนแบ่งจากยอดขาย รวมถึงค่าบริการเจ้าหน้าที่ขายตามที่ตกลงกับทางลูกค้าพันธมิตรไว้ ทั้งนี้ บริการประเภทนี้เริ่มดำเนินการแล้วตั้งแต่เดือนกันยายน 2566

นโยบายการวิจัยและพัฒนาในด้านต่าง ๆ และรายละเอียดเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมในกระบวนการ สินค้าและ/หรือบริการ หรือโมเดล

ธุรกิจ

นโยบายการวิจัยและพัฒนา (R&D) : ไม่มี

1.2.2.2 นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) และสินค้าของลูกค้าพันธมิตร บริษัทฯ กำหนดราคาขายด้วยวิธีต้นทุนบวกอัตรากำไร (Cost Plus Margin) โดยพิจารณาถึงต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งปัจจัยอื่นๆ เช่น ต้นทุนการจัดส่ง การยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ประสิทธิภาพของสินค้าเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ความต้องการซื้อ และขนาดบรรจุของสินค้า เป็นต้น โดยราคาขายสินค้าต้องสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจมีการปรับลดราคาสินค้าลงจากราคามาตรฐานเพื่อทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย หรือโปรโมชั่น (Promotion) ในรูปแบบต่างๆ เช่น การให้ส่วนลดราคา และการให้ของแถม เป็นต้น ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ มีขั้นตอนเพื่อพิจารณาว่าการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายหรือโปรโมชั่น (Promotion) ดังกล่าว บริษัทฯ ยังสามารถรักษ้อัตรากำไรในระดับที่เพียงพอรองรับกับค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหารและค่าใช้จ่ายดำเนินงานต่างๆ ของบริษัทฯ ได้ เมื่อเทียบกับปริมาณขาย และ/หรือรายได้ที่เพิ่มขึ้น

สำหรับธุรกิจบริการ ค่าบริการจะถูกกำหนดผ่านสัดส่วนรายได้จากยอดขายสินค้าที่บริษัทฯ สามารถขายสินค้าให้กับลูกค้าพันธมิตรแต่ละเจ้าได้เป็นหลัก รวมกับค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน (ถ้ามี) ซึ่งบริษัทฯ จะมีการสรุปยอดขายเป็นรายเดือน โดยสัดส่วนรายได้นั้นจะเป็นไปตามที่บริษัทฯ และลูกค้าพันธมิตรตกลงกันตามสัดส่วนที่กลุ่มอุตสาหกรรมใช้โดยทั่วไป

นโยบายการรับประกัน เปลี่ยน ขดเซย หรือทดแทนสินค้า (กรณีลูกค้าไม่พึงพอใจ หรือมีอาการแพ้จากการใช้สินค้า)

บริษัทฯ คำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุด โดยมีนโยบายการรับประกัน คืนสินค้า และคืนเงินเต็มจำนวน หลังจากลูกค้ารับสินค้าภายใน 30 วัน ในกรณีที่ลูกค้าไม่พอใจ ทั้งนี้ ตลอดอายุการใช้ผลิตภัณฑ์ หากลูกค้าเกิดอาการแพ้จากการใช้ผลิตภัณฑ์โดยต้องมีเอกสารทางการแพทย์รับรอง บริษัทฯ จะทำการคืนเงินเต็มจำนวน โดยกรณีการขอคืนหรือเปลี่ยนสินค้า บริษัทฯ จะทำการคืนเงินบางส่วนโดยสงวนสิทธิ์ในการหักเงินค่าสินค้าตามปริมาณที่ลูกค้าได้ใช้ไปแล้วตามจริง

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

สภาวะการแข่งขันและคู่แข่ง

ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่มีคู่แข่งโดยตรงที่มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าผ่าน และให้บริการขายสินค้าของลูกค้าพันธมิตร (Sales Outsourcing) ผ่านทางโทรศัพท์ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาถึงกลุ่มของคู่แข่งที่ใกล้เคียงในอุตสาหกรรมนี้ จะพบกลุ่มผู้ประกอบการที่มีการจัดจำหน่ายกลุ่มสินค้าที่มีความใกล้เคียงกับช่องทางบริษัทฯ แต่ช่องทางการจัดจำหน่ายจะมีความแตกต่างและหลากหลาย (Multi-Platform Commerce) ไม่ได้จำกัดไว้เพียงการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ โดยช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ สามารถแบ่งได้ 2 ช่องทาง ได้แก่ 1) ช่องทางออฟไลน์ (Offline) เช่น ช่องทางทีวีดิจิทัล ทีวีดาวเทียม เคเบิลทีวี และการขายผ่านทางโทรศัพท์ และ 2) ช่องทางออนไลน์ (Online) เช่น เว็บไซต์ แอปพลิเคชัน และทางแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ โดยการมีช่องทางการขายที่หลากหลายอาจทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ไม่ได้มีการลงทุนในระบบการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ รวมถึงการพัฒนาพนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales) ให้ความสำคัญเทียบเท่ากับพนักงานช่องทางบริษัทฯ

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจขายสินค้าผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) มามากกว่า 10 ปี และมีการต่อยอดการให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จนปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการขายและให้บริการช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) สามารถให้บริการกับทางลูกค้าด้าน Telesale ในหลากหลายกลุ่มบริการ โดยบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้

1) ผู้บริหารมีประสบการณ์ในธุรกิจช่องทางการขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale)

บริษัทฯ ก่อตั้งโดยคุณศรัณย์ เวชสุภการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ และเป็นนายกสมาคมการค้าศูนย์บริการทางโทรศัพท์ไทย (Thai Contact Center Trade Association) ซึ่งเป็นศูนย์กลางทั้งด้านความรู้ และความร่วมมือของกลุ่มสมาชิกบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับศูนย์บริการติดต่อกับลูกค้า (Contact Center) มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) มามากกว่า 20 ปี รวมถึงบริษัทฯ มีกลุ่มผู้บริหารระดับสูงที่ร่วมทำงานกับมาตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ ประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งได้มีการวางรากฐานของระบบการทำงาน การถ่ายทอดความรู้ความเชี่ยวชาญในการนำเสนอสินค้าให้แก่พนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ตลอดจนการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพสูงสุด ลูกค้าได้รับการบริการที่มีคุณภาพ และมีความพึงพอใจจากการบริการ

2) พนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) มีความรู้และความเข้าใจในการขายผลิตภัณฑ์ผ่านทางโทรศัพท์

ปัจจุบันบริษัทฯ มีพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ที่เป็นพนักงานประจำและผู้ต้องจ้าง รวมทั้งหมด 267 คน โดยพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอบรมในเรื่องกฎระเบียบและขั้นตอนการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ และวิธีนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายก่อนที่จะปฏิบัติงานจริงทุกครั้ง พร้อมกับมีพนักงานควบคุมการปฏิบัติงานคอยดูแลคุณภาพการทำงานอยู่ตลอด เพื่อให้สามารถมั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับการบริการที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจัดให้มีการอบรมความรู้ของสินค้าใหม่ก่อนเริ่มการจัดจำหน่าย เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจที่กระจ่างในข้อมูลของผลิตภัณฑ์และสรรพคุณต่างๆ ของสินค้า เพื่อที่จะสามารถนำเสนอข้อมูลแก่ลูกค้าที่ถูกต้องและครบถ้วน สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ทางเจ้าของสินค้าต้องการสื่อสารกับทางลูกค้าได้เป็นอย่างดี

3) ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) ที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ มีการออกแบบระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management หรือ CRM) สำหรับการบริหารจัดการลูกค้าของบริษัทฯ ตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ โดยระบบดังกล่าวสามารถรองรับการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) ทั้งแบบเชิงรุก (Outbound Telesale) และเชิงรับ (Inbound Telesale) การบริหารจัดการลูกค้าประจำ รวมถึงจัดเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล วิเคราะห์ลูกค้ารายต่างๆ ในเชิงลึก เพื่อนำมาใช้ในการออกแบบแผนธุรกิจ ออกแบบโปรโมชั่น หรือแผนการตลาดให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ทั้งนี้ การบริหารจัดการด้วยระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management หรือ CRM) สามารถสรุปได้ดังนี้

- Repurchasing System เป็นระบบที่จัดรายชื่อกลุ่มลูกค้าประจำให้กับพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) กลุ่มที่เป็นพนักงานประจำ เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานขายกับลูกค้า จนส่งผลให้กลุ่มลูกค้าประจำของบริษัทฯ มีอัตราการซื้อซ้ำและยอดการสั่งซื้อต่อครั้งที่เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกลยุทธ์ในการจับคู่ระหว่างพนักงานขายที่สามารถพูดภาษาถิ่นได้ กับลูกค้าในแต่ละพื้นที่ ซึ่งเป็นส่วนช่วยสร้างความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานและลูกค้า อีกทั้งยังเพิ่มอัตราการซื้อซ้ำได้เป็นอย่างดี
- Campaign Management เป็นระบบการจัดการฐานข้อมูลลูกค้า โดยฝ่ายการตลาดกับฝ่ายขายจะวิเคราะห์ข้อมูลการขายสินค้าในอดีต เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการซื้อสินค้า และลักษณะความต้องการสินค้าของลูกค้าแต่ละกลุ่ม แล้วนำมาออกแบบกลยุทธ์การขายโปรโมชั่น (Promotion) และแคมเปญ (Campaign) ให้เหมาะสมกับแต่ละกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย หลังจากนั้นจะกระจายข้อมูลให้กับพนักงานที่มีความชำนาญในแต่ละกลุ่มสินค้าที่ต้องการผลักดันยอดขายต่อไป จากระบบดังกล่าวจะทำให้อัตราส่วนระหว่างจำนวนครั้งที่ขายสินค้าได้ต่อจำนวนการโทรขายสินค้าทั้งหมด (Conversion Rate) ของพนักงานขายเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการติดต่อลูกค้าที่อาจไม่ใช่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้
- Database Analysis เป็นระบบวิเคราะห์ข้อมูลการขายในหลากหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้า (Customer) กลุ่มสินค้า (Product Segment) ความถนัดในการขายสินค้าของพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales Skill) รวมถึง ยอดขายสินค้าที่มาจากคู่ค้าพันธมิตรแต่ละเจ้า โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นใช้ข้อมูลเชิงสถิติจากระบบดังกล่าว เพื่อประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อยู่เสมอ ซึ่งจะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4) การบริหารคลังสินค้าพร้อมส่ง (Fulfillment) ที่มีประสิทธิภาพให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จึงมีความเข้าใจในการบริหารคลังสินค้าพร้อมส่ง (Fulfillment) ที่มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทำให้สินค้าทั้งของบริษัทฯ และสินค้าของคู่ค้าพันธมิตรมีอัตราการหมุนสินค้าที่เร็ว โดยบริษัทฯ จะมีฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย และฝ่ายจัดซื้อร่วมกันประเมินยอดขายในอดีต และแนวโน้มความต้องการสินค้าในอนาคต เพื่อกำหนดปริมาณสินค้าที่

ต้องสั่งให้เพียงพอต่อการขายในแต่ละเดือน ส่วนกรณีสินค้ามีแนวโน้มความต้องการที่ลดลงหรือเริ่มล้าสมัย บริษัทฯจะมีนโยบายในการระบายสินค้าออกผ่านการออกโปรโมชั่น (Promotion) ต่างๆ ร่วมกับคู่ค้าพันธมิตร พร้อมกับสรรหาสินค้าใหม่มาทดแทน เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าได้ทันทั่วทั้ง ทำให้ในอดีตบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับสินค้าค้างสต็อก หรือสินค้าหมดอายุ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการบริหารระบบบริหารจัดการจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการจัดสรรทีมงานโดยเฉพาะในการประสานติดต่อลูกค้าอย่างรวดเร็ว ตรวจสอบความต้องการและความถูกต้องของสินค้า ซึ่งจะส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและมีการตกลงรับสินค้าเป็นอย่างดี ประกอบกับดำเนินการจัดส่งสินค้าผ่านบริษัทขนส่งภายนอกมากกว่า 1 บริษัท เพื่อให้ตรงตามความต้องการลูกค้า มีประสิทธิภาพในการจัดส่งในแต่ละพื้นที่ภูมิภาค รวมถึงการบริหารค่าใช้จ่ายในการจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ

5) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์สินค้า (House Brand) ของตัวเอง

บริษัทฯ ได้พัฒนาสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ใหม่ๆ เพื่อมาตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ได้ใช้ประสบการณ์จากการทำธุรกิจ มาต่อยอดการพัฒนาสินค้าจากความต้องการของลูกค้าโดยตรงจากข้อมูลที่พนักงานขายได้จากการสนทนากับลูกค้าโดยตรง (End User) มากกว่า 300,000 รายต่อเดือน ซึ่งทำให้สินค้าใหม่ของบริษัทฯ ได้รับผลตอบแทนที่ดีจากลูกค้าและมีอัตราการหมุนที่เร็ว รวมถึงเป็นการเพิ่มจำนวนกลุ่มผลิตภัณฑ์ (Product Portfolio) ของบริษัทฯ ให้มีครอบคลุมความต้องการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้า โดยบริษัทฯ จะต้องมีการทดสอบสินค้าใหม่ทุกตัวก่อนการนำออกจำหน่าย โดยนับตั้งแต่ช่วงปี 2564 ที่บริษัทฯ ได้เพิ่มการพัฒนาสูตรและสั่งผลิตสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ล้วนได้รับผลตอบแทนที่ดีจากลูกค้า และเป็นหนึ่งในกลุ่มรายได้สำคัญของบริษัทฯ ที่มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในช่วงที่ผ่านมา

6) การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าพันธมิตรในหลากหลายกลุ่มธุรกิจ

บริษัทฯ มีสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการในหลากหลายกลุ่มธุรกิจ เช่น กลุ่มผู้ผลิตอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ กลุ่มผู้ผลิตอาหารเสริมเพื่อความงาม กลุ่มผู้ผลิตสินค้าเวชสำอาง กลุ่มธุรกิจทีวีโฮมช้อปปิ้ง (TV Home Shopping) กลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เป็นต้น อย่างสม่ำเสมอ โดยผ่านการออกบูธ ทำสื่อประชาสัมพันธ์ และการส่งผู้บริหารของบริษัทฯ ไปเป็นวิทยากรให้ความรู้ด้านธุรกิจจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) ตามงานต่างๆ ซึ่งทำให้บริษัทฯ กลายเป็นที่รู้จักอย่างดีในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เพิ่มมากขึ้น และส่งผลให้บริษัทฯ มีจำนวนฐานลูกค้า และจำนวนสินค้าที่หลากหลายมากขึ้นในอนาคต

7) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

7.1 กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นลูกค้าทั่วไปซึ่งเป็นผู้บริโภคโดยตรง (End Users) โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นทั้งเพศชายและเพศหญิง วัยกลางคนขึ้นไปที่มีความสนใจด้านสุขภาพเชิงป้องกัน และสร้างภูมิคุ้มกัน และ/หรือ ต้องการเสริมสร้างความงามและบุคลิกภาพ เนื่องจากปัจจุบันผู้คนให้ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพ ความงามและบุคลิกภาพมากขึ้น บริษัทฯ จึงเล็งเห็นถึงความต้องการสินค้ากลุ่มสินค้าอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ และความงาม และกลุ่มสินค้าของใช้ส่วนตัวและเวชภัณฑ์ ที่เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับกลุ่มสินค้าประเภทดังกล่าวเป็นกลุ่มที่มีอัตราการซื้ออย่างสม่ำเสมอเนื่องจากต้องมีการบริโภคอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดผลลัพธ์สูงสุด บริษัทฯ จึงคิดสรรหาสินค้าที่มีคุณภาพในกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อมาเป็นสินค้าหลักที่นำมาจัดจำหน่ายของบริษัทฯ

7.2 กลุ่มลูกค้าที่เป็นงานบริการของบริษัทเป็นคู่ค้าพันธมิตรหลากหลายแบรนด์ที่มีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมในตลาดที่ต้องการเพิ่มยอดขายสินค้า ในปัจจุบัน ค่าใช้จ่ายด้านสื่อโฆษณาดิจิทัล (Media) มีการปรับตัวสูงขึ้นในหลายช่องทาง ส่งผลให้เจ้าของสินค้าแบรนด์ต่างๆ ได้รับผลกำไรจากช่องทางเดียวลดลงเมื่อเทียบกับอดีต ด้วยเหตุนี้ เจ้าของแบรนด์จึงหันมาให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ที่สามารถกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำได้ ซึ่งหนึ่งในช่องทางที่มีประสิทธิภาพสูงสุดคือ การขายผ่านทางโทรศัพท์ ปัจจุบันจึงทำให้บริการ Dedicated Telesale Outsourcing ของบริษัทเติบโตได้อย่างรวดเร็วในช่วงปีที่ผ่านมา เนื่องจากช่วยให้ธุรกิจสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริการนี้ได้รับความนิยมไว้วางใจจากแบรนด์ต่างๆ เนื่องจากบริษัทมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสายงานมาอย่างยาวนาน อีกทั้งยังปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลอย่างเคร่งครัด ทำให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลลูกค้าจะถูกจัดเก็บอย่างปลอดภัย เจ้าของแบรนด์ทุกระดับ ตั้งแต่ธุรกิจขนาดเล็กไปจนถึงบริษัทขนาดใหญ่ ต่างให้ความสนใจและเลือกใช้บริการนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โอกาสในการเติบโตของธุรกิจ Telesale Outsourcing จึงยังคงสูงต่อเนื่องไปอีก 4-5 ปีข้างหน้า ข้อได้เปรียบที่สำคัญคือ เจ้าของแบรนด์สามารถเริ่มต้นใช้ช่องทางการขายผ่านโทรศัพท์ได้ทันที โดยไม่ต้องลงทุนสร้างระบบเอง หรือฝึกอบรมบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญ ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และตอบโจทย์ความต้องการของเจ้าของแบรนด์สินค้าได้เป็นอย่างดี

รูปภาพสภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

รายชื่อบริษัท	สินค้าที่ส่งจำหน่าย	ที่มาของสินค้า	ช่องทางการจัดจำหน่าย	ข้อมูลทางการเงินปี 2567 (ล้านบาท)		
				รายได้	กำไรขั้นต้น	กำไร (ขาดทุน)
บริษัท ไลน์ คอล จำกัด (มหาชน)	อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ/ความงาม, เวชสำอาง	สินค้าจากผู้ค้าพันธมิตร, สินค้า House Brand	โทรศัพท์	182.27	113.81	15.56
บริษัท ทวีติ โสติกส์ จำกัด (มหาชน)	สินค้าเพื่อสุขภาพ/ความงาม, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน, เครื่องแต่งกาย	สินค้า House Brand สินค้าแบรนด์สากล และสินค้าผู้ค้าพันธมิตร	โทรทัศน์, โทรศัพท์, เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย, แอปพลิเคชัน	1,373.98	717.87	22.13
บริษัท อาร์เอส มอลล์ จำกัด	สินค้าเพื่อสุขภาพ/ความงาม, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน, เครื่องแต่งกาย	สินค้า House Brand	โทรทัศน์, โทรศัพท์, เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย, แอปพลิเคชัน	3,342.43	971.46	-304.58
บริษัท จีเอ็มเอ็ม ไอ ซ้อปิ้ง จำกัด	สินค้าเพื่อสุขภาพ/ความงาม, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน, เครื่องแต่งกาย	สินค้า House Brand และสินค้าแบรนด์สากล	โทรทัศน์, โทรศัพท์, เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย, แอปพลิเคชัน	1,172.02	679.85	29.17
บริษัท ทรู ช็อปปิ้ง จำกัด	สินค้าเพื่อสุขภาพ/ความงาม, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน, เครื่องแต่งกาย	สินค้าแบรนด์สากล	โทรทัศน์, โทรศัพท์, เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย	1,105.10	409.83	-50.80

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย / กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สืบค้น ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2568

1.2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ขั้นตอนการสรรหาสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่

1. ฝ่ายการตลาดศึกษาแนวโน้มความต้องการสินค้าในอนาคต และพฤติกรรมลูกค้าเพื่อจัดทำวางแผนการตลาดของสินค้าใหม่ โดยจะสรรหาจากสินค้าที่มีศักยภาพซึ่งอยู่ในกระแสนิยม และเป็นที่ต้องการของลูกค้าของบริษัทฯ แต่อย่างไรก็ดี หากทางฝ่ายการตลาดสำรวจตลาดแล้วพบว่ามีความต้องการของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ แต่ไม่สามารถหาผลิตภัณฑ์ผ่านทางคู่ค้าพันธมิตรของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ อาจมีการพัฒนาสินค้าภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัท (House Brand) เองในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาจัดจำหน่ายต่อไป โดยการผลิตสินค้าในกลุ่มนี้ บริษัทฯ จะมีการว่าจ้างโรงงานที่รับจ้างผลิตที่มีมาตรฐานในการดำเนินการผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ

2. ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการจัดหาแหล่งสินค้าที่ต้องการจากทั้งคู่ค้าพันธมิตรและโรงงานรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เพื่อนำมาเปรียบเทียบราคา คุณภาพ และเงื่อนไขทางการค้า เช่น เครดิตเทอม ระยะเวลาการสั่งซื้อล่วงหน้า เป็นต้น

- กลุ่มสินค้าที่มีศักยภาพ ซึ่งมีจัดจำหน่ายอยู่ในท้องตลาด ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการติดต่อคู่ค้าพันธมิตร เพื่อนำมาเปรียบเทียบราคา และคุณภาพ
- กลุ่มสินค้าที่ไม่มีวางจำหน่ายในท้องตลาด ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการติดต่อโรงงานโรงงานรับจ้างผลิตเพื่อพัฒนาสูตรสินค้าให้ได้ตามแผนการตลาดที่วางไว้

3. ฝ่ายจัดซื้อนำสินค้ามาทดสอบสินค้า โดยให้พนักงานกลุ่มเป้าหมายได้ทดลองใช้สินค้า และประเมินความพึงพอใจหลังจากการใช้งานตามขั้นตอนที่บริษัทฯ กำหนด

4. ฝ่ายจัดซื้อสรุปผลการคัดเลือก โดยเลือกจากคะแนนผลการทดสอบ และเงื่อนไขทางการค้าที่เกี่ยวข้อง เพื่อเสนอผู้จัดการฝ่ายการตลาด และประธานฝ่ายปฏิบัติการอนุมัติการจัดซื้อสินค้าใหม่ โดยปัจจัยหลักในการพิจารณาสรรหาสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่มีรายละเอียด ดังนี้

(1) ประเภทสินค้า

บริษัทฯ จะประเมินถึงความเหมาะสมของประเภทสินค้าที่จะนำมาจัดจำหน่ายว่าเหมาะสมกับแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งในด้านการขยายโอกาสในการขาย และกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ โดยสินค้าหลักที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารเสริม เพื่อสุขภาพและความสวยงาม และสินค้าเวชสำอาง ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจพิจารณาสินค้าประเภทอื่นๆ เพิ่มเติมในอนาคต เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความเปลี่ยนแปลงไป

(2) คุณภาพของสินค้า

บริษัทฯ จะมีการตรวจสอบคุณภาพของสินค้า เพื่อประกอบการพิจารณา ทั้งในด้านกระบวนการผลิต จนถึงการผลิต อนุญาตการผลิตที่ถูกต้องตามกฎหมาย เช่น สิทธิบัตรมาตรฐานสินค้าของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) หรือสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา เป็นต้น เพื่อให้สินค้าที่บริษัทฯ นำมาจัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ จนสามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปบริโภค

(3) ความต้องการของสินค้าในตลาด

บริษัทฯ จะมีการติดตามกลุ่มสินค้าที่อยู่ในกระแสนิยมอย่างสม่ำเสมอ ประกอบกับวิเคราะห์ตามยอดขายสินค้ากลุ่มต่างๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้ทราบว่าแนวโน้มความต้องการสินค้าของผู้บริโภคมีความเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่ โดยเฉพาะกลุ่มวัยกลางคนถึงผู้สูงอายุ

ทุกเพศที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ ในกรณีที่สินค้าที่มีขายในตลาดอยู่แล้ว ทางบริษัทฯ อาจพิจารณาจากความนิยมของสินค้า แต่หากกรณีที่บริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสในการขายสินค้าที่ยังไม่มีวางจำหน่ายอยู่ในตลาด ทางบริษัทฯ อาจพิจารณาสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ เพื่อขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย และไม่เสียโอกาสทางธุรกิจ

ขั้นตอนการจัดซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์

ขั้นตอนการจัดซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์สำหรับการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ ทั้งแบบเชิงรุก (Outbound Telemarketing) และแบบเชิงรับ (Inbound Telemarketing) สามารถสรุปได้ ดังนี้

1. ฝ่ายจัดซื้อประมาณการสั่งซื้อร่วมกับฝ่ายขาย โดยอ้างอิงจากข้อมูลการขายในอดีต และแนวโน้มความต้องการสินค้าในอนาคต เพื่อให้บริษัทฯ มีสินค้าเพียงพอต่อการจัดจำหน่ายอย่างน้อย 30 ถึง 60 วัน ขึ้นอยู่กับความนิยมของสินค้านั้นๆ

- สินค้าสำหรับการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์แบบเชิงรุก (Outbound Telemarketing)

ฝ่ายจัดซื้อจะประมาณการโดยอ้างอิงจากข้อมูลการขายในอดีต และแนวโน้มความต้องการสินค้าในอนาคต

- สินค้าสำหรับการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์แบบเชิงรับ (Inbound Telemarketing)

ฝ่ายจัดซื้อจะร่วมกับคู่ค้าในการประมาณการการสั่งซื้อสินค้าโดยอ้างอิงจากข้อมูลยอดขายสินค้าที่เกิดจากการลงโฆษณาในแต่ละรายการในอดีต

2. ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการสั่งซื้อสินค้าตามแผนและประมาณการยอดขายที่วางไว้

3. เมื่อคู่ค้าพันธมิตร หรือโรงงานรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) นำสินค้ามาส่ง ทางฝ่ายโลจิสติกส์ของบริษัทฯ จะดำเนินการสุ่มตรวจสอบคุณภาพสินค้า ก่อนรับเข้าคลังสินค้า ตามมาตรการที่บริษัทฯ กำหนด

1.2.2.4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลัก

สินทรัพย์สำคัญของบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ที่ดิน อาคารสำนักงาน เครื่องใช้สำนักงาน คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์

ราคาประเมินทรัพย์สินถาวรหลัก

ชื่อสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี / ราคาประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	รายละเอียดเพิ่มเติม
ที่ดิน	33,176,045.00	ของตนเอง	ไม่มี	-
อาคารสำนักงานชั่วคราว	475,113.19	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี	-
อุปกรณ์สำนักงาน	742,106.49	ของตนเอง	ไม่มี	-
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	64,758.32	ของตนเอง	ไม่มี	-
เครื่องใช้สำนักงาน	487,803.27	ของตนเอง	ไม่มี	-
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	2,263,325.06	ของตนเอง	ไม่มี	-
ส่วนปรับปรุงอาคาร (อาคารสำนักงานที่เช่าอยู่ปัจจุบัน)	86,836.98	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี	-
อาคารระหว่างก่อสร้าง	51,282,437.88	ของตนเอง	ไม่มี	-

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

เป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนทางกายภาพ แต่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจและสามารถก่อให้เกิดประโยชน์แก่กิจการในอนาคต

ราคาประเมินสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

ชื่อสินทรัพย์	ประเภท	มูลค่าตามบัญชี / ราคาประเมิน	รายละเอียดเพิ่มเติม
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ซอฟต์แวร์	1,201,976.63	-

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม : ไม่มี

1.2.2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ : ไม่มี

รายละเอียดงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

จำนวนงานทั้งหมด : N/A

มูลค่างานทั้งหมด : N/A

มูลค่ารับรู้แล้ว : N/A

มูลค่างานคงเหลือที่ยังไม่รับรู้ : N/A

รายละเอียดเพิ่มเติม : -

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ ไม่มีการถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่อย่างใด

1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

ถึงแม้ว่าปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม แต่เพื่อตอบสนองโอกาสทางธุรกิจในอนาคต บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังรายละเอียดที่สรุปไว้ดังต่อไปนี้

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่อง ใกล้เคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และคำนึงถึงผลตอบแทนของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

นอกจากนี้ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าลงทุน เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทดังกล่าว โดยตัวแทนดังกล่าวอาจเป็นประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงานของบริษัทฯ หรือบุคคลใดๆ ของบริษัทฯ ที่ปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเหล่านั้น ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถควบคุมดูแลกิจการ และการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งว่า การมีระบบการบริหารจัดการที่ดี โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ จะช่วยดูแลรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์ในการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงกำหนดให้ตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปเพื่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัทฯ และดูแลให้ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ นอกจากนี้การส่งตัวแทนเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

บริษัทฯ จะจัดให้บริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอ เพื่อป้องกันการทุจริตที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งให้มีระบบงานที่ชัดเจน เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่ามีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้อย่างต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ และจัดให้มีกลไกในการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวในบริษัทย่อย โดยให้ทีมงานผู้ตรวจสอบภายใน คณะกรรมการอิสระของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยตรง และให้มีการรายงานผลการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยมีการปฏิบัติตามระบบงานที่จัดไว้อย่างสม่ำเสมอ

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะติดตามผลประกอบการและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด รวมถึงกำกับให้มีการเปิดเผยข้อมูลรายการเกี่ยวโยง และให้มีการจัดเก็บข้อมูลและบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้บริษัทฯ ตรวจสอบ โดยมีการรายงานผลให้คณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอเพื่อวางแผนงานและเป้าหมายในการดำเนินงานต่อไป

แผนผังโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทของท่านมีการถือหุ้นในบริษัทอื่นหรือไม่ : ไม่มี

1.3.2 การถือหุ้นของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมเกินกว่า ร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิ

ออกเสียงของบริษัท

บริษัทมีการถือหุ้นของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้น ในบริษัทย่อย : ไม่มี

หรือบริษัทร่วมหรือไม่

1.3.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทมีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่หรือไม่ : ไม่มี

1.3.4 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 12 อันดับแรกที่ปรากฏอยู่ในทะเบียนผู้ถือหุ้น หลังจากบริษัทฯ ปิดเล่มสมุดทะเบียน ณ วันที่ 13 มีนาคม 2568 สรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่

กลุ่ม/รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่	จำนวนหุ้น (หุ้น)	% หุ้น
1. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร	91,000,000	50.56
2. นาย นพพล ชุกกลีน	32,500,000	18.06
3. นาย กิรติ เลิศวศิน	6,996,500	3.89
4. นายแพทย์ ประมุข วงศ์ธนะเกียรติ	6,862,536	3.81
5. นาย เอนก อึ้งตระกูล	6,500,000	3.61
6. นาย วโรภาส ตาปสนันท์	3,473,400	1.93
7. นาย สร้างบุญ แสงมณี	3,151,800	1.75
8. นาย พิสันต์ กิตติโฆชน์	1,940,000	1.08
9. นาย สินไชย เตชะสกุล	1,808,700	1.00
10. นาย อภิชาติ ตั้งเอกจิต	1,741,800	0.97
11. นาย วศินพงษ์ จงวิศาล	1,450,000	0.81
12. น.ส. อุไรวรรณ แซ่หลี่	976,000	0.54
13. นาย พรชัย รัตนกิจ	970,000	0.54
14. นาย ธนกร ดำรงรัตน์	958,000	0.53

ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (shareholders' agreement)

บริษัทมีข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่หรือไม่ : ไม่มี

1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

1.4.1 ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีรายละเอียดทุนจดทะเบียนดังนี้

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท) :	90,000,000.00
เรียกชำระแล้ว (ล้านบาท) :	90,000,000.00
หุ้นสามัญ (จำนวนหุ้น) :	180,000,000
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) : มี
จำนวนหุ้น (หุ้น) : 357,319
คิดเป็นร้อยละ (%) : 0.19

ผลกระทบต่อสิทธิการออกเสียงของผู้ถือหุ้น

-

1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

1.5.1 หลักทรัพย์แปลงสภาพ

หลักทรัพย์แปลงสภาพ : ไม่มี

1.5.2 หลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้

หลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้ : ไม่มี

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีจากกำไรสะสมของงบเฉพาะกิจการภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และหลังหักเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายกำหนดในแต่ละปี โดยบริษัทฯ จะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นเป็นหลัก และการจ่ายปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานตามปกติของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน สภาพคล่อง แผนการขยายธุรกิจ ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นใดในอนาคตและปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของ บริษัทฯ ตามที่คณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นเห็นสมควร (แล้วแต่กรณี) โดยมติคณะกรรมการบริษัทที่อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องนำเสนอเพื่อขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่ กรณีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้ดำเนินการได้เมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรสมควรพอที่จะจ่ายเงินปันผลโดยไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ แล้วรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

-

ข้อมูลการจ่ายเงินปันผลย้อนหลัง

	2564	2565	2566	2567	2568
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	N/A	0.2198	0.1255	0.1024	0.1190
อัตราเงินปันผลต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	N/A	0.0000	0.2720	0.0930	0.1125
อัตราส่วนหุ้นปันผล (จำนวน หุ้นเดิม : หุ้นปันผล)	N/A : N/A	0.0000 : 0.0000	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	0.0000	0.2720	0.0930	0.1125
อัตราการจ่ายเงินปันผลเทียบกับกำไรสุทธิ (%)	N/A	0.00	297.40	104.80	99.26

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ มุ่งเน้นให้บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยได้นำกระบวนการบริหารความเสี่ยงตามแนวทางที่กำหนดโดย The Committee of Sponsoring Organization of the Trade Way Commission (COSO) มาปรับใช้กับทุกฝ่ายการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ผู้บริหารและพนักงานทุกคนตระหนักถึงความรับผิดชอบที่จะต้องปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงเพื่อควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และบริษัทสามารถดำเนินกิจการได้ตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

1) ทุกฝ่ายมีหน้าที่รับผิดชอบ จัดทำตารางการประเมินความเสี่ยง กำหนดดัชนีชี้วัดความเสี่ยง รวมทั้งจัดทำรายงานที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยง ตามกระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ถือปฏิบัติ

2) การบ่งชี้และควบคุมความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อวัตถุประสงค์จะถูกจัดทำอย่างเป็นระบบเพื่อให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่บริษัทฯ ยอมรับได้

3) ในการพิจารณาว่าความเสี่ยงใดเป็นความเสี่ยงที่ยอมรับได้ เช่น ในกรณีที่ความเสี่ยงนั้นมีต้นทุนในการกำจัดความเสี่ยงสูงมากจนไม่คุ้มกับผลที่จะได้รับ หรือไม่คุ้มค่าสำหรับค่าใช้จ่ายในการสร้างระบบในการจัดการหรือป้องกันความเสี่ยง หรือเป็นความเสี่ยงที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ คือมีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท

4) เมื่อพนักงานพบเห็นหรือรับทราบความเสี่ยงที่อาจจะมีผลกระทบต่อบริษัทฯ จะต้องรายงานความเสี่ยงนั้นให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรับทราบทันทีเพื่อดำเนินการจัดการต่อไป

5) การปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงนี้ต้องปฏิบัติอย่างเคร่งครัดและต่อเนื่องภายใต้การควบคุมดูแลของฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ให้มีการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งบริษัทฯ โดยพนักงานทุกระดับในบริษัทฯ มีส่วนร่วม และมีการจัดการอย่างเป็นระบบและต่อเนื่องให้มีการกำหนดกระบวนการบริหารความเสี่ยงที่เป็นระบบมาตรฐานเดียวกันทั่วทั้งบริษัทฯ

บริษัทฯ จัดให้มีการติดตามประเมินผลการบริหารความเสี่ยงที่มีการทบทวนและปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ โดยให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานตามปกติ โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ได้จัดทำคู่มือการบริหารความเสี่ยง เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติในการประเมินและบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ โดยได้จำแนกประเภทของความเสี่ยงเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1) **ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)** หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดจากการกำหนดแผนกลยุทธ์ แผนดำเนินงาน ที่นำไปปฏิบัติไม่เหมาะสมหรือไม่สอดคล้องกับปัจจัยภายในและสภาพแวดล้อมภายนอก อันส่งผลกระทบต่อการบรรลุวิสัยทัศน์ (Vision) พันธกิจ (Mission) และเป้าหมายทางธุรกิจ (Goals) ขององค์กร แหล่งที่มาของความเสี่ยงด้านกลยุทธ์สามารถจำแนกได้ 2 ประเภท คือ ปัจจัยความเสี่ยงภายนอก ได้แก่ สภาวะการแข่งขัน การเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐหรือของคู่ค้าพันธมิตร กระแสสังคมการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และปัจจัยทางการเมือง สำหรับปัจจัยความเสี่ยงภายใน ได้แก่ ปัจจัยภายในที่องค์กรสามารถควบคุมได้ แต่ส่งผลกระทบต่อหรือเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ได้แก่ โครงสร้างองค์กร กระบวนการทำงาน และวิธีปฏิบัติงาน รวมถึงความเพียงพอของข้อมูลและเทคโนโลยีสำหรับการให้บริการ

2) **ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operational Risk)** หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดจากการกำหนดการ ดำเนินการในการปฏิบัติงานของบุคลากรซึ่งส่งผลต่อการปฏิบัติงานต่างๆ ขององค์กรทำให้ไม่บรรลุ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายที่กำหนด

3) **ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)** หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดจากการรายงานด้านการเงิน ทั้งการรายงานสำหรับใช้ภายในองค์กร และการรายงานต่อหน่วยงานภายนอก

4) **ความเสี่ยงด้านนโยบาย กฎระเบียบ และข้อบังคับ (Compliance Risk)** หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดจากการไม่สามารถปฏิบัติตามนโยบาย กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับที่เกี่ยวข้องได้ รวมถึงนโยบาย กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับที่มีอยู่ไม่เหมาะสม หรือเป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติงาน

ลิงก์นโยบาย แผนการดำเนินงาน : <https://nicecall.co.th/risk-manage-policy/>

และแผนการบริหารความเสี่ยง

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

2.2.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน

ความเสี่ยงที่ 1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดำเนินงาน

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

- การขาดแคลนหรือพึ่งพิงแรงงานที่มีศักยภาพ

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดำเนินงาน

เนื่องด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดทางตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) ซึ่งต้องขับเคลื่อนด้วยบุคลากรจำนวนมากที่มีความชำนาญเฉพาะทาง โดยเฉพาะทักษะการขายสำหรับพนักงานขายสินค้าผ่านโทรศัพท์ (Telesales) บุคลากรจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่ขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโต

ผลกระทบจากความเสียง

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดำเนินงาน

เนื่องด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดทางตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) ซึ่งต้องขับเคลื่อนด้วยบุคลากรจำนวนมากที่มีความชำนาญเฉพาะทาง โดยเฉพาะทักษะการขายสำหรับพนักงานขายสินค้าผ่านโทรศัพท์ (Telesales) บุคลากรจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่ขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโต ดังนั้นการขาดแคลนพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ หรือไม่สามารถหาบุคลากรมาทดแทนหรือเพิ่มเติมได้ภายในเวลาที่เหมาะสม อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ รับรู้ถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีการกำหนดนโยบาย สวัสดิการต่างๆ เพื่อคงไว้ซึ่งทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ โดยมีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนทั้งในส่วนของเงินเดือนและค่าคอมมิชชั่น (Commission) ที่เหมาะสมกับความสามารถของพนักงานแต่ละบุคคล ทำให้พนักงานมีแรงจูงใจในการทำงาน รวมถึงการที่ทางบริษัทฯ มีระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) ที่ช่วยเพิ่มศักยภาพในการทำงานของพนักงาน เช่น การมอบหมายลูกค้าส่วนตัว ให้พนักงานมีลูกค้าประจำตัวเป็นของตนเอง ซึ่งช่วยในการสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวระหว่างลูกค้าและพนักงาน เป็นส่วนช่วยสนับสนุนการเพิ่มยอดขาย และเพิ่มอัตราการปิดการขายของพนักงาน ซึ่งเป็นแรงจูงใจให้พนักงานอยากที่จะร่วมงานกับบริษัทฯ ในระยะยาว

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดำเนินงาน

บริษัทฯ ได้เริ่มขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจผ่านความร่วมมือภายใต้โครงการคืนคนดีสู่สังคมตั้งแต่ปี 2562 โดยปัจจุบันมีพนักงานขายผ่านโทรศัพท์ที่เข้าร่วมโครงการดังกล่าวทั้งสิ้นมากกว่า 500 ราย ในส่วนของพนักงานเรือนจำภายใต้โครงการคืนคนดีสู่สังคม บริษัทฯ มีมาตรการคัดเลือกเทียบเท่ากับการคัดเลือกพนักงานประจำของบริษัทฯ และรวมถึงในการพิจารณาลงทุนก่อสร้างสถานที่สำหรับปฏิบัติงานในเรือนจำ บริษัทฯ จะคัดเลือกจากเรือนจำหรือทัณฑสถานหญิงที่มีจำนวนผู้ต้องขังแต่ละแห่งขั้นต่ำที่ 500 ถึง 800 ราย ทำให้มั่นใจได้ว่าจะมีจำนวนผู้ต้องขังเพียงพอ สมัครเข้าร่วมโครงการคืนคนดีสู่สังคมอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจัดอบรม และพัฒนาทักษะให้แก่พนักงานเรือนจำอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดความชำนาญในทักษะการขายสำหรับพนักงานขายสินค้าผ่านโทรศัพท์ (Telesales) และยังมีการกำหนดให้มีหัวหน้างาน (Supervisor) เข้าไปควบคุมการปฏิบัติงานทุกขั้นตอนอย่างใกล้ชิด และเพื่อให้พนักงานเรือนจำปฏิบัติงานตามมาตรฐานอย่างเคร่งครัดและรัดกุมเพื่อให้การดำเนินการถูกต้องตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีผู้บริหารระดับสูงขององค์กรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจและอุตสาหกรรมมากกว่า 10 ปี จึงได้มีการถ่ายทอดความรู้ และประสบการณ์ต่างๆ ให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างรากฐาน และการพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานทุกภาคส่วน โดยมีเป้าหมายให้บริษัทฯ มีวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งในทุกมิติตลอดจนมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถสืบทอดงานต่อจากผู้บริหารได้ในอนาคต

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำแผนอัตรากำลังพลอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถบริหารจัดการการหมุนเวียนของพนักงานได้อย่างต่อเนื่องและให้มีพนักงานกับจำนวนสถานที่ปฏิบัติงานในระดับที่เหมาะสมกับสถานที่ปฏิบัติงาน รวมถึงได้มีการจัดทำนโยบายการสืบทอดตำแหน่งและแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อวางแผนกำลังคนเตรียมความพร้อมทดแทนบุคลากรเพื่อให้บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความสามารถในแต่ละส่วนงานเพียงพอสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ

ความเสี่ยงที่ 2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ

- พฤติกรรมหรือความต้องการของลูกค้า / ผู้บริโภค

ลักษณะความเสี่ยง

ปัจจุบัน สินค้าหลักของบริษัทฯ ที่จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายของบริษัทฯ เป็นกลุ่มสินค้าประเภทอาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงาม และสินค้าเวชสำอาง ซึ่งสินค้าในกลุ่มดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มและความนิยมที่เปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วโดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 1 ถึง 2 ปี โดยระยะเวลาในการได้รับความนิยมจะขึ้นอยู่กับปัจจัยทางการตลาด และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เช่น การทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง การกำหนดราคาขายที่เหมาะสมกับสถานะตลาด และลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละแบรนด์สินค้า เป็นต้น

ผลกระทบจากความเสียง

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการสินค้า บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่สินค้าที่ทางบริษัทฯ มีการจัดจำหน่ายอยู่ในปัจจุบันมีความนิยมลดลง ซึ่งอาจส่งผลต่อยอดขายและรายได้จากการขายสินค้าประเภทดังกล่าวที่ลดลง

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย บริษัทฯ ได้มีการติดตามแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค และความนิยมของผลิตภัณฑ์แต่ละกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ เพื่อที่จะสามารถสรรหาสินค้าใหม่ๆ ตามความนิยมเข้ามาขายทดแทนสินค้าประเภทเดิมนอกจากนี้บริษัทฯ มีระบบการบริหารจัดการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และระบบจัดเก็บข้อมูลสถิติการซื้อสินค้าในอดีตของลูกค้ารายต่างๆ ทำให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายให้มีความเหมาะสมได้ตลอดเวลา เมื่อผนวกรวมกับความสามารถในการวิเคราะห์แนวโน้มความนิยมของผลิตภัณฑ์ในตลาดที่มีประสิทธิภาพ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารความเสี่ยงในเรื่องของความนิยมในตัวผลิตภัณฑ์ที่นำมาจำหน่ายได้ นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีคู่ค้าพันธมิตร และคู่ค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ รวมกันมากกว่า 90 ราย ที่ครอบคลุมไปในหลายๆ ประเภทของผลิตภัณฑ์ซึ่งไม่ได้จำกัดอยู่แค่ในกลุ่มประเภทอาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงาม และสินค้าเวชสำอาง ซึ่งบริษัทฯ อาจมีการปรับเปลี่ยนและสรรหาสินค้ากลุ่มอื่นๆ เข้ามาขายผ่านช่องทางของบริษัทฯ เพิ่มเติมได้

ความเสี่ยงที่ 3 ความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงการส่งมอบสินค้าของคู่ค้าพันธมิตรและคู่ค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ

- การพึ่งพาคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่หรือน้อยราย

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงการส่งมอบสินค้าของคู่ค้าพันธมิตรและคู่ค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการสรรหาสินค้าเพื่อมาจัดจำหน่ายผ่านช่องทางของบริษัทฯ มาจาก 2 แหล่ง ซึ่งประกอบด้วย 1) สินค้าจากทางคู่ค้าพันธมิตร (“คู่ค้า”) และ 2) คู่ค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) (“โรงงานรับจ้างผลิต”) โดยในปัจจุบันบริษัทฯ จะต้องมีการใช้เวลาส่งสินค้า (Lead Time) ทั้งจากทางคู่ค้า และโรงงานรับจ้างผลิต อยู่ที่ 15 ถึง 30 วัน เพื่อให้ทันต่อการขาย

ผลกระทบจากความเสียง

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาการส่งมอบสินค้าของคู่ค้า หากทางคู่ค้า หรือ โรงงานรับจ้างผลิตเกิดปัญหาขัดข้องในการผลิต ทำให้ไม่สามารถผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบให้แก่ทางบริษัทฯ ได้ตามกำหนดการ อาจทำให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสในการขายสินค้าดังกล่าวไป จากกรณีที่ไม่มีความเพียงพอเพื่อนำมาจำหน่าย เป็นต้น

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงการส่งมอบสินค้าของคู่ค้าพันธมิตรและคู่ค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) บริษัทฯ มีนโยบายที่เข้มข้นในการคัดเลือกคู่ค้า และได้มีการตรวจสอบคู่ค้าทุก 6 เดือน เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพและมาตรฐานของคู่ค้า โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีคู่ค้ามากกว่า 90 ราย ที่ครอบคลุมไปในหลายประเภทผลิตภัณฑ์ ทำให้เมื่อคู่ค้ารายใดรายหนึ่งเลิกกิจการไป จะไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ และในส่วนของบริษัทฯ โรงงานรับจ้างผลิต ทางบริษัทฯ มีโรงงานรับจ้างผลิตที่สามารถรองรับการผลิตสินค้าในทุก

กลุ่มประเภทสินค้าอยู่ทั้งหมด 4 โรงงาน และเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงในกรณีที่โรงงานใดโรงงานหนึ่งเกิดปัญหา ทางบริษัทฯ จะไม่ทำการสั่งผลิตสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายจากโรงงานใดเพียงโรงงานเดียว แต่จะกระจายการผลิตไปยังหลายๆ โรงงาน โดยแต่ละโรงงานจะผลิตสินค้าที่แตกต่างกันตามความเหมาะสม และประสิทธิภาพในการผลิต นอกจากนี้ทางบริษัทฯ มีการจำกัดจำนวนการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละโรงงานไม่ให้มากเกินไป เพื่อป้องกันความเสี่ยงในกรณีที่มิโรงงานเกิดเหตุขัดข้องในการผลิต จะไม่ทำให้เกิดผลกระทบที่มีนัยยะต่อการขายสินค้า และในกรณีที่โรงงานใดโรงงานหนึ่งมีเหตุขัดข้อง และไม่สามารถทำการผลิตได้ โรงงานอื่นๆจะยังมียังมีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะสามารถผลิตทดแทนกันได้

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการตรวจนับสินค้าและคาดการณ์ปริมาณความต้องการสินค้าแต่ละประเภทอย่างสม่ำเสมอ โดยจะมีการตรวจนับและคาดการณ์ในทุกๆเดือน รวมถึงการที่บริษัทฯ เป็นผู้ขายสินค้าทำให้บริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการการขายสินค้าและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายเพื่อให้สอดคล้องกับสินค้าในคลังสินค้าได้ โดยตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาจากการส่งมอบสินค้าไม่ทันเวลาจากลูกค้าและโรงงานรับจ้างผลิต ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

ความเสี่ยงที่ 4 ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันของตลาดของสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ

- การแข่งขัน / การเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง / การเข้ามา

ดำเนินธุรกิจได้อย่างของผู้

ค้ารายใหม่

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันของตลาดของสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย เนื่องจากในปัจจุบันสินค้าที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางทางการขายของบริษัทฯ ได้แก่ สินค้าเสริมอาหารเพื่อสุขภาพ สินค้าเสริมอาหารเพื่อความงาม และสินค้าเวชสำอางเป็นสินค้าที่มีอัตราการบริโภคสูง รวมถึงเป็นสินค้าที่ไม่ต้องใช้เวลาลงทุนในการผลิตที่สูง ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาดำเนินการเป็นจำนวนมาก รวมถึงออกแบรนด์สินค้าใหม่ๆ มาแข่งขันเพื่อแย่งส่วนแบ่งการตลาดจากสินค้าเดิมอย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มสินค้าของบริษัทฯ ที่มีการจัดจำหน่ายมีการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่รวดเร็ว ด้วยสภาวะการแข่งขันของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันของตลาด ด้วยสภาวะการแข่งขันของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เช่น การแข่งขันทางด้านราคาทำให้บริษัทฯ อาจขายสินค้าที่มีอยู่เดิมได้ในอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลง หรือจำนวนน้อยลง นอกจากนี้การมีสินค้าใหม่ๆ ที่เป็นที่ยอมรับเข้าสู่ตลาดทำให้บริษัทฯ อาจต้องมีการปรับเปลี่ยนสินค้าที่บริษัทฯ เลือกมาจำหน่าย เป็นต้น

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันของตลาดของสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย การขายสินค้าของบริษัทฯ ผ่านทางโทรศัพท์ซึ่งดำเนินการโดยพนักงานขาย (Telesale) ที่มีความเชี่ยวชาญทำให้การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าโดยตรงทำให้สามารถรับรู้ความต้องการของลูกค้าและมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนสินค้าเสนอขายจากการพูดคุย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีความเชี่ยวชาญในฐานข้อมูลลูกค้า (Customer's Database) ที่บริษัทฯ มีอยู่วิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อในอดีตของลูกค้าเพื่อคาดการณ์ความต้องการซื้อสินค้ากลุ่มอื่นๆ ในอนาคต รวมถึงช่วยในการบริหารจัดการสินค้าให้แม่นยำเพียงพอ นอกจากนี้การพูดคุยกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาสินค้าที่อยู่ในแนวโน้มความต้องการของลูกค้าในช่วงนั้นๆ มาทำการจำหน่าย สามารถปรับเปลี่ยนสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและผู้บริโภค เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้

ความเสี่ยงที่ 5 ความเสี่ยงจากการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลของผู้มีส่วนได้เสีย และการนำไปใช้อย่างไม่เหมาะสม

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและกฎหมาย

- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายเกี่ยวกับ

การประกอบธุรกิจ

- ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้อง

ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่มีความเกี่ยวข้องกับการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคล โดยเฉพาะในส่วนของลูกค้า ลูกค้า และพนักงาน บริษัทฯ จึงได้มีการกำหนดนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ ในทุกส่วน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลดังกล่าวจะได้รับความคุ้มครองสิทธิดังกล่าอย่างครบถ้วน

ผลกระทบจากความเสียง

ความเสี่ยงจากการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลและการใช้งานไม่เหมาะสม หากข้อมูลถูกนำไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาต อาจกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ อาจถูกดำเนินคดีตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างมากและได้มีการเตรียมความพร้อมเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทางบริษัทฯ จึงได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญในเรื่องคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลเข้ามาช่วยในการวางแผนในกระบวนการธุรกิจในส่วนต่างๆ เพื่อให้การปฏิบัติเป็นไปตามหลักกฎหมาย พรบ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) ที่เริ่มบังคับใช้กฎหมายตั้งแต่ในปี 2565 โดยในปี 2567 บริษัทฯ ได้มีการมีการปรับเปลี่ยนนโยบายการทำงาน และมีการประกาศบังคับใช้มาตรการการดำเนินงาน PDPA ใหม่ ตั้งแต่ 19 มีนาคม 2567 เพื่อให้มีความครบถ้วนและรัดกุมมากยิ่งขึ้น รวมถึงอบรมเน้นย้ำแก่พนักงานทุกรายถึงความสำคัญของการปฏิบัติอย่างเคร่งครัดในเรื่องดังกล่าวซึ่งเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการประกาศใช้นโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลบนหน้าเว็บไซต์ของทางบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าข้อมูลของลูกค้าจะถูกนำไปใช้ใช้งานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย การจัดทำคู่มือการทำงานในแต่ละแผนก และติดตามความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทำงานของพนักงานในแต่ละฝ่ายทั้งการตรวจสอบภายในโดยแผนก SQA และผู้ตรวจสอบภายในที่จะมีการรายงานผลการตรวจสอบให้กับคณะกรรมการตรวจสอบอยู่สม่ำเสมอ

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Data Protection Officer : DPO) เพื่อให้คำแนะนำ และความความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลให้แก่พนักงานทุกฝ่าย รวมถึงลูกค้าของบริษัทฯ อีกด้วย รวมถึงมีการจัดทำแผนความเสี่ยงด้านการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลร่วมกับทีมผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในและทีมที่ปรึกษากฎหมายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดการความเสี่ยงในเรื่องนี้อย่างรัดกุมแล้ว

โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีการกำหนดและบังคับใช้นโยบายคุ้มครองส่วนบุคคล สำหรับผู้มีส่วนได้เสียกับทางบริษัทฯ อย่างเข้มงวดและรัดกุมในกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียกับทางบริษัทฯ (Stakeholders) 3 กลุ่มหลัก โดยมีรายละเอียดการบริหารจัดการในแต่ละส่วน ดังนี้

1) การจัดการข้อมูลส่วนบุคคลกับลูกค้า

ในปัจจุบันทางบริษัทฯ มีการทำสัญญากับลูกค้า 3 ประเภท ได้แก่ 1) ลูกค้าขนส่ง ซึ่งดำเนินการด้านการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า 2) ลูกค้าพันธมิตรที่ทางบริษัทฯ ส่งซื้อสินค้าเพื่อนำมาจำหน่าย และ 3) ลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand)

1.1) ลูกค้าขนส่ง

บริษัทฯ ได้มีการจัดทำบันทึกข้อตกลงแนบท้ายสัญญาเรื่องการปฏิบัติต่อกันเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าไว้อย่างชัดเจน ว่าทางบริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลที่จำเป็นต่อการส่งสินค้า ได้แก่ ชื่อ เบอร์โทรศัพท์ และ ที่อยู่ เท่านั้น รวมถึงทางลูกค้าขนส่งจะสามารถนำข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าไปใช้สำหรับการบริการจัดส่งสินค้าให้แก่ทางบริษัทฯ เท่านั้น และจะไม่มีการส่งต่อข้อมูลในส่วนนี้ให้แก่ผู้ที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้อง

1.2) ลูกค้าพันธมิตรและลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand)

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าพันธมิตร และลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) บางรายที่มีการส่งข้อมูลลูกค้าจากฐานข้อมูลของลูกค้าให้กับทางบริษัทฯ เพื่อให้นำไปใช้ในการติดต่อทำการตลาด และขายสินค้าผ่านช่องทางของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงจัดให้มีการทำบันทึกข้อตกลงแนบท้ายสัญญาเรื่องการปฏิบัติต่อกันเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า โดยในสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้าจะมีการระบุไว้ชัดเจนว่าทางลูกค้าต้องประกาศนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Privacy Policy) ให้แก่ลูกค้าที่เป็นเจ้าของข้อมูลรับทราบ โดยในประกาศดังกล่าวจำเป็นต้องมีการระบุให้ชัดในส่วนของวัตถุประสงค์ในการเก็บรวบรวม ใช้ และบุคคลที่จะมีการเปิดเผยข้อมูลของลูกค้าให้ ซึ่งจำเป็นจะต้องมีการระบุว่าจะมีการเปิดเผยข้อมูลแก่ “ผู้ให้บริการจัดจำหน่ายสินค้าทางโทรศัพท์” เพื่อให้ทางลูกค้าคาดหมายได้ว่าข้อมูลของตนจะถูกส่งให้แก่ธุรกิจการขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesale) โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้แผนกจัดซื้อของบริษัทฯ ตรวจสอบว่าตามนโยบายของลูกค้าสามารถจะเปิดเผยข้อมูลลูกค้าให้บริษัทฯ ได้ครบถ้วนหรือไม่อย่างไร ซึ่งหากนโยบายของลูกค้ารายใดไม่ชัดเจนเพียงพอ บริษัทฯ จะแนะนำให้ลูกค้าแก้ไขนโยบายดังกล่าวให้ชัดเจน ตามมาตรการและหลักปฏิบัติกับลูกค้ารายอื่นๆ ของบริษัทฯ รวมถึงให้ลูกค้าดำเนินการแจ้งให้ลูกค้าทราบ โดยบริษัทฯ ก็จะดำเนินการตรวจสอบผ่านการตรวจนโยบายของลูกค้าที่เปิดเผยผ่านช่องทางต่างๆ ของลูกค้าด้วย และในกรณีที่เกิดข้อพิพาททางกฎหมายในเรื่องการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า ทางบริษัทฯ ได้มีการระบุในสัญญาว่าจะเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้

เดียว ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงเพิ่มเติม ทางบริษัทฯ ได้มีการกำหนดขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพ และความถูกต้องของรายชื่อลูกค้าที่ทาง บริษัทฯ ได้รับมาใหม่ โดยเมื่อได้รับข้อมูลลูกค้าจากลูกค้า แผนก SOA และพนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales) ร่วมกันตรวจสอบคุณภาพของข้อมูล โดยการสุ่มติดต่อลูกค้าจำนวนหนึ่งเพื่อตรวจสอบว่าเป็นลูกค้าที่ซื้อสินค้าของคู่ค้าจริงหรือไม่ ถ้าหากจากการสุ่มตรวจสอบดังกล่าว บริษัทพบว่ามีข้อมูลลูกค้าที่ได้รับมาจากคู่ค้ามีปัญหาแม้แต่รายเดียว เช่น ลูกค้าแจ้งว่าไม่เคยซื้อสินค้าจากคู่ค้า เป็นต้น บริษัทจะหยุดการสุ่มตรวจสอบ และจะติดต่อกลับไปยังคู่ค้าเพื่อให้ยืนยันถึงความถูกต้องของข้อมูลอีกครั้ง โดยหากไม่พบข้อสงสัย บริษัทก็จะนำข้อมูลที่ได้รับมาทั้งหมดเข้าสู่ระบบจัดเก็บข้อมูลของบริษัทต่อไป แต่หากไม่สามารถยืนยันความถูกต้องได้ บริษัทจะยกเลิกการใช้ข้อมูลลูกค้าชิ้นๆนั้นๆทันที

2) การจัดการข้อมูลส่วนบุคคลกับลูกค้า

สืบเนื่องจากการจัดการข้อมูลส่วนบุคคลเพื่อดำเนินการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ บริษัทฯ จะกำหนดมาตรการดำเนินการที่รัดกุมมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ จะ 1) ดำเนินการขอความยินยอมจากลูกค้าเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลใหม่ทุกรายในทุกครั้งที่มีการติดต่อ ตั้งแต่วันที่ 19 มีนาคม 2567 เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินการตามมาตรา 25 (1) ก่อนทำการเสนอขายสินค้า 2) การจัดทำสคริปต์ (Script) การขอความยินยอมในการขายสินค้า เพื่อให้ตรงกับวัตถุประสงค์ของการจัดเก็บรวบรวมและนำข้อมูลไปใช้อย่างเข้าใจง่ายและครบถ้วนมากยิ่งขึ้น

โดยในกรณีที่ลูกค้าไม่ให้ความยินยอมและปฏิเสธการนำเสนอการขาย บริษัทฯ มีมาตรการในการให้พนักงานขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ ยุติการนำเสนอการขายในทันที และดำเนินการนำข้อมูลของลูกค้าที่ปฏิเสธการติดต่อแยกออกจากระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) และฐานข้อมูลลูกค้าหลักของบริษัทฯทันที ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้อาจสามารถติดต่อหาลูกค้ารายดังกล่าวซ้ำอีกครั้งในอนาคต และหากในกรณีที่ลูกค้ามีการแจ้งความประสงค์ให้ทางบริษัทฯ ลบข้อมูลของลูกค้าออกจากระบบโดยถาวร บริษัทฯ จะทำการส่งแบบฟอร์มขอลบข้อมูลให้ลูกค้ากรอกรายละเอียด และเมื่อได้รับแบบฟอร์มจากทางลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการลบข้อมูลของลูกค้ารายนั้นๆออกจากระบบฐานข้อมูล

ของบริษัทฯ นอกจากนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการที่ฐานข้อมูลสูญหาย บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างบริษัทอินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด มหาชน (INET) ซึ่งเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีทีสำหรับธุรกิจ ที่มีมาตรการในการสำรองข้อมูลในระบบทุกวัน อีกทั้งยังมีการทดสอบความสามารถในการสำรองข้อมูลของระบบคลาวด์ (Cloud) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลที่ถูกลำโพงไว้ทั้งหมดของบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบเมื่อเกิดเหตุไม่พึงประสงค์

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการกำหนดกระบวนการตรวจสอบภายในเพื่อตรวจสอบการปฏิบัติงานของพนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales) ให้เป็นไปตามมาตรการที่กำหนดไว้ ผ่านการดำเนินการโดยแผนกการงานควบคุมตรวจสอบการปฏิบัติงาน (Service Quality Assurance : SOA) สำหรับสุ่มตรวจสอบไฟล์เสียงที่บันทึกไว้ของพนักงานทุกคนในแต่ละเดือน เพื่อตรวจสอบถึงการปฏิบัติงานที่ถูกต้อง และกำหนดให้หัวหน้างาน (Supervisor) เข้าไปควบคุมการปฏิบัติงานทุกชั้นตอนอย่างใกล้ชิด และเพื่อให้พนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales) ปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัดและคงไว้ซึ่งประสิทธิภาพในการทำงานที่สูงที่สุด โดยมีการกำหนดบทลงโทษในกรณีการดำเนินการที่ผิดจากมาตรการเพื่อคงไว้ซึ่งประสิทธิภาพในการทำงานที่สูงที่สุด ลดอัตราการกระทำผิดซ้ำ และนำข้อมูลไปใช้อย่างไม่ถูกต้อง ซึ่งในกรณีที่ตรวจพบการทำงานที่ไม่ถูกต้อง บริษัทฯ จะทำการลบไฟล์เสียงออกจากระบบนั้นทันที และจะมีการออกใบเตือนให้แก่พนักงานรายนั้นๆ

ในอนาคตบริษัทฯ จะยังคงติดตามประเด็นกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ PDPA อย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันในกรณีที่มีการปรับปรุงกฎหมาย หรือมีการตีความทางกฎหมายใหม่ๆ ในส่วนนี้เพิ่มเติม บริษัทฯ จะสามารถปรับเปลี่ยนมาตรการภายในบริษัทให้มีความเหมาะสมได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงจัดอบรมให้ความรู้ และแนวทางการปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามระเบียบการปฏิบัติงาน รวมถึงเน้นย้ำแก่พนักงานทุกคนถึงเรื่องความสำคัญในการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับกฎหมาย PDPA อย่างเคร่งครัดซึ่งถือว่าหัวใจหลักในการประกอบธุรกิจของบริษัท

3) การจัดการข้อมูลส่วนบุคคลกับพนักงานของบริษัทฯ

ก่อนการทำสัญญาว่าจ้างกับพนักงาน ทางบริษัทฯ จะมีการขอความยินยอมในการเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงาน รวมถึงมีการแจ้งให้พนักงานรับทราบถึงนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของบริษัทฯ ข้อบังคับในการเก็บรักษาข้อมูลของบริษัทฯ ไว้เป็นความลับ และบทลงโทษในกรณีที่พนักงานมีการฝ่าฝืนและเนื่องจากพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesales) เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า ทางบริษัทฯ จึงต้องมีมาตรการป้องกันไม่ให้ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้ารั่วไหลโดยในปัจจุบันระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) ที่ทางพนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales) ใช้ปฏิบัติงานในการติดต่อลูกค้าเพื่อทำการเสนอขาย ไม่มีการแสดงผลเบอร์โทรศัพท์ของลูกค้า เพื่อป้องกันไม่ให้พนักงานนำเบอร์โทรศัพท์ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ส่วนตัว นอกจากนี้บริษัทฯ ยังกำหนดไม่ให้พนักงานนำโทรศัพท์มือถือส่วนตัวเข้ามาใช้ในเวลาทำงาน โดยจะต้องจัดเก็บไว้ที่ส่วนกลางก่อนการเข้าทำงานทุกครั้ง เพื่อป้องกันข้อมูลรั่วไหล

ความเสี่ยงที่ 6 ความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางไซเบอร์ (Cyber)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

- ความปลอดภัยของข้อมูลหรือระบบคอมพิวเตอร์ และการโจมตีทางไซเบอร์

ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องด้วยการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีความจำเป็นในการใช้ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) สำหรับดำเนินการขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) รวมถึงจะมีการจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้าไว้ในระบบ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์การขายสินค้ารวมถึงแนวโน้มการขายต่างๆ ซึ่งการดำเนินงานดังกล่าวเป็นการทำงานผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Cloud Computing Network) อย่างไรก็ตาม ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) ที่ทางบริษัทฯ ใช้ในการดำเนินธุรกิจถูกพัฒนาโดยบริษัทที่มีชื่อเสียง โดยมีการตรวจสอบด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์อย่างสม่ำเสมอ และในส่วนของฐานข้อมูลลูกค้า ทางบริษัทฯ ได้มีการจัดเก็บฐานข้อมูลส่วนนี้ในระบบคลาวด์ (Cloud) ของบริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด มหาชน (INET) ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการที่ฐานข้อมูลสูญหาย หรือ ถูกโจรกรรมลดลง เนื่องจากทาง บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด มหาชน (INET) เป็นบริษัทฯ ขนาดใหญ่ที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีทีสำหรับธุรกิจ รวมถึงมีมาตรการในการสำรองข้อมูลในระบบทุกวัน อีกทั้งยังมีการทดสอบความสามารถในการสำรองข้อมูลของระบบคลาวด์ (Cloud) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลที่ถูกรื้อถอนไว้ทั้งหมดจะไม่ได้รับผลกระทบเมื่อเกิดเหตุไม่พึงประสงค์

ผลกระทบจากความเสี่ยง

บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในกรณีที่ระบบปฏิบัติการดังกล่าวหยุดชะงัก หรือไม่สามารถใช้งานได้ รวมถึงความเสี่ยงจากการที่อาจสูญเสียฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้ในการวิเคราะห์การขายจนทำให้ประสิทธิภาพของการขายลดลง เป็นต้น

มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการจัดการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติให้กับบุคลากรของบริษัทฯ ในการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงคอมพิวเตอร์ของบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างเหมาะสม มีความมั่นคงปลอดภัย และเพื่อป้องกันภัยคุกคามที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่างๆ ต่อบริษัทฯ

ความเสี่ยงที่ 7 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและกฎหมาย

- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีจำหน่ายสินค้าในหลากหลายกลุ่มประเภทสินค้าผ่านช่องทางการขายของบริษัทฯ ได้แก่ สินค้าเสริมอาหารเพื่อสุขภาพ สินค้าเสริมอาหารเพื่อความงาม และสินค้าเวชสำอาง ซึ่งเป็นสินค้าที่อยู่ภายใต้กฎหมาย กฎระเบียบ และหลักเกณฑ์การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) ซึ่งดูแลในส่วนการควบคุมคุณภาพของสินค้าเพื่อไม่ให้เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค รวมถึงการควบคุมการโฆษณาผลิตภัณฑ์สินค้า เรื่องสรรพคุณและคุณสมบัติ ในการประกอบธุรกิจกับกรมราชทัณฑ์ บริษัทฯ ได้มีการปฏิบัติตามระเบียบของกรมราชทัณฑ์และมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาที่ได้ทำไว้กับกรมราชทัณฑ์ ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าวไม่เข้าข่ายการจัดซื้อจัดจ้างตาม พ.ร.บ. จัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 เนื่องจาก 1) บริษัทฯ ได้ดำเนินการในฐานะเป็นผู้ว่าจ้างกรมราชทัณฑ์ในการจัดหาผู้ต้องขังในแต่ละเรือนจำเพื่อแนะนำและเสนอสินค้าผ่านระบบโทรศัพท์ และ 2) ในการการจัดหาทรัพย์สินที่จำเป็นในการทำงานในเรือนจำแต่ละแห่ง โดยบริษัทฯ ไม่ได้มีการชำระหรือต้องรับชำระค่าตอบแทนใดๆ จากกรมราชทัณฑ์

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบ ในกรณีที่ทางบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการตามกฎระเบียบต่างๆ อาจทำให้บริษัทฯ ต้องมีการปรับทางกฎหมาย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน หรือ อาจก่อให้เกิดค่าปรับต่อบริษัทฯ ขึ้นได้

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการคัดเลือกคู่ค้า และโรงงานรับจ้างผลิตสินค้าที่มีมาตรฐาน โดยบริษัทฯ จะมีการพิจารณาสินค้าในเรื่องของมาตรฐานการผลิต และใบอนุญาตต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก่อนนำสินค้ามาจำหน่าย รวมถึงในสัญญาซื้อขายกับทางคู่ค้า และโรงงานรับจ้างผลิตสินค้า จะมีการระบุเงื่อนไขให้ทางคู่ค้า และโรงงานรับจ้างผลิตจะต้องรับประกันว่าสินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณสมบัติถูกต้องตรงตามข้อกำหนดทางกฎหมาย เช่น มีสิทธิบัตรมาตรฐานสินค้าของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) หรือ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการตรวจประเมินคู่ค้าเป็นประจำทุกๆ 6 เดือน เพื่อให้มั่นใจว่าทางบริษัทฯ ได้นำสินค้าที่มีคุณภาพ และมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภคมาจัดจำหน่ายอยู่เสมอ

ความเสี่ยงที่ 8 ความเสี่ยงจากการปฏิเสธการรับสินค้า หรือการขอคืน

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ

- พฤติกรรมหรือความต้องการของลูกค้า / ผู้บริโภค

ลักษณะความเสี่ยง

ปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ซื้อหลักของบริษัทฯ เป็นลูกค้ารายย่อย (End-user Customers) และมีช่องทางการชำระเงินทางเลือกให้แก่ลูกค้าในหลายรูปแบบ ได้แก่ ชำระเป็นเงินโอนเข้าบัญชีบริษัทฯ (Transfer) รับชำระผ่านทางบัตรเครดิต (Credit Card) และชำระแบบเก็บเงินปลายทาง (Cash on Delivery : COD) โดยปัจจุบันรูปแบบการชำระแบบเก็บเงินปลายทางเป็นช่องทางที่ลูกค้าของทางบริษัทฯ เลือกใช้มากที่สุด โดยการชำระเงินในรูปแบบดังกล่าว อาจทำให้ บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ลูกค้าอาจจะขอปฏิเสธการรับสินค้ากับทางพนักงานขนส่งเนื่องจากผู้ให้บริการขนส่งเข้าไปส่งสินค้าไม่ตรงกับเวลาที่ทางลูกค้าสะดวกรับสินค้า หรือลูกค้าอาจขอคืนสินค้าในกรณีที่ลูกค้าไม่พึงพอใจ ณ จุดรับสินค้าได้

ผลกระทบจากความเสี่ยง

บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ลูกค้าอาจจะขอปฏิเสธการรับสินค้ากับทางพนักงานขนส่งเนื่องจาก ผู้ให้บริการขนส่งเข้าไปส่งสินค้าไม่ตรงกับเวลาที่ทางลูกค้าสะดวกรับสินค้า หรือลูกค้าอาจขอคืนสินค้าในกรณีที่ลูกค้าไม่พึงพอใจ ณ จุดรับสินค้าได้ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ สูญเสียรายได้ และเกิดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อส่งสินค้าใหม่ให้แก่ลูกค้า

มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ดำเนินการให้พนักงานขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์มีมาตรการป้องกันโดยให้พนักงาน เก็บข้อมูล สถานที่ วัน และเวลาที่ลูกค้าสะดวกในการรับสินค้า จากนั้นจะมีการประสานงานกับทางผู้ให้บริการขนส่งสินค้า เพื่อให้เวลาในการเข้าส่งสินค้าตรงกับความต้องการของลูกค้า และมีอัตราการปฏิเสธการรับสินค้าจากกรณีที่ผู้ให้บริการขนส่งเข้าไปส่งสินค้าไม่ตรงกับเวลาที่ทางลูกค้าสะดวกรับสินค้าลดลง ซึ่งในปัจจุบันเป็นสาเหตุหลักในการปฏิเสธการรับสินค้า โดยในแต่ละวันทางบริษัทฯ จะทราบสถานะการจัดส่งสินค้าจากรายงานการจัดส่งจากสายส่ง และเมื่อทราบว่ามีการสั่งซื้อใดที่จัดส่งไม่สำเร็จ เนื่องจากเหตุผลต่างๆ เช่น ติดต่อนไม่ได้ ขอเลื่อนรับสินค้า หรือปฏิเสธการรับกับสายส่ง เป็นต้น ทางหัวหน้าพนักงานฝ่ายโลจิสติกส์ จะติดต่อไปหาลูกค้า เพื่อขอยืนยันคำสั่งซื้อ และจัดส่งสินค้าอีกครั้งตามที่ได้รับแจ้ง แต่หากลูกค้ายืนยันการยกเลิกคำสั่งซื้อ สินค้าจะถูกนำกลับมาที่คลังสินค้าของทางบริษัทฯ หลังจากนั้นทางฝ่ายโลจิสติกส์ จะตรวจสอบสินค้าที่รับคืนและพิจารณาว่าหากสินค้ายังอยู่ในสภาพสมบูรณ์ ทางบริษัทฯ จะนำสินค้าดังกล่าวกลับมาจัดจำหน่ายอีกครั้ง โดยจากสถิติในช่วงสองปีที่ผ่านมา ลูกค้ามีอัตราการไม่รับสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 10 จากยอดขายทั้งหมด

นอกจากนี้พนักงานขายของบริษัทฯ จะมีการแนะนำสินค้าในเรื่องคุณภาพ และคุณสมบัติอย่างชัดเจนในระหว่างการขายสินค้า เพื่อลดอัตราการคืนสินค้าจากกรณีสินค้าไม่เป็นที่น่าพึงพอใจ หรือ เกิดผลข้างเคียงอันไม่พึงประสงค์ รวมถึงมีการคัดเลือกสินค้าและมีการตรวจสอบคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้าก่อนนำมาจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอ โดยจากสถิติในช่วงสองปีที่ผ่านมาลูกค้ามีอัตราการคืนสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 0.3 จากยอดขายทั้งหมด และจากการที่ทางบริษัทฯ มีช่องทางการชำระแบบเก็บเงินปลายทาง (Cash on Delivery : COD) ถือเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ โดยจากสถิติช่วงสามปีที่ผ่านมา การขายแบบเก็บเงินปลายทาง คิดเป็นร้อยละ 98 ของการขายสินค้าของทั้งหมด ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าเดิม มีความมั่นใจในการซื้อสินค้าซ้ำกับทางบริษัทฯ

ความเสี่ยงที่ 9 ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

- อื่น ๆ : ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่าย

เงินปันผล

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายเงินปันผล บริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีจากงบเฉพาะกิจการภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และหลังหักเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายกำหนดในแต่ละปี โดยบริษัทฯ จะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและการจ่ายปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานตามปกติของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน สภาพคล่อง แผนการขยายธุรกิจ ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นใดในอนาคตและปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัทฯ ตามที่คณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นเห็นสมควร (แล้วแต่กรณี)

ผลกระทบจากความเสียง

ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายเงินปันผล ความสามารถในการประกาศและจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน ความจำเป็นในการสำรองเงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจ รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากปัจจัยดังกล่าวเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะจ่ายเงินปันผลได้ในอัตราต่ำกว่าที่กำหนดในนโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายเงินปันผล บริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีจากงบเฉพาะกิจการภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และหลังหักเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายกำหนดในแต่ละปี โดยบริษัทฯ จะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและการจ่ายปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานตามปกติของบริษัทฯ

ความเสี่ยงที่ 10 ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าอาจมีความกังวลจากการรับสายโทรเข้าสลิปเนื่องจากภัยอาชญากรรมแก๊งคอลเซ็นเตอร์

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

- การปฏิบัติงานของพนักงาน

ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากปัจจุบันมีภัยอาชญากรรมแก๊งคอลเซ็นเตอร์ ที่ใช้วิธีการติดต่อเหยื่อทางโทรศัพท์ เพื่อหลอกลวงให้โอนทรัพย์สินหรือหลอกถามข้อมูล ซึ่งทำให้เกิดความเสียหายในวงกว้าง ทำให้ผู้บริโภคที่อาจมีความไม่ไว้วางใจในผู้ที่โทรเข้ามา ซึ่งลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการขายสินค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์เป็นหลัก จึงอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของ บริษัทฯ ได้

ผลกระทบจากความเสียง

บริษัทฯ มองว่าสำหรับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบ เนื่องจากลูกค้ามีความเชื่อถือและคุ้นเคยกับการขายของบริษัทฯ เป็นอย่างดีอยู่แล้ว สำหรับลูกค้ารายใหม่อาจจะมีผลกระทบเล็กน้อยเนื่องจากข่าวดังกล่าว ซึ่งอาจทำให้ลูกค้ามีความกังวลและเพิ่มความระมัดระวังในการรับสาย โดยปกติอัตราการติดต่อลูกค้า (Contact Rate) ของบริษัทฯ สำหรับรายชื่อลูกค้าใหม่จะอยู่ระหว่างร้อยละ 40-43 โดยในช่วงไตรมาส 4 ปี 2565 ถึงไตรมาส 3 ปี 2566 ที่มีข่าวในเรื่องการแพร่ระบาดของ แก๊งคอลเซ็นเตอร์ ทำให้อัตราการติดต่อลูกค้า (Contact Rate) ลดลงมาอยู่ที่ช่วงร้อยละ 35-39 แต่อย่างไรก็ดีในไตรมาส 4 ปี 2566 อัตราการติดต่อลูกค้า (Contact Rate) ของบริษัทฯ ได้เริ่มฟื้นตัวกลับมาสู่อัตราปกติที่ร้อยละ 40 ทั้งนี้ในเรื่องข่าว แก๊งคอลเซ็นเตอร์ มีฉ้อโกงส่วนมากจะมาในรูปแบบการปลอมเป็นเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานรัฐ ตำรวจ ปรักษณีย์ หรือ ธนากร เป็นต้น ซึ่งจะมีลักษณะการติดต่อที่มีความแตกต่างกับบริษัทฯ เพื่อเป็นการนำเสนอขายสินค้า

มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ มีมาตรการหรือแนวทางในการลดความเสี่ยงจากผลกระทบดังกล่าว โดยบริษัทฯ เน้นการปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ("พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล") อย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือขององค์กร และความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ตลอดจนนอกจากนี้ในการติดต่อหาลูกค้าใหม่จากรายชื่อที่ได้รับจากคู่ค้า พนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesale) จะมีการแจ้งตัวตน แหล่งที่มา

และวัตถุประสงค์ในการติดต่ออย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าคลายความกังวลก่อนเริ่มบทสนทนาเพื่อนำเสนอขายสินค้าต่อไป รวมถึงการให้ทางเลือกการชำระเงินแก่ลูกค้าในการเก็บเงินปลายทาง (COD) และการเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และความน่าเชื่อถือของบริษัททำให้อัตราการติดต่อลูกค้า(Contact Rate) เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่อัตราร้อยละ 44 ในปี 2567

2.2.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

มีปัจจัยความเสี่ยงต่อการลงทุนของ : มี

ผู้ถือหลักทรัพย์หรือไม่

ความเสี่ยงที่ 1 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

- ความเสี่ยงจากบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ >50%

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 นายศรัณย์ เวชสุภาพร เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทฯ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50.56 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ทำให้อาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะมีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง และสามารถควบคุมนโยบายและการบริหารงานในบริษัทฯ ได้รวมถึงสามารถควบคุมการอนุมัติมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่ต้องการเสียงส่วนใหญ่ได้ ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ ที่กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือหุ้นเกิน 50% อาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะมีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง และสามารถควบคุมนโยบายและการบริหารงานในบริษัทฯ ได้รวมถึงสามารถควบคุมการอนุมัติมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่ต้องการเสียงส่วนใหญ่ได้ ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ ที่กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

บริษัทฯ ได้กำหนดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตาม ทั้งการคำนึงถึงสิทธิของผู้ถือหุ้น การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อความโปร่งใสในการบริหารจัดการและการตรวจสอบและถ่วงดุลอำนาจผู้บริหารและคณะกรรมการบริษัท บริษัทฯ มีหน่วยงานตรวจสอบภายใน ภายใต้คณะกรรมการตรวจสอบ และหน่วยงานตรวจสอบจากภายนอก เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อมิให้เกิดรายการที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งและเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ และมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ในการดูแลเรื่องการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน เพื่อให้เกิดความโปร่งใส ความชัดเจน และรักษาประโยชน์สูงสุดของผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมด

ความเสี่ยงที่ 2 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทยอาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในอนาคต

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

- อื่น ๆ : ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทยอาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในอนาคต

ลักษณะความเสี่ยง

ในอนาคตบริษัทฯ อาจมีการออกตราสารต่าง ๆ รวมถึงหุ้นสามัญเพิ่มทุน และตราสารประเภทอื่น เช่น ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (Warrant) ใบแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ (TSR) หุ้นกู้แปลงสภาพเป็นครั้งคราว เป็นต้น โดยอาจจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) หรือกรณีที่คล้ายคลึงกัน ในกรณีที่บริษัทฯ เสนอหรือให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือสิทธิใด ๆ ในรูปแบบใด ๆ บริษัทฯ มีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการดำเนินการเสนอขาย ตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ อาจไม่เสนอขายให้ผู้ถือหุ้นที่จะทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ตามกฎหมายต่างประเทศ (Preferential Public Offering) ได้เป็นครั้งคราว หรือไม่เสนอสิทธิในการจองซื้อตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทยบางสัญชาติ (Restricted Countries) หากการเสนอขายดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนหรือข้อกำหนดของกฎหมายของประเทศที่เกี่ยวข้อง

ผลกระทบจากความเสียง

การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของกฎเกณฑ์อื่นในบางประเทศ อาจทำให้ผู้ลงทุนบางกลุ่มไม่สามารถใช้สิทธิในการซื้อตราสารดังกล่าวตามสัดส่วนได้ ซึ่งอาจส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ลงทุนดังกล่าวลดลง ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีหน้าที่ต้องดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนหุ้นสามัญ ของบริษัทฯ ในประเทศใด เพื่อให้ผู้ลงทุนต่างชาติสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน (Rights Offering) ในอนาคต อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถของบริษัทฯ ในการออกหุ้นเพิ่มทุนในระยะเวลาที่เหมาะสมหรือภายใต้เงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ

มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ อาจไม่เสนอขายให้ผู้ถือหุ้นที่จะทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ตามกฎหมายต่างประเทศ (Preferential Public Offering) ได้เป็นครั้งคราว หรือไม่เสนอสิทธิในการจองซื้อตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทยบางสัญชาติ (Restricted Countries) หากการเสนอขายดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนหรือข้อกำหนดของกฎหมายของประเทศที่เกี่ยวข้อง

ความเสี่ยงที่ 3 ความเสี่ยงจากการความผันผวนของราคาหุ้นหลังการเข้าซื้อขาย

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

• อื่น ๆ : ความผันผวนของราคาหุ้นหลังการเข้าซื้อ

ขาย

ลักษณะความเสี่ยง

ราคาหุ้นของบริษัทฯ หลังจากจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อาจมีความผันผวนหรือเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญตามสภาวะการซื้อขายในตลาด หรือ อาจเป็นผลมาจากปัจจัยอื่นๆ ที่อยู่เหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สถานการณ์ทางการเมือง บรรยากาศการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือ ความคาดหวังของนักลงทุนต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

ผลกระทบจากความเสียง

ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยอื่นๆ นอกเหนือจากปัจจัยข้างต้น ที่อาจส่งผลทำให้ราคาและความต้องการสำหรับหุ้นของบริษัทฯ เกิดความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในแง่ลบต่อสภาพคล่องของหุ้นของบริษัทฯ และอาจทำให้ผู้ลงทุนไม่สามารถขายหุ้นได้ในราคาที่เหมาะสม

มาตรการจัดการความเสี่ยง

-

2.2.3 ความเสี่ยงต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ (กรณีผู้ออกหลักทรัพย์เป็นบริษัทต่างประเทศ)

มีปัจจัยความเสี่ยงต่อการลงทุน ในหลักทรัพย์ต่างประเทศของบริษัท : ไม่มี

หรือไม่

3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

นโยบายด้านความยั่งยืน

นโยบายด้านความยั่งยืน : มี

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้วยความตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืนโดยมีแนวทางในการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เกิดความสมดุลครอบคลุมทุกมิติ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจ (Value Chain) ภายใต้หลักจริยธรรมและแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) และสอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนระดับนานาชาติ (Sustainable Development Goals : SDGs) อีกทั้งยังเป็นการบริหารจัดการที่มุ่งเน้นให้การดำเนินงานมีความสอดคล้องกับวิสัยทัศน์องค์กร

ลิงก์นโยบายด้านความยั่งยืน : <https://nicecall.co.th/environmental-social-and-governance/>

เป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืนหรือไม่ : มี

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืนองค์กร ดังนี้

1. พัฒนาและขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตด้วยความเอาใจใส่ต่อผู้มีส่วนได้เสีย
 - ยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความโปร่งใส ต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
 - ยึดถือและปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอย่างเคร่งครัด
 - ปฏิบัติต่อแรงงานด้วยความเท่าเทียมกันและเป็นธรรม ไม่มีการเลือกปฏิบัติ
 - คำนึงถึงหลักสิทธิมนุษยชนตลอดห่วงโซ่คุณค่า โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วน
2. ส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรในการสร้างจิตสำนึกเรื่องการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน
 - มุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพบุคลากรอย่างต่อเนื่อง
 - เสริมสร้างความสัมพันธ์ ความร่วมมือและการประสานงานในบริษัทฯ ให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีคุณธรรมและจริยธรรม
3. สร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ
 - คัดสรรและส่งเสริมสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานการผลิตให้แก่ลูกค้าและผู้บริโภค
 - สร้างการเติบโตของยอดขายและผลกำไร
 - สร้างและส่งเสริมพันธมิตรทางธุรกิจให้เติบโตไปด้วยกัน
4. การพัฒนาชุมชนและสังคม
 - กำหนดแนวทางการบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากการดำเนินงานของธุรกิจที่มีต่อชุมชนและสังคม
 - การสร้างสรรค์สังคมและพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในสังคม
 - ส่งเสริมและสร้างจิตสำนึกในด้านความปลอดภัยในการดูแลสุขภาพของพนักงานและครอบครัว
5. ส่งเสริมการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
 - ส่งเสริมให้เกิดกระบวนการในการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กร
 - ส่งเสริมให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ควบคุมและลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก อันเป็นผลมาจากการดำเนินงานของบริษัท และรวมถึงคุณค่าที่เกี่ยวข้อง
 - ส่งเสริมการใช้พลังงานทางเลือกเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

เป้าหมาย SDGs ขององค์การสหประชาชาติ : Goal 3 การมีสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี (Good Health and Well-being), Goal 4 การศึกษาที่มีคุณภาพ (Quality Education), Goal 5 ความเท่าเทียมทางเพศ (Gender Equality), Goal 6 น้ำสะอาดและสุขาภิบาล (Clean Water and Sanitation), Goal 12 การผลิตและบริโภคที่รับผิดชอบ (Responsible Consumption and Production), Goal 13 การรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Action)

การทบทวนนโยบายและ/หรือเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืนในรอบปีที่ผ่านมา

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการทบทวนนโยบายและ/หรือ : ไม่มี
เป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนารายละเอียดเกี่ยวกับ : ไม่มี
นโยบายและ/หรือเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ

3.2.1 ห่วงโซ่มูลค่าธุรกิจ

กิจกรรมหลัก

การจัดการสินค้า สินค้าคงคลัง (Inbound Logistics) บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการจัดการสินค้า และบริหารสินค้าคงคลังเพื่อให้บริษัทฯ มีสินค้าไว้เพื่อตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า (Customer Expectation) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าว่า จะได้รับสินค้าตามที่สั่งซื้อทั้งด้วยปริมาณ คุณภาพ ระยะเวลา อันเป็นการสร้างความคุ้มค่าสูงสุดกับเงินลูกค้าที่ได้จ่ายไป

การควบคุมคุณภาพสินค้า และฉลาก และบรรจุภัณฑ์ (Operation) บริษัทฯ ให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของสินค้าที่ต้องเป็นไปตามมาตรฐาน ข้อกำหนด รวมถึงฉลากสินค้าที่สอดคล้องกับกฎหมายที่เกี่ยวข้อง การสรรหา ควบคุมคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ให้มีความแข็งแรง คงทน ทั้งบรรจุภัณฑ์สินค้า และบรรจุภัณฑ์หีบห่อในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า เพื่อให้สามารถสร้างความคุ้มค่าให้แก่ลูกค้าอย่างสูงสุด

การเสนอขาย การจัดส่งจำหน่าย การบริการ (Outbound Logistics) บริษัทฯ มีระบบการบริหารจัดการ จัดสรรข้อมูลของลูกค้าให้แก่พนักงานเพื่อทำการ เสนอขายสินค้าโดยคำนึงถึงการปฏิบัติตามบทบัญญัติของกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างครอบคลุม และเคร่งครัด โดยเฉพาะ การเสนอขายสินค้าที่ต้องได้รับความยินยอมจากลูกค้าในฐานะเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล เสนอขายสินค้าด้วยคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ ติดตามความคืบหน้าเพื่อเติมเต็มต่อความคาดหวังของลูกค้าเป็นสำคัญ

การตลาด การวิจัยตลาด และ งานด้านลูกค้าสัมพันธ์ (Sales & Marketing) การใช้ข้อมูลเชิงสถิติอย่างเป็นเหตุเป็นผลในการวิเคราะห์ ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการขาย การตลาด ความต้องการ ข้อเสนอแนะของลูกค้า เป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เพื่อนำมาใช้ในการ วิจัยและพัฒนาตลาด รวมถึงสินค้าให้มีคุณภาพ คุ้มค่าตอบสนองลูกค้าได้

การบริการก่อนและหลังการขาย (Servicing) การบริการลูกค้า เป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจซึ่งบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการ พัฒนาคุณภาพของการบริการทั้งก่อนการขาย (before sales service) ระหว่างการขาย (on sales service) และหลังการขาย (after sales service) เพื่อสร้างความแตกต่างด้านการเพิ่มคุณค่าแก่ลูกค้าเป็นสำคัญ

กิจกรรมสนับสนุน

การจัดซื้อ จัดหา (Procurement) บริษัทฯ ยึดหลักในการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงจริยธรรมทางการค้า ความโปร่งใส เป็นธรรมต่อคู่ค้า รวมถึงรักษาและสืบสานความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า และปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าที่มีต่อคู่ค้า โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีคำสั่งว่าด้วยการจัดซื้อจัด จ้างและคู่มือการปฏิบัติงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้างเป็นไปอย่างโปร่งใส และเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานให้กับหน่วย งานที่เกี่ยวข้อง

การพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อให้บริการ (Technology Development) บริษัทฯ มุ่งมั่นในการสนับสนุนให้มีความนวัตกรรมเพื่อให้เกิดการ เปลี่ยนแปลงของกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น ควบคู่ไปกับการสร้างประโยชน์ต่อสังคมโดยมุ่งเน้นการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อให้ สามารถใช้งานได้ง่ายและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

การจัดการด้านทรัพยากรบุคคล (Human Resources Management) บริษัทฯ ยึดหลักว่าบุคลากรผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนถือเป็น ทรัพยากรที่สำคัญ ในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการสรรหาบุคคลเข้าดำรงตำแหน่ง หรือทำงานในหน้าที่ต่างๆ การฝึกอบรมและ พัฒนา การประเมินประสิทธิภาพการทำงาน การบริหารค่าจ้างผลตอบแทน และงานด้านกิจกรรมสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อให้มั่นใจว่าผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าว จะมีความพึงพอใจและความภาคภูมิใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งกับการเติบโตของบริษัทฯ

การจัดการโครงสร้างพื้นฐาน บัญชี การเงิน กฎหมาย (Firm Infrastructure) บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านโครงสร้างพื้นฐาน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของอาคาร สถานที่ อุปกรณ์ เครื่องมือ เพื่อสนับสนุนในการทำงาน รวมถึงการควบคุมภายใน บัญชีและการเงินที่มี ประสิทธิภาพ และการธำรงไว้ซึ่งการปฏิบัติหรือดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องต่อกฎหมาย เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็น บุคคลหรือหน่วยงานที่ เกี่ยวข้องกับดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกมั่นใจว่าบริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจ ได้สอดคล้องต่อกฎหมาย

3.2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ

รายละเอียดการวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าธุรกิจ

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
ผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กร			

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
<ul style="list-style-type: none"> พนักงาน 	<ul style="list-style-type: none"> ผลตอบแทนที่ดี มีโอกาสที่จะก้าวหน้าในหน้าที่การงาน รวมถึงความมั่นคงของบริษัทฯ สภาพแวดล้อมและพื้นที่เหมาะสมต่อการทำงาน มีอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างเพียงพอ และอยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งาน มีสวัสดิภาพและความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน 	<ul style="list-style-type: none"> การอบรมและส่งเสริมให้พนักงานมีการพัฒนาทักษะและความรู้อย่างต่อเนื่อง การทำกิจกรรมร่วมกันระหว่างผู้บริหารและพนักงาน การกำหนดนโยบายและแผนงานด้านการพัฒนาบุคลากร กำหนดแนวทางและแนวปฏิบัติด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการปฏิบัติงาน จัดทำ Succession Plan เพื่อวางแผนเติบโตในสายอาชีพ ในตำแหน่งที่สำคัญต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> การประชุมภายในองค์กร การรับเรื่องข้อร้องเรียน การสำรวจความพึงพอใจ อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> สื่อสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องผ่านช่องทางการสื่อสาร และมีความถี่ตามความเหมาะสม
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			
<ul style="list-style-type: none"> นักลงทุนหรือสถาบันการลงทุน นักวิเคราะห์ ผู้ถือหุ้น 	<ul style="list-style-type: none"> ผลตอบแทนที่ดี การกำกับดูแลกิจการที่ดี กิจการมีความมั่นคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ข้อมูลที่ได้รับถูกต้อง ครบถ้วน ทันเหตุการณ์ โปร่งใส มีระบบการบริหารความเสี่ยง มีระบบตรวจสอบและควบคุมที่ดี 	<ul style="list-style-type: none"> กำกับดูแลกิจการอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ จ่ายเงินปันผลอย่างเหมาะสม เปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส จัดทำแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ บริหารจัดการความเสี่ยงอย่างรอบคอบ 	<ul style="list-style-type: none"> การเยี่ยมชม การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> การนำเสนอผลการดำเนินงานรายไตรมาส การประชุมนักวิเคราะห์การเงิน กิจกรรมบริษัทฯ จัดทะเบียนพบนักลงทุน
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
<ul style="list-style-type: none"> ลูกค้า 	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับข้อมูลของสินค้าและบริการอย่างถูกต้อง ราคาสินค้ามีความเหมาะสม การแข่งขันของราคามีความโปร่งใส ได้รับสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ สามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นโดยเร็ว รักษาความลับของข้อมูลลูกค้า 	<ul style="list-style-type: none"> กำกับดูแลกิจการอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ มีนโยบายต่อต้านการทุจริต คอร์รัปชัน มีการกำหนดระเบียบปฏิบัติงานด้านคุณภาพการให้บริการลูกค้า มีจรรยาบรรณในการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้า พัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า การกวดขันเรื่องการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้า 	<ul style="list-style-type: none"> การเยี่ยมชม การสำรวจความพึงพอใจ อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> ประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดทุกขั้นตอน การทำกิจกรรมร่วมกับลูกค้า
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			
<ul style="list-style-type: none"> คู่ค้า 	<ul style="list-style-type: none"> การปฏิบัติตามสัญญาและข้อตกลงร่วมกัน ดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และเท่าเทียม รักษาความลับของข้อมูลคู่ค้า 	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้าง การกวดขันเรื่องการรักษาความลับของข้อมูลคู่ค้า 	<ul style="list-style-type: none"> การสำรวจความพึงพอใจ อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> การทำกิจกรรมร่วมกับคู่ค้า การทำสัญญาซื้อขายสินค้าและบริการที่ชัดเจน
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			
<ul style="list-style-type: none"> ชุมชน สังคม 	<ul style="list-style-type: none"> ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมต่อสังคมชุมชนโดยรอบ มีความปลอดภัยในการดำเนินการตามมาตรฐานความปลอดภัยที่กำหนด ร่วมพัฒนาชุมชน สร้างอาชีพ และรายได้เพื่อสร้างความมั่นคงสำหรับคนในชุมชนโดยรอบ 	<ul style="list-style-type: none"> ปฏิบัติงานตามแนวปฏิบัติด้านความปลอดภัย และอาชีวอนามัยในการทำงาน เพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรต่างๆ และลดผลกระทบจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 	<ul style="list-style-type: none"> การรับเรื่องข้อร้องเรียน อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อสังคมและชุมชน และมีความรับผิดชอบต่อสังคมชุมชนโดยรอบ

3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

3.3.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม : มี

แนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม : การจัดการพลังงานไฟฟ้า,
การจัดการน้ำมันและเชื้อเพลิง,
การจัดการทรัพยากรน้ำและคุณภาพน้ำ,
การจัดการขยะและของเสีย,
การจัดการก๊าซเรือนกระจกและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิ
อากาศ,
การจัดการคุณภาพอากาศ,

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยให้ความสำคัญกับการดำเนินงานทุกขั้นตอน ดังนี้

- 1) ดำเนินการใช้ทรัพยากรต่างๆ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- 2) บริหารทุกกระบวนการของการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานการใส่ใจ ดูแล รักษา เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระยะสั้น และระยะยาว
- 3) ส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีมาพัฒนาการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อม
- 4) ส่งเสริมให้ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อน้ำ อากาศ ดิน ป่าไม้ระบบนิเวศ และการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

4.1 การบริหารการใช้ไฟฟ้า และน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการให้ความรู้แก่พนักงาน และลูกจ้างในการใช้ไฟฟ้า และน้ำอย่างรู้คุณค่าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และลดการใช้ไฟฟ้าและน้ำ

4.2 การลดการใช้วัสดุ อุปกรณ์สำนักงาน การนำกลับไปใช้ซ้ำหรือรีไซเคิล ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการที่เกี่ยวข้อง และการลดกิจกรรมต่างๆ ที่ก่อให้เกิดมลพิษ

4.3 การกำจัดของเหลือ หรือขยะอย่างถูกวิธี เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการขยะ ของเสียและมลพิษได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5) ให้ความสำคัญกับองค์กรระดับท้องถิ่นและนานาชาติ ในด้านการบริหารจัดการทรัพยากร ดูแลสิ่งแวดล้อม การปรับตัว และการบรรเทาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศให้มีประสิทธิภาพ

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมในรอบปีที่ผ่านมา

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อม : ไม่มี

ในรอบปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-

3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

1. ด้านการจัดการพลังงานไฟฟ้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการลดการใช้พลังงานไฟฟ้าผ่านการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้พลังงานของพนักงาน โดยตระหนักว่าการใช้ไฟฟ้าในอาคารสำนักงานและพื้นที่ปฏิบัติงานเป็นแหล่งการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อม (Scope 2) บริษัทจึงดำเนินโครงการรณรงค์การประหยัดพลังงาน เช่น การปิดไฟและเครื่องปรับอากาศในช่วงพักกลางวัน การกำหนดอุณหภูมิเครื่องปรับอากาศที่ 25 องศาเซลเซียส การปิดอุปกรณ์สำนักงานเมื่อไม่ใช้งาน ส่งผลให้การใช้พลังงานไฟฟ้าของบริษัทมีแนวโน้มลดลง และช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อม รวมทั้งส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรด้านการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและความตระหนักด้านสิ่งแวดล้อมของพนักงานอย่างยั่งยืน

2. ด้านการจัดการน้ำ

บริษัทมีความมุ่งมั่นบริหารจัดการน้ำอย่างยั่งยืน มีการรณรงค์ให้พนักงานใช้น้ำอย่างเหมาะสมเพื่อลดการสูญเสีย น้ำ ดุลและซ่อมบำรุงระบบท่อและอุปกรณ์ให้พร้อมใช้งาน พร้อมทั้งติดตามและประเมินผลการใช้งานน้ำและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อนำไปพัฒนาและปรับปรุงมาตรการบริหารจัดการน้ำให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นในอนาคต

3. การจัดการเพื่อลดปัญหาการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

การเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศโลกอันเกิดจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจกซึ่งเป็นสาเหตุให้เกิดภาวะโลกร้อน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความมุ่งมั่นในการร่วมแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยบริษัทฯ ให้ค้ำประกันว่าจะดำเนินการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงจะทำงานร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้มากที่สุด โดย ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีการอนุมัติใช้นโยบายการบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) เพื่อประโยชน์ร่วมกันของบุคลากรทุกระดับในองค์กรรวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ในปี 2566 บริษัทฯ ได้แต่งตั้งมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระราชูปถัมภ์เป็นที่ปรึกษาการจัดทำคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (CFO) โดยขอบเขตการทำงานจะครอบคลุม การประเมินและระบุแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ลงพื้นที่ประเมินแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ผูกอบรมพนักงานเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับก๊าซเรือนกระจก และจัดทำเอกสารเพื่อรายงานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรตามแบบฟอร์มที่ อบก. กำหนด โดยในปี 2567 ทางบริษัทฯ ได้รับอนุมัติการขึ้นทะเบียนเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรจากคณะกรรมการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก(อบก.) เลขที่ TGO CFO FY25-471

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้จัดทำข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างต่อเนื่อง และว่าจ้างผู้ทวนสอบภายนอกเพื่อทวนสอบข้อมูล พร้อมยื่นขอรับรองข้อมูลประจำปีต่อ อบก. โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณา โดยในปี 2568 บริษัทฯ มีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 (Scope 1-2) จำนวน 130 tCO₂e ต่อปี โดยส่วนใหญ่เกิดจากการใช้ไฟฟ้า (Scope 2) จำนวน 102 tCO₂e ต่อปี หรือคิดเป็นร้อยละ 3.55 ของการปล่อยทั้งหมด ขณะที่การปล่อยในขอบเขตที่ 3 (Scope 3) จากกิจกรรมจัดหาสินค้าและบริการมีปริมาณ 2,745 tCO₂e ต่อปี หรือคิดเป็นร้อยละ 95.48 ของการปล่อยรวมทั้งสิ้น 2,875 tCO₂e

4. การจัดการขยะ ของเสีย

บริษัทมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรต่างๆ อย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด โดยบริษัทจัดให้มีการจัดการขยะอย่างถูกวิธี และมีการจัดการสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการพลังงาน

แผนการจัดการพลังงาน

แผนการจัดการพลังงานของบริษัท : ไม่มี

การตั้งเป้าหมายการจัดการไฟฟ้าและ/หรือน้ำมันและเชื้อเพลิง

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการไฟฟ้า : ไม่มี

และ/หรือน้ำมันและเชื้อเพลิงหรือไม่

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพลังงาน

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพลังงาน : ไม่มี

การจัดการพลังงาน : การใช้เชื้อเพลิง

	2566	2567	2568
น้ำมันดีเซล (ลิตร)	N/A	3,754.25	1,493.58
น้ำมันเบนซิน (ลิตร)	N/A	5,377.45	5,159.32

การจัดการพลังงาน : การใช้ไฟฟ้า

	2566	2567	2568
ปริมาณการใช้ไฟฟ้ารวม (กิโลวัตต์-ชั่วโมง)	N/A	236,579.00	214,652.00
ปริมาณการซื้อไฟฟ้ามาใช้ (กิโลวัตต์-ชั่วโมง)	N/A	236,579.00	214,652.00

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการน้ำ

แผนการจัดการน้ำ

แผนการจัดการน้ำของบริษัท : ไม่มี

การตั้งเป้าหมายการจัดการน้ำ

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการน้ำหรือไม่ : ไม่มี

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการน้ำ

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการน้ำ : ไม่มี

การจัดการน้ำ : ปริมาณการใช้น้ำของบริษัท จำแนกตามแหล่งน้ำ

	2566	2567	2568
ปริมาณการใช้น้ำรวม (ลูกบาศก์เมตร)	N/A	20,251.68	19,699.90
ปริมาณการใช้น้ำประปาหรือน้ำจากองค์กรอื่น (ลูกบาศก์เมตร)	N/A	20,251.68	19,699.90

การจัดการน้ำ : ปริมาณการใช้น้ำของบริษัท

	2566	2567	2568
ปริมาณการใช้น้ำสุทธิ (ลูกบาศก์เมตร)	N/A	20,251.68	19,699.90

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการขยะและของเสีย

แผนการจัดการขยะและของเสีย

แผนการจัดการขยะและของเสียของบริษัท : ไม่มี

การตั้งเป้าหมายการจัดการขยะและของเสีย

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการขยะและของเสียหรือไม่ : ไม่มี

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการขยะและของเสีย

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการขยะและของเสีย : ไม่มี

การจัดการขยะและของเสีย : ปริมาณขยะและของเสียของบริษัท

	2566	2567	2568
ปริมาณขยะและของเสียรวม (กิโลกรัม)	N/A	32,774.52	6,202.10
ปริมาณขยะและของเสียไม่อันตรายรวม (กิโลกรัม)	N/A	32,774.52	6,202.10
ขยะและของเสียไม่อันตราย - การฝังกลบ (กิโลกรัม)	N/A	32,774.52	6,202.10

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการก๊าซเรือนกระจก

แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจก

แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจกของบริษัท : มี

การเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศโลกอันเกิดจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจกซึ่งเป็นสาเหตุให้เกิดภาวะโลกร้อน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความมุ่งมั่นในการร่วมแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยบริษัทฯ ให้คำมั่นว่าจะดำเนินการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงจะทำงานร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้มากที่สุด โดย ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีการอนุมัติใช้นโยบายการบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) เพื่อประโยชน์ร่วมกันของบุคลากรทุกระดับในองค์กรรวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ในปี 2566 บริษัทฯ ได้แต่งตั้งมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระราชูปถัมภ์เป็นที่ปรึกษาการจัดการทำคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (CFO) โดยขอบเขตการทำงานจะครอบคลุม การประเมินและระบุแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ลงพื้นที่ประเมินแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ฝึกอบรมพนักงานเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับก๊าซเรือนกระจก และจัดทำเอกสารเพื่อรายงานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรตามแบบฟอร์มที่ อบก. กำหนด โดยในปี 2567 ทางบริษัทได้รับการอนุมัติให้ขึ้นทะเบียนเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรจากคณะกรรมการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก(อบก.) เลขที่ TGO CFO FY25-471

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้จัดทำข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างต่อเนื่อง และว่าจ้างผู้ทวนสอบภายนอกเพื่อทวนสอบข้อมูล พร้อมยื่นขอรับรองข้อมูลประจำปีต่อ อบก. โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณา โดยในปี 2568 บริษัทฯ มีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 (Scope 1-2) จำนวน 130 tCO₂e ต่อปี โดยส่วนใหญ่เกิดจากการใช้ไฟฟ้า (Scope 2) จำนวน 102 tCO₂e ต่อปี หรือคิดเป็นร้อยละ 3.55 ของการปล่อยทั้งหมด ขณะที่การปล่อยในขอบเขตที่ 3 (Scope 3) จากกิจกรรมจัดหาสินค้าและบริการมีปริมาณ 2,745 tCO₂e ต่อปี หรือคิดเป็นร้อยละ 95.48 ของการปล่อยรวมทั้งสิ้น 2,875 tCO₂e

ลิงก์แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจกของบริษัท : <https://nicecall.co.th/greenhouse-gas-emission-management-policy/>

การปฏิบัติตามหลักการและมาตรฐานด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจกหรือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

หลักการและมาตรฐานด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก : องค์กรบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (อบก.)

หรือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

การตั้งเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการก๊าซเรือนกระจก : ไม่มี

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก : มี

ในปี 2566 บริษัทฯ ได้แต่งตั้งมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระราชูปถัมภ์เป็นที่ปรึกษาการจัดการจัดทำคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (CFO) โดยขอบเขตการทำงานจะครอบคลุม การประเมินและระบุแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ลงพื้นที่ประเมินแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ฝึกอบรมพนักงานเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับก๊าซเรือนกระจก และจัดทำเอกสารเพื่อรายงานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรตามแบบฟอร์มที่ อบก. กำหนด

ในปี 2567 ทางบริษัทฯ ได้รับการอนุมัติให้ขึ้นทะเบียนเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรจากคณะกรรมการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก(อบก.) เลขที่ TGO CFO FY25-471

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดทำและรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งว่าจ้างผู้ทวนสอบภายนอกที่ได้รับการขึ้นทะเบียนจาก องค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก เพื่อดำเนินการทวนสอบความถูกต้องของข้อมูล และได้ยื่นรายงานเพื่อขอรับรองข้อมูลประจำปีต่อ อบก. ซึ่งเป็นการดำเนินการต่อเนื่องภายใต้การขึ้นทะเบียนเดิม ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการพิจารณาผลการรับรองดังกล่าว

การจัดการเพื่อลดปัญหาการปล่อยก๊าซเรือนกระจก : ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กร

	2566	2567	2568
ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกรวม (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	1,461.00	2,875.00
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 1 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	52.00	28.00
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 2 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	119.00	102.00
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 3 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	1,290.00	2,745.00

การจัดการเพื่อลดปัญหาการปล่อยก๊าซเรือนกระจก : การทวนสอบปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของบริษัทในรอบปีที่ผ่านมา

การทวนสอบปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของบริษัท : มี

รายชื่อหน่วยงานผู้ทวนสอบข้อมูลปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก : หน่วยรับรองการจัดการก๊าซเรือนกระจก คณะพลังงานและสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยพะเยา

ลิงก์เอกสารการรับรองการทวนสอบปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก : <https://thaicarbonlabel.tgo.or.th/index.php?lang=TH&mod=YjNKbUxNXBlbUYwYVc5dVgyRndjSEp2ZG1Gcw&keyword=%E0%B9%84%E0%B8%99%E0%B8%8B%E0%B9%8C%20%E0%B8%84%E0%B8%AD%E0%B8%A5>

ข้อมูลเหตุการณ์ที่เกี่ยวกับละเมิดกฎหมายหรือสร้างผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อม

จำนวนกรณีและเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือสร้างผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อม

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

3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

3.4.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน : มี

แนวปฏิบัติด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน : สิทธิของพนักงาน, สิทธิผู้บริโภค/ลูกค้า, สิทธิชุมชนและสิ่งแวดล้อม, ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน, การไม่เลือกปฏิบัติ, สิทธิคู่ค้า

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ สังคม ยึดมั่นการปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดี ปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน โดยบริษัทฯ จะมุ่งมั่นในการพัฒนาส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของสังคม และชุมชนอันเป็นที่บริษัทฯ ตั้งอยู่ให้มีคุณภาพที่ดีพร้อมๆ กับการเติบโตของบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยึดถือนโยบายที่ต้องดูแล และสานสัมพันธ์กับชุมชนใกล้เคียง จึงสนับสนุนกิจกรรมของชุมชนอย่างสม่ำเสมอ โดยดำเนินโครงการต่างๆ ที่คำนึงถึงความเหมาะสม ประโยชน์ที่ชุมชนและสังคมจะได้รับ เพื่อการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน ซึ่งประกอบด้วย

1. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเคารพสิทธิมนุษยชน โดยมีความต้องการที่จะสร้างความเสมอภาค และเท่าเทียมกันทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยบริษัทฯ จะไม่ทำการใดที่เป็นการละเมิดสิทธิมนุษยชนทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยจัดให้มีการดูแลไม่ให้อำนาจของบริษัทฯ เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับกลไกละเมิดสิทธิมนุษยชน เช่น ไม่สนับสนุนการบังคับใช้แรงงาน (Forced Labor)ต่อต้านการใช้แรงงานเด็ก (Child Labor) ให้ความสำคัญและปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายด้วยความเป็นธรรมบนพื้นฐานของศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ ไม่เลือกปฏิบัติไม่แบ่งแยกถิ่นกำเนิด เชื้อชาติ เพศ อายุ สีผิว ศาสนา สภาพร่างกาย ฐานะชาติตระกูล ตลอดจนส่งเสริมให้มีการเฝ้าระวังการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสิทธิมนุษยชนภายในบริษัทฯ และส่งเสริมให้ผู้ร่วมทุน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายปฏิบัติตามหลักการสิทธิมนุษยชนตามมาตรฐานสากล เป็นต้น

2. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทฯ คำนึงถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตั้งแต่ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง ชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม และภาครัฐ ทั้งยังส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรี หลีกเลี่ยงการดำเนินการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงการต่อต้านการทุจริตทุกรูปแบบ

3. การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะทำให้พนักงานทุกคนอยู่ร่วมกันภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานที่มีความสุข และยอมรับซึ่งกันและกัน ไม่มีการเอารัดเอาเปรียบซึ่งกันและกัน ตลอดจนในด้านการดูแลพนักงาน บริษัทฯ มีการบริหารทรัพยากรบุคคลในทุกขั้นตอน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ตั้งแต่การสรรหาบุคลากร การพัฒนาบุคลากร รวมทั้งมีการอบรมให้พนักงานอย่างต่อเนื่อง มีการกำหนดผลตอบแทนอย่างเป็นธรรม และการจัดสวัสดิการอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานทุกคนมีโอกาสที่จะก้าวหน้า มีการเรียนรู้ในทุกระดับขององค์กร และพัฒนาทักษะเพื่อยกระดับการทำงานให้มีความเป็นมืออาชีพบนสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสม

โดยในปี 2568 บริษัทมีพนักงานรวม 146 คน แบ่งเป็น พนักงานชาย จำนวน 35 คน และพนักงานผู้หญิงจำนวน 111 คน รวมถึงบริษัทได้ดำเนินการตาม พรบ.ส่งเสริมพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ พ.ศ. 2550 มาตรา 33 และมาตรา 35 โดยมีการรับผู้พิการเข้าร่วมทำงานในบริษัท จำนวน 1 คน

นโยบายต่างๆ ของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

3.1 การจ่ายค่าตอบแทน และสวัสดิการแก่พนักงาน บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรม รวมถึงสร้างความเป็นกันเองในสายอาชีพ และมีโอกาสก้าวหน้าในอาชีพอย่างเป็นธรรม และจัดให้มีสวัสดิการด้านต่างๆ สำหรับพนักงานของบริษัทฯ ตามที่กฎหมายกำหนด และการจัดให้มีสวัสดิการพิเศษอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น การจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น

3.2 การพัฒนาความรู้ศักยภาพของพนักงาน และการฝึกอบรม บริษัทฯ มีการส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร โดยสนับสนุนให้พนักงานมีการพัฒนาความรู้ความสามารถศักยภาพ มีทัศนคติที่ดี มีคุณธรรมและจริยธรรม และการทำงานเป็นทีม โดยผ่านกระบวนการฝึกอบรม การสัมมนาเพื่อให้พนักงานได้รับการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน : <https://nicecall.co.th/human-rights-policy/>

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติและ/หรือเป้าหมายด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนในรอบปีที่ผ่านมา

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสังคมและ : ไม่มี

สิทธิมนุษยชนในรอบปีที่ผ่านมา

การตรวจสอบด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence: HRDD)

บริษัทมีกระบวนการตรวจสอบ HRDD : ไม่มี

3.4.2 ผลการดำเนินงานด้านสังคม

ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานและแรงงาน

แผนการจัดการพนักงานและแรงงาน

แผนการจัดการพนักงานและแรงงานของบริษัท : มี

แผนการจัดการพนักงานและแรงงานที่บริษัทดำเนินการในรอบปีที่ผ่านมา : การจ่ายค่าตอบแทนพนักงานอย่างเป็นธรรม, การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน, การส่งเสริมความสัมพันธ์และการมีส่วนร่วมของพนักงาน

1. บริษัทมีการจัดทำแบบประเมินผลเพื่อใช้ในการวัดผลการดำเนินงานของพนักงานรวมถึงทักษะสำคัญในการปฏิบัติงานเป็นประจำทุกปี และใช้เป็นองค์ประกอบในการการขึ้นเงินเดือน ให้รางวัล และพัฒนาพนักงานต่อไป
2. บริษัท มีการกำหนดระเบียบการรับพนักงาน แผนการฝึกอบรม รวมทั้งกำหนดแนวทางการสร้างขวัญกำลังใจเพื่อรักษาบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถโดยมีการทบทวนแผนปฏิบัติการในทุกปี
3. บริษัทมีการส่งเสริมความสัมพันธ์และการมีส่วนร่วมของพนักงาน โดยผ่านกิจกรรมต่าง เช่น กิจกรรมต้อนรับพนักงานใหม่ การจัดกิจกรรมพิเศษนอกสถานที่ (Outing)

การตั้งเป้าหมายการจัดการพนักงานและแรงงาน

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการพนักงานและแรงงานหรือไม่ : ไม่มี

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพนักงานและแรงงาน

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพนักงานและแรงงาน : มี

กิจกรรมภายในบริษัท

บริษัทฯ ได้มีการดำเนินงานด้านกิจกรรมเพื่อสังคมตลอดจนปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรให้พนักงานมีความรับผิดชอบต่องาน ต่อบริษัท และสังคมอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ โดยบริษัทฯ ได้มีดำเนินการกิจกรรมภายในองค์กร ดังนี้

- 1) จัดอบรมเสริมความรู้ และทักษะให้กับพนักงานทุกฝ่ายในองค์กร เพื่อส่งเสริมให้เกิดความก้าวหน้าในสายงาน ตัวอย่างหัวข้อ เช่น การบริหารงานเชิงกลยุทธ์ เทคนิคการจัดทำแผนธุรกิจ และเทคนิคการจัดทำแผนงบประมาณ เป็นต้น โดยมีการเชิญวิทยากรภายใน และภายนอกองค์กรมาบรรยาย
- 2) จัดอบรมเสริมความรู้ และทักษะการขายให้กับพนักงานขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขายของพนักงาน ตัวอย่างหัวข้อเช่น การอบรมความรู้ทักษะการขายสินค้า และข้อมูลสรรพคุณเกี่ยวกับสินค้า เป็นต้น
- 3) กำหนดให้มีการจัดทำแบบประเมินความพึงพอใจของลูกค้าโดยฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ เพื่อนำข้อเสนอแนะจากลูกค้ามาพัฒนาคุณภาพการบริการของบริษัทฯ รวมถึงการสรรหาสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

การจัดการพนักงานและแรงงาน : การจ้างงาน

การจ้างงานพนักงาน

	2566	2567	2568
พนักงานรวม (คน)	120	118	146
พนักงานชาย (คน)	28	22	35
พนักงานหญิง (คน)	92	96	111

การจ้างงานผู้พิการ

	2566	2567	2568
การจ้างงานผู้พิการรวม (คน)	1	1	1
พนักงานผู้พิการรวม (คน)	1	1	1
พนักงานผู้พิการชาย (คน)	0	0	0
พนักงานผู้พิการหญิง (คน)	1	1	1

การจัดการพนักงานและแรงงาน : การจ่ายค่าตอบแทน

การจ่ายค่าตอบแทนพนักงาน

	2566	2567	2568
ค่าตอบแทนพนักงานรวม (บาท)	50,607,550.04	53,874,174.01	57,936,534.64

การรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร

การรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร : มี

รูปแบบการรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร : คณะกรรมการสวัสดิการ

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า

แผนการจัดการลูกค้า

แผนการจัดการลูกค้าของบริษัท : ไม่มี

การตั้งเป้าหมายการจัดการลูกค้า

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการลูกค้าหรือไม่ : ไม่มี

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการลูกค้า

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการลูกค้า : ไม่มี

ข้อมูลเกี่ยวกับชุมชนและสังคม

แผนการจัดการชุมชนและสังคม

แผนการจัดการชุมชนและสังคมของบริษัท : มี

แผนการจัดการชุมชนและสังคมที่บริษัทดำเนินการในรอบปีที่ผ่านมา : การจ้างงานและพัฒนาทักษะอาชีพ, การศึกษา, ป่าไม้และ
ทรัพยากรธรรมชาติ, อาชีวอนามัย, ความปลอดภัย สุขภาพและ
คุณภาพชีวิต, ผู้ด้อยโอกาสและกลุ่มผู้เปราะบาง

แผนการดำเนินงานด้านสังคม

บริษัทฯ ได้มีทำแผนการดำเนินงานด้านกิจกรรมเพื่อสังคมตลอดจนปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรให้พนักงานมีความรับผิดชอบต่อตนเองต่อ
บริษัทและสังคมอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอโดยมีการทำแผนงานในการขับเคลื่อนกิจกรรมเพื่อสังคมต่างๆ สำหรับปี 2569 ดังนี้

1. โครงการการคืนคนดีสู่สังคมโดยการฝึกอาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังภายในเรือนจำ (สร้างอาชีพธุรกิจ นัก
ขายผ่านโทรศัพท์)

ในปัจจุบันโลกมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วจากความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี ทำให้สังคมไทยเข้าสู่โลกดิจิทัลอย่างรวดเร็ว
เมื่อผู้ต้องขังถูกคุมขังในเรือนจำเป็นเวลานานอาจทำให้ไม่สามารถรับรู้ถึงสังคมดิจิทัลที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปได้ทำให้เมื่อพ้นโทษออกไปต้องใช้เวลา
ปรับตัวนาน ดังนั้นในโครงการนี้นอกจากจะได้ฝึกอาชีพ สร้างรายได้แล้ว ผู้ต้องขังยังได้มีโอกาสฝึกฝนและพัฒนาความรู้ประสบการณ์การทำงาน
ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลล่าสุดที่ทางบริษัทฯ ใช้อีกด้วย ทำให้เมื่อพ้นโทษจะมีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อเข้าสู่สังคมหรือทำอาชีพ
สุจริตได้

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้คุณภาพชีวิตผู้ต้องขังดีขึ้นและมีกำลังใจกลับตัวเป็นคนดี
2. ผู้ต้องขังมีรายได้และมีเงินเก็บหรือส่งเงินไปช่วยเหลือครอบครัวได้
3. ได้คืนคนดีสู่สังคมด้วยระบบการทำงาน Work From Home เมื่อพ้นโทษ

2. โครงการบริจาคโลหิตของผู้บริหาร พนักงานบริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ณ ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย ครั้งที่ 4

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ได้ตระหนักถึงความจำเป็นของโรงพยาบาลที่ต้องการใช้เลือด เพื่อการรักษาผู้ป่วยเพิ่มมากขึ้น และเพื่อให้โรงพยาบาลได้จัดเก็บเลือดสำรองไว้ เพื่อนำไปใช้ในการรักษาพยาบาลผู้ป่วย อีกทั้งเป็นการเสริมสร้างจิตสำนึกของการร่วมกัน
ทำความดีด้วยหัวใจ รู้จักการเป็นผู้ให้

3. โครงการ เติบโตการเรียนรู้ สร้างพื้นที่แห่งโอกาสให้เด็กไทย ด้วยการบริจาคสิ่งของ ช่วยเหลือค่าอุปกรณ์และทุนการศึกษา การ
ช่วยเหลือผู้ยากไร้เป็นแนวทางสำคัญในการพัฒนาสังคมให้เกิดความเท่าเทียม และเสริมสร้างคุณภาพชีวิต ปัจจุบัน มีประชากรจำนวนมากที่ยัง
คงประสบปัญหาความยากจน ขาดโอกาสในการเข้าถึง รวมถึงขาดแหล่งรายได้ที่มั่นคง ซึ่งส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของพวกเขาและ
ครอบครัว โครงการช่วยเหลือผู้ยากไร้จึงมีความจำเป็นเพื่อลดปัญหาดังกล่าว โครงการนี้เกิดขึ้นจากแนวคิดที่ต้องการสร้างสังคมให้เท่าเทียม ลด
ความเหลื่อมล้ำ และเปิดโอกาสให้ทุกคนสามารถดำรงชีวิตได้อย่างมีศักดิ์ศรี มีความมั่นคง และสามารถพึ่งพาตนเองได้ในอนาคต นอกจากนี้ ยัง
ส่งเสริมให้เกิดจิตสาธารณะในสังคม กระตุ้นให้พนักงาน ผู้บริหาร มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

4. โครงการส่งเสริมโอกาสการมีงานทำ โดยการพัฒนาอาชีพสำหรับคนพิการ

กลุ่มคนพิการในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะจังหวัดปัตตานี ยังคงประสบข้อจำกัดในการเข้าถึงโอกาสด้านการประกอบอาชีพและการ
สร้างรายได้อย่างมั่นคง ส่งผลให้เกิดความเปราะบางทางเศรษฐกิจและสังคม

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการส่งเสริมความเท่าเทียมและการพัฒนาศักยภาพของคนพิการ โดยเชื่อว่าทุกคนมีความสามารถ
และศักยภาพในการพึ่งพาตนเอง หากได้รับโอกาสและการสนับสนุนที่เหมาะสม

โครงการนี้จึงมุ่งเน้นการพัฒนาอาชีพและสนับสนุนเครื่องมือประกอบอาชีพ เพื่อให้คนพิการสามารถสร้างรายได้อย่างยั่งยืน มี
คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น และมีส่วนร่วมในสังคมอย่างมีศักดิ์ศรี

การตั้งเป้าหมายการจัดการชุมชนและสังคม

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการชุมชนและสังคมหรือไม่ : ไม่มี

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการชุมชนและสังคม

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการชุมชนและสังคม : มี

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อสังคมผ่านการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) ประจำปี 2568 ดังนี้

1. โครงการคืนคนดีสู่สังคมโดยการฝึกวิชาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังภายในเรือนจำ (สร้างอาชีพธุรกิจ นักขายผ่านโทรศัพท์)

โครงการนี้เริ่มมาจากแนวคิดของบริษัทฯ ที่ว่าจะทำอย่างไรให้ผู้ต้องขังเพิ่มคุณค่าในตัวเอง และสร้างเสริมวิชาชีพในขณะที่ถูกคุมขัง เพราะเมื่อพ้นโทษไปแล้ว นักโทษส่วนใหญ่ไม่มีทักษะวิชาชีพและเงินทุนมากพอที่จะใช้ชีวิต บางคนจึงต้องกลับไปทำผิดซ้ำเพราะไม่มีโอกาสที่จะเริ่มต้นชีวิตใหม่ จากที่กล่าวมาข้างต้นทางบริษัทฯ จึงได้มอบโอกาสในการประกอบวิชาชีพ และเพิ่มพูนทักษะรวมทั้งจ่ายค่าตอบแทนเทียบเท่าราคาค่าตลาดเพื่อให้ผู้ต้องขังได้มีงานและมีเงินในการดำรงชีวิต รวมถึงได้ออมเงินจนสามารถนำมาเป็นทุนหลังจากพ้นโทษ

โดยบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการโครงการคืนคนดีสู่สังคมกับเรือนจำสมุทรปราการเป็นสถานที่แรก เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2562 และในปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีการดำเนินการร่วมกับเรือนจำ จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ เรือนจำกลางสมุทรปราการ ทณฑสถานหญิงเชียงใหม่ และ ทณฑสถานหญิงชลบุรี ซึ่งสามารถรองรับการปฏิบัติงานของผู้ต้องขังรวมทั้งสิ้น 225 ราย แบ่งเป็น เรือนจำสมุทรปราการ 76 ที่นั่ง และ ทณฑสถานหญิงเชียงใหม่ จำนวน 49 ที่นั่ง ทณฑสถานหญิงชลบุรี จำนวน 100 ที่นั่ง ทั้งนี้การทำสัญญาระหว่างบริษัทกับเรือนจำและ ทณฑสถานจะมีอายุสัญญา 1 ปี ตามรอบระยะเวลางบประมาณ

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการทำบันทึกความเข้าใจ (“MOU”) ระหว่างบริษัทฯ และกรมราชทัณฑ์ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการที่ดูแลควบคุมเรือนจำทั่วประเทศภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงยุติธรรม โดยมีระยะเวลา 5 ปี ซึ่งขอบเขตของ MOU จะเป็นการวางแผนในภาพรวมของโครงการคืนคนดีสู่สังคม คัดเลือกเรือนจำที่เหมาะสมต่อการฝึกวิชาชีพการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ และติดตามผลการดำเนินงานเพื่อปรับปรุงแก้ไขต่อไป

2. โครงการบริจาคโลหิตของผู้บริหาร พนักงานบริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ณ ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย ครั้งที่ 3 บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ได้ตระหนักถึงความจำเป็นของโรงพยาบาลที่ต้องการใช้เลือด เพื่อการรักษาผู้ป่วยเพิ่มมากขึ้น และเพื่อให้โรงพยาบาลได้จัดเก็บเลือดสำรองไว้ เพื่อนำไปใช้ในการรักษาพยาบาลผู้ป่วย อีกทั้งเป็นการเสริมสร้างจิตสำนึกของการร่วมกันทำความดีด้วยหัวใจ รู้จักการเป็นผู้ให้

3. โครงการช่วยเหลือผู้ยากไร้โรงเรียนเทศบาล 5 บ้านห้วยทรายใต้ ด้วยการบริจาคสิ่งของ ช่วยเหลือค่าอุปกรณ์ภายในมูลนิธิและทุนการศึกษา การช่วยเหลือผู้ยากไร้เป็นแนวทางสำคัญในการพัฒนาสังคมให้เกิดความเท่าเทียม และเสริมสร้างคุณภาพชีวิต ปัจจุบัน มีประชากรจำนวนมากที่ยังคงประสบปัญหาความยากจน ขาดโอกาสในการเข้าถึง รวมถึงขาดแหล่งรายได้ที่มั่นคง ซึ่งส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของพวกเขาและครอบครัว โครงการช่วยเหลือผู้ยากไร้จึงมีความจำเป็นเพื่อลดปัญหาดังกล่าว โครงการนี้เกิดขึ้นจากแนวคิดที่ต้องการสร้างสังคมให้เท่าเทียม ลดความเหลื่อมล้ำ และเปิดโอกาสให้ทุกคนสามารถดำรงชีวิตได้อย่างมีศักดิ์ศรี มีความมั่นคง และสามารถพึ่งพาตนเองได้ในอนาคต นอกจากนี้ ยังส่งเสริมให้เกิดจิตสาธารณะในสังคม กระตุ้นให้พนักงาน ผู้บริหาร มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

4. โครงการปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำร่วมกับ มูลนิธิอุทยานสิ่งแวดล้อมนานาชาติสิรินธรในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

การปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำลงสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ จึงเป็นแนวทางสำคัญในการฟื้นฟูและอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำ ตลอดจนช่วยเสริมสร้างความตระหนักรู้ด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมให้แก่ประชาชนและองค์กร

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) จึงเล็งเห็นถึงความสำคัญในการดำเนินโครงการปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำ ร่วมกับมูลนิธิอุทยานสิ่งแวดล้อมนานาชาติสิรินธรฯ เพื่อสนองแนวพระราชดำริด้านการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ และส่งเสริมความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

รูปภาพผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการชุมชนและสังคม



โครงการคืนคนดีสู่สังคมโดยการฝึกอาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขัง



กิจกรรมบริจาคโลหิต ครั้งที่ 3



กิจกรรมมอบทุนการศึกษาและสิ่งของ ณ โรงเรียนเทศบาล 5 บ้านห้วยทรายใต้



กิจกรรมปล่อยพันธุ์สัตว์น้ำ

ข้อมูลเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน

จำนวนกรณีและเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนอย่างมีนัยสำคัญ

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนอย่างมีนัยสำคัญรวม กรณี	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญ (กรณี)	0	0	0
จำนวนเหตุการณ์หรือข้อร้องเรียนที่เกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิผู้บริโภค (กรณี)	0	0	0
จำนวนเหตุการณ์หรือข้อร้องเรียนที่เกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิคู่ค้า (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดข้อพิพาทกับชุมชน / สังคม (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องความปลอดภัยของไซเบอร์หรือข้อมูลลูกค้ารั่วไหล (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงาน (กรณี)	0	0	0

4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

4.1 วิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงินการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

ภาพรวมของการดำเนินงาน ⁽¹⁾

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) ในปี 2568 บริษัทฯ มีคู่ค้าภายนอก (“คู่ค้าพันธมิตร” หรือ “คู่ค้า”) ที่ขายสินค้าผ่านช่องทางการขายของบริษัทฯมากกว่า 90 ราย⁽¹⁾ และมีผลิตภัณฑ์สินค้าที่จัดจำหน่ายทั้งหมดมากกว่า 165 แบรินด์⁽²⁾ 1,242 รายการ⁽³⁾ ซึ่งบริษัทฯ มีสินค้าที่มีการพัฒนาภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House brand) แบรินด์ “BN” ซึ่งประกอบด้วย 21 ผลิตภัณฑ์ โดยสินค้าที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการจัดจำหน่าย ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความสวยงาม และสินค้ากลุ่มเวชสำอาง นอกจากนี้ในไตรมาส 2 ปี 2566 บริษัทฯ ได้เริ่มต้นบริการใหม่ในการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และในไตรมาส 3 ได้เริ่มต้นธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เพื่อช่วยในการสนับสนุนการขายสินค้าของแต่ละบริษัทโดยเฉพาะ ทั้งนี้ในช่วงระยะเวลาสามปีย้อนหลังจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ มีภาพรวมผลการดำเนินงานที่สำคัญดังต่อไปนี้

ในปี 2566 ถึง 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวม 173.11 ล้านบาท 181.56 ล้านบาท และ 190.62 ล้านบาท ตามลำดับ ในปี 2566 บริษัทฯ ยังคงมีรายได้จากการขายสินค้าเป็นรายได้หลักในสัดส่วนร้อยละ 99.28 และได้เริ่มมีรายได้จากการบริการตั้งแต่ในไตรมาส 2 ปี 2566 จากธุรกิจใหม่ในการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ในไตรมาส 3 ปี 2566 จำนวน 1.23 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นในปี 2567 เป็นจำนวน 25.18 ล้านบาท

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้รวม 173.11 ล้านบาท โดยเป็นรายได้จากการขาย 171.87 ล้านบาท และรายได้จากการบริการ 1.23 ล้านบาท โดยเมื่อเทียบกับในปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมลดลงจำนวนเท่ากับ 9.23 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 5.10 ซึ่งมีสาเหตุมาจากการลดลงของรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มสินค้าประเภทอาหารเสริมเพื่อสุขภาพในส่วนสินค้าของคู่ค้า โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์กลุ่มเสริมสร้างภูมิคุ้มกัน ซึ่งเกิดจากการฟื้นตัวของโควิด -19 ทำให้ลูกค้ามีความต้องการสินค้าทางด้านสุขภาพลดลง รวมถึงผลิตภัณฑ์สินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ในผลิตภัณฑ์อาหารเสริมด้านการบำรุงสายตาและอาหารเสริมแคลเซียม และรายได้จากการขายสินค้าเวชสำอางในส่วนของสินค้าแบรนด์บริษัทฯ (House Brand) ซึ่งได้ลดลงเนื่องมาจากเมื่อปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการออกผลิตภัณฑ์สินค้าเวชสำอางใหม่ 2 ชนิด ซึ่งทำให้รายได้เติบโตสูงมากขึ้นในปี 2565 แต่ต่อมาในปี 2566 ผลิตภัณฑ์ใหม่ทั้ง 2 ชนิดได้รับความนิยมลดลง จึงทำให้รายได้ลดน้อยลงในปี 2566 แต่อย่างไรก็ตาม สินค้าเวชสำอางได้มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวที่ขยายตัวเพิ่มมากขึ้นจากในปี 2565 รวมถึงผลิตภัณฑ์ยาสีกัน ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มทำการขายในช่วงไตรมาสแรกปี 2566 โดยได้รับผลตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค ทั้งนี้ ในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2566 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการธุรกิจใหม่ในการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และในไตรมาส 3 ได้เริ่มธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ทำให้มีรายได้จากการบริการจำนวน 1.23 ล้านบาท

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้รวม 181.56 ล้านบาท โดยเป็นรายได้จากการขายสินค้าจำนวน 156.38 ล้านบาท และรายได้จากการบริการ 25.18 ล้านบาท โดยเมื่อเทียบกับในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมเพิ่มขึ้นจำนวนเท่ากับ 8.45 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.88 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจาก 1) การเติบโตของรายได้การให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) 2) รายได้จากการขายสินค้ากลุ่มอาหารเสริมความงามที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งเป็นสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวม 190.62 ล้านบาท โดยเป็นรายได้จากการขายสินค้าจำนวน 138.18 ล้านบาท และรายได้จากการบริการ 52.44 ล้านบาท โดยเมื่อเทียบกับในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมเพิ่มขึ้นจำนวนเท่ากับ 9.06 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.99 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจาก 1) การเติบโตของรายได้การให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เนื่องจากหลายธุรกิจมีความต้องการใช้บริการจัดจ้างการขายจากภายนอก (Sales Outsourcing) ที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มการขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) มีประสิทธิภาพการขายที่สูง ในขณะที่ต้นทุนการบริหารจัดการต่ำกว่าการจ้างพนักงานขายประจำของตนเองส่งผลให้คู่ค้าพันธมิตรหลายรายมาใช้บริการดังกล่าวของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น 2) รายได้จากการขายสินค้ากลุ่มอาหารเสริมความงามที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเนื่องจากการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งเป็นสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น ในปี 2566 ถึง 2568 จำนวนเท่ากับ 100.76 ล้านบาท 113.81 ล้านบาท และ 122.61 ตามลำดับ หรือ คิดเป็น อัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 58.21 ร้อยละ 62.69 และร้อยละ 64.32 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2566 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับในปี 2565 เนื่องจากบริษัทฯ มีการขายสินค้าแบรนด์ของคู่ค้า ในสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะในกลุ่มผลิตภัณฑ์เวชสำอาง สำหรับในปี 2568 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับในปี 2567 เนื่องจากบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการบริการซึ่งมีกำไรขั้นต้นสูงในอัตราส่วนที่มาก

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2566 ถึงปี 2568 จำนวนเท่ากับ 12.53 ล้านบาท 15.56 ล้านบาท และ 21.48 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสามารถคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิได้เท่ากับร้อยละ 7.24 ร้อยละ 8.56 และร้อยละ 11.27 ตามลำดับ ในปี 2566 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิลดลงจากปี 2565 เนื่องจากบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นจาก ค่าที่ปรึกษาทางการเงินและค่าที่ปรึกษาทางกฎหมาย ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและการจ้างพนักงานฝ่ายบัญชีเพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทฯ รวมทั้งการปรับขึ้นเงินเดือนประจำปี และการจ่ายโบนัส

ในปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 15.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 3.03 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 24.19 จากปี 2566 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการบริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เพิ่มขึ้นและสามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น จากเดิมปี 2566 อยู่ที่ร้อยละ 58.21 เพิ่มมาเป็นร้อยละ 62.69 ในปี 2567 ทั้งนี้บริษัทยังคงมีค่าใช้จ่ายต่างๆในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เป็นค่าใช้จ่ายครั้งเดียวเป็นจำนวน 2.40 ล้านบาทในปี 2567 อีกด้วย

ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 21.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 5.92 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 38.05 จากปี 2567 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการบริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เพิ่มขึ้นและสามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น จากเดิมปี 2567 อยู่ที่ร้อยละ 62.69 เพิ่มมาเป็นร้อยละ 64.32 ในปี 2568

หมายเหตุ : (1) หมายเหตุ (1)จำนวนคู่ค้าอ้างอิงจากจำนวนคู่ค้าที่มียอดขายได้จากการขายสินค้ากับบริษัทฯ ผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2568
(2)จำนวนแบรนด์ที่อ้างอิงจากจำนวนแบรนด์ที่มียอดขายได้จากการขายสินค้ากับบริษัทฯ ผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2568
(3)จำนวนสินค้าที่จัดจำหน่ายอ้างอิงจากจำนวนสินค้าของบริษัทฯ ทั้งในส่วนของคุณค่าพันธมิตรและสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) ที่มี ยอดการจัดจำหน่ายผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2568

ข้อมูลในการวิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงิน

ผลการดำเนินงาน และความสามารถในการทำกำไร

รายได้จากการขาย

รายได้ของบริษัทฯ แบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) รายได้จากการขายสินค้าของคู่ค้า 2) รายได้จากการขายสินค้า แบรนด์ของบริษัทฯ (House brand) และ 3) รายได้จากการบริการ โดยในระหว่างปี 2566 ถึง 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมเท่ากับ 171.88 ล้านบาท 156.38 ล้านบาท และ 138.18 ล้านบาท ตามลำดับ ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2566 บริษัทฯ ได้เริ่มต้นธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และในไตรมาส 3 ได้เริ่มธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) โดยมีรายได้จากการบริการเกิดขึ้นจำนวน 1.23 ล้านบาท และในปี 2567 ได้เติบโตขึ้นเป็นจำนวน 25.18 ล้านบาท สำหรับกลุ่มประเภทสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน สามารถจำแนกได้เป็น 4 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ เช่น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงกล้ามเนื้อ ผลิตภัณฑ์เสริมสร้างระบบภูมิคุ้มกัน ผลิตภัณฑ์บำรุงสายตา เป็นต้น 2) สินค้าเวชสำอาง เช่น ยาสีฟัน ครีมนิยามบำรุงผิวหน้า ผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผมและหนังศีรษะ เป็นต้น 3) อาหารเสริมเพื่อความงาม และ 4) สินค้าอื่นๆ เช่น สินค้าเครื่องครัว เฟอร์นิเจอร์ และผลิตภัณฑ์ประเภทขี้ผึ้ง เป็นต้น

ทั้งนี้ในส่วนรายได้จากการขายสินค้าของคู่ค้า บริษัทฯ จะมีการทำสัญญาเพื่อซื้อสินค้าและนำมาจำหน่ายในอนาคตตามราคาที่ตกลงกัน โดยรายได้จากการขายสินค้าจะรับรู้เมื่อมีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า และเรียกเก็บเงินได้ ซึ่งรายได้ดังกล่าวจะรับรู้เป็นรายได้จากการขายสินค้า (Gross Basis)

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายลดลงจำนวนเท่ากับ 9.15 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 5.05 จากในปี 2565 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้ในกลุ่มสินค้าที่ซื้อมาจากคู่ค้า ในส่วนของสินค้าอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ ในส่วนของผลิตภัณฑ์อาหารเสริมระบบภูมิคุ้มกัน และอาหารเสริมวิตามิน ซึ่งได้รับความนิยมลดน้อยลง รวมถึงสินค้าแบรนด์บริษัทฯ (House Brand) ในผลิตภัณฑ์อาหารเสริมบำรุงสายตา และอาหารเสริมแคลเซียมที่สามารถขายได้น้อยลงเช่นกัน แต่อย่างไรก็ดีสินค้าเวชสำอางของบริษัทฯ ได้มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น โดยมาจากผลิตภัณฑ์บำรุงผิวยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง และบริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์ครีมล้างหน้า ครีมบำรุงผิวหน้า รวมถึงผลิตภัณฑ์ยาสีฟันใหม่และได้รับผลตอบรับจากลูกค้าในทางที่ดีทำให้รายได้ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพิ่มขึ้น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้านรวม 156.38 ล้านบาท โดยเมื่อเทียบกับในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้านรวมลดลงจำนวนเท่ากับ 15.51 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 9.02 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นใช้พนักงานขายไปขายตลาด

งานบริการเพิ่มขึ้น รวมทั้งพิจารณายกเลิกการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำบางผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าเวชสำอาง แต่อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มอาหารเสริมความงามเพิ่มขึ้นเนื่องจากการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งเป็นสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ารวม 138.18 ล้านบาท โดยเมื่อเทียบกับในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ารวมลดลงจำนวนเท่ากับ 18.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 11.64 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นใช้พนักงานขายไปขยายตลาดงานบริการเพิ่มขึ้น และบริษัทฯ ยังมีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มอาหารเสริมความงามเพิ่มขึ้นเนื่องจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ของคู่ค้า ได้แก่ Bioactive+

การประมาณการรับคืนสินค้า

บริษัทฯ ได้เริ่มมีการประมาณการรับคืนสินค้าในปี 2564 เป็นครั้งแรก ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นประมาณการคืนสินค้าจากลูกค้าที่มีการสั่งซื้อไปแล้ว โดยคำนวณจากข้อมูลทางสถิติการรับคืนสินค้าที่เคยเกิดขึ้นในอดีต ทั้งนี้ในระหว่างปี 2566 ถึง 2568 บริษัทฯ มียอดประมาณการรับคืนสินค้าเท่ากับ 0.01 ล้านบาท การกลับรายการ 0.02 ล้านบาท และ 0.01 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.00 ร้อยละ 0.01 และร้อยละ 0.01 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

รายได้จากการบริการ

บริษัทฯ เริ่มมีรายได้จากการบริการในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 จากธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และในไตรมาส 3 ได้เริ่มธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ทำให้มีรายได้จากการให้บริการทั้งสองส่วนในปี 2566 เท่ากับ 1.07 ล้านบาท และ 0.16 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นรายได้จากการบริการรวม 1.23 ล้านบาท เป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายและบริการรวมเท่ากับร้อยละ 0.71 ทั้งนี้ การขยายขอบเขตการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) บริษัทฯ มีหน้าที่จัดหาพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ให้กับคู่ค้าพันธมิตรเพื่อทำหน้าที่ติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นำเสนอขายสินค้า ติดตามการขายและผลักดันยอดขายการสั่งซื้อ ผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น (Promotion) ที่คู่ค้าพันธมิตรกำหนดไว้ จนถึงการบันทึกคำสั่งซื้อเพิ่มเติมของลูกค้าผ่านระบบช่องทางการขายของคู่ค้าพันธมิตร โดยรับรู้เป็นรายได้บริการตามอัตราส่วนแบ่งยอดขายที่ได้ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรแต่ละราย และสำหรับธุรกิจให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) บริษัทฯ มีหน้าที่ในการจัดสรรและบริหารพนักงาน ให้ทำหน้าที่ขายสินค้าที่รับฝากขายมาจากคู่ค้าพันธมิตร โดยการทำสัญญากับคู่ค้าพันธมิตรเป็นแบบรับฝากขาย (Consignment) ซึ่งบริษัทฯ จะมีหน้าที่นำเสนอขายสินค้า พร้อมทั้ง การบรรจุสินค้า และการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า โดยรับรู้เป็นรายได้จากการขายตามอัตราส่วนแบ่งจากยอดขาย และรายได้จากการให้บริการเจ้าหน้าที่ขายตามที่ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรไว้

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการบริการจากธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) เท่ากับ 2.51 ล้านบาท และธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เท่ากับ 22.67 ล้านบาท ทำให้มีรายได้จากการให้บริการทั้งสองส่วนในปี 2567 เท่ากับ 25.18 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายและบริการรวมเท่ากับร้อยละ 13.87

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการบริการจากธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) เท่ากับ 0.74 ล้านบาท และธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เท่ากับ 51.70 ล้านบาท ทำให้มีรายได้จากการให้บริการทั้งสองส่วนในปี 2568 เท่ากับ 52.44 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายและบริการรวมเท่ากับร้อยละ 27.51

รายได้อื่น

รายได้อื่นประกอบด้วย ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร และกำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน โดยในระหว่างปี 2566 ถึง 2568 รายได้อื่นเท่ากับ 0.01 ล้านบาท 0.01 ล้านบาท และ 0.03 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.003 ร้อยละ 0.008 และร้อยละ 0.02 ของรายได้รวมตามลำดับ

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายของบริษัทฯ ประกอบด้วยต้นทุนสินค้า และค่าบรรจุภัณฑ์สินค้า ในช่วงระหว่างปี 2566 ถึง 2568 เท่ากับ 72.35 ล้านบาท 62.47 ล้านบาท และ 68.01 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.79 ร้อยละ 34.41 และร้อยละ 35.68 ของรายได้จากการขายและบริการรวม ตามลำดับ โดยต้นทุนขายของสินค้าจะแปรผันตรงกับรายได้จากการขายของ บริษัทฯ

ในปี 2566 ต้นทุนขายสินค้าลดลงจำนวนเท่ากับ 5.03 ล้านบาท คิดเป็นการลดจ้อยละ 6.50 จากในปี 2565 ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนของสินค้าอาหารเสริมสุขภาพ และสินค้าเวชสำอางเพิ่มสูงมากขึ้น โดยในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการขายผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ อาหารเสริมใหม่ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย รวมถึงผลิตภัณฑ์ครีมทำความสะอาดผิวหน้า และครีมบำรุงผิวหน้า รวมถึงอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงเส้นผมซึ่งบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการให้มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นได้ในภาพรวม ทั้งนี้เนื่อง จากบริษัทฯ มีสัดส่วนยอดขายจากการขายสินค้าให้กับลูกค้าเจ้าของแบรนด์สินค้าโดยตรงมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนขายของบริษัทฯ ลดน้อยลงเมื่อเปรียบเทียบกับในปี 2565

ปี 2567 ต้นทุนขายสินค้าลดลงจำนวนเท่ากับ 9.89 ล้านบาท คิดเป็นการลดจ้อยละ 13.68 จากปี 2566 โดยบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้น จากสัดส่วนการขายสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งผลิตภัณฑ์เดิมในส่วนของการเสริมที่ช่วยเรื่องการนอนหลับจากน้ำมันรำข้าว และผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ ไฟเบอร์ และอาหารเสริมแคลเซียม โดยสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) จะมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าสินค้าที่มาจากคู่ค้า และสำหรับสินค้าที่มาจากคู่ค้าในกลุ่มสินค้าเวชสำอาง มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะในส่วนของการผลิตภัณฑ์ครีมทำความสะอาดผิวหน้า และครีมบำรุงผิวหน้า ซึ่งได้เริ่มจำหน่ายในปี 2566 รวมถึงผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงเส้นผม บำรุงผู้ชาย ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนขายของบริษัทฯ ลดน้อยลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2566

ปี 2568 ต้นทุนขายสินค้าลดลงจำนวนเท่ากับ 6.31 ล้านบาท คิดเป็นการลดจ้อยละ 10.11 จากปี 2567 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมลดลง โดยบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นใช้พนักงานขายไปขายตลาดงานบริการเพิ่มขึ้นในธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่า รายได้จากการขายสินค้า

ต้นทุนจากการบริการ

ปี 2568 บริษัทฯ มีต้นทุนบริการเพิ่มขึ้นจำนวน 6.58 ล้านบาท จากปี 2567 คิดเป็นร้อยละ 124.52 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) โดยต้นทุนบริการประกอบด้วย ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน เช่น เงินเดือน ค่าแรงรายวัน โบนัสจ่าย ค่าคอมมิชชั่น เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ค่าขนส่งและจัดส่ง เป็นต้น

กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการในปี 2566 ถึง 2568 เป็นจำนวนเท่ากับ 100.02 ล้านบาท 113.81 ล้านบาท และ 122.61 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 57.78 ร้อยละ 62.69 และร้อยละ 64.32 ตามลำดับ ซึ่งกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็นกลุ่มประเภทสินค้าที่จำหน่ายเช่นเดียวกันกับโครงสร้างรายได้ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น 100.02 ล้านบาท ลดลงจาก ในปี 2565 จำนวนเท่ากับ 3.63 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 57.78 เนื่องจากบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนของการเสริมสุขภาพ และสินค้าเวชสำอางเพิ่มสูงมากขึ้น ซึ่งมีสาเหตุมาจากสองส่วนหลัก คือ การออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง โดยในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการขายผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ อาหารเสริมใหม่ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย รวมถึงผลิตภัณฑ์ครีมทำความสะอาดผิวหน้า และครีมบำรุงผิวหน้า ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีอัตรากำไรขั้นต้นในอัตราที่สูงกว่าสินค้าชนิดอื่นๆ เล็กน้อย ประกอบกับมีสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำบางผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ได้เลิกการจัดจำหน่ายไป สำหรับอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มสูงมากขึ้น เนื่องมาจากในปี 2566 บริษัทฯ ยังมีอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงเส้นผมซึ่งเป็นสินค้าหลักที่ส่งผลต่อรายได้ของบริษัทฯ ที่มากขึ้น ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการให้มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นได้ในภาพรวม

ปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น 113.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 จำนวน 13.79 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 13.79 โดยบริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากกำไรขั้นต้นในธุรกิจ การให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง และมีอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนของการเสริมเพื่อความงามเพิ่มสูงมากขึ้น คือ การออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง ได้แก่ อาหารเสริมใหม่ที่มีสรรพคุณในการควบคุมอาหาร และดูแลรูปร่าง ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงส่วนอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 57.78 เป็นร้อยละ 62.68 ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 4.90 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นในสัดส่วนรายได้การให้บริการ ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่ารายได้จากการขายสินค้า

ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น 122.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2567 จำนวน 8.80 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 7.73 โดยบริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง หากพิจารณาอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 62.68 ในปี 2567 เป็นร้อยละ 64.32 ในปี 2568 หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.62 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้จากการให้บริการ ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่ารายได้จากการขายสินค้า

ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2566 ถึง 2568 เท่ากับ 50.85 ล้านบาท 58.47 ล้านบาท และ 58.04 ล้านบาท ตามลำดับ สามารถคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 29.37 ร้อยละ 32.20 และร้อยละ 30.44 ตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายในการขายสามารถจำแนกออกเป็น 5 รายการหลัก ได้แก่ 1) ค่าใช้จ่ายพนักงาน คือ ค่าใช้จ่ายเงินเดือน สวัสดิการต่างๆ และโบนัสในส่วนของบริษัท 2) ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและการตลาด คือ ค่าคอมมิชชั่นจากการขายสินค้า 3) ค่าขนส่ง ค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภค 4) ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และ 5) ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ ได้แก่ ค่าโฆษณา ค่าสินค้าตัวอย่าง ค่าทดสอบผลิตภัณฑ์ ค่าธรรมเนียมต่างๆ และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายเท่ากับ 50.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 1.73 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3.52 จากในปี 2565 สาเหตุหลักคือการเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการขายอื่น โดยค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นมาจาก บริษัทฯ ได้เริ่มโครงการใหม่กับเรือนจำเชียงใหม่ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2566 ทำให้มีการลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานชั่วคราวเพิ่มขึ้นสำหรับโครงการดังกล่าว และในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนนโยบายการคำนวณค่าเสื่อมราคาสำหรับอาคารสำนักงานชั่วคราว ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินการก่อสร้างภายในเรือนจำ โดยมีปรับการคำนวณค่าเสื่อมใหม่ในสินทรัพย์กลุ่มดังกล่าวเป็นอายุ 1 ปี จากเดิม 5 ปี เพื่อให้สอดคล้องกับอายุของสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับกรมราชทัณฑ์ โดยบริษัทฯ ได้มีผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์ของอาคารสำนักงานชั่วคราวดังกล่าว ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขายส่วนของค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่ายเพิ่มสูงมากขึ้นเป็นจำนวน 1.52 ล้านบาท ประกอบด้วยค่าเสื่อมราคาที่เกิดขึ้นของอาคารสำนักงานชั่วคราวในเรือนจำสมุทรปราการที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์เป็น 1 ปี จำนวน 0.92 ล้านบาท และเรือนจำเชียงใหม่ ที่สร้างเสร็จในช่วงปลายปี 2566 และเริ่มต้นการคำนวณค่าเสื่อมราคาด้วยอายุการใช้ประโยชน์ 1 ปีทันที จำนวน 0.60 ล้านบาท

ในปี 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายเท่ากับ 58.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 7.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 14.99 จากในปี 2566 สาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นมาจากค่าใช้จ่ายพนักงาน และบริษัทฯ ได้เริ่มโครงการใหม่กับเรือนจำชลบุรี ที่สร้างเสร็จในช่วงไตรมาส 1 ของปี 2567 และเริ่มต้นการคำนวณค่าเสื่อมราคาด้วยอายุการใช้ประโยชน์ 1 ปีทันที และค่าแรงรายวันเพิ่มขึ้น รวมทั้งการปรับขึ้นราคาของอัตราค่าขนส่ง

ปี 2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายเท่ากับ 58.04 ล้านบาท ลดลงจำนวน 0.43 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.74 จากปี 2567 จากการลดลงของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2566 ถึง 2568 เป็นจำนวนเท่ากับ 33.79 ล้านบาท 37.17 ล้านบาท และ 39.18 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 19.52 ร้อยละ 20.47 และร้อยละ 20.55 ตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายในการขายสามารถจำแนกออกเป็น 5 รายการหลัก ได้แก่ 1) ค่าใช้จ่ายพนักงาน คือ ค่าใช้จ่ายเงินเดือน ในส่วนของพนักงานฝ่ายสนับสนุน และฝ่ายบริหาร 2) ค่าที่ปรึกษา คือ ค่าที่ปรึกษาการเงิน ค่าตรวจสอบบัญชี และค่าที่ปรึกษากฎหมาย 3) ค่าใช้จ่ายสำนักงาน 4) ค่าขนส่ง ค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภค 5) ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และ 5) ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่น เช่น ค่าเบี้ยประชุมกรรมการ ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมคณะกรรมการ ค่าออกแบบและสื่อสิ่งพิมพ์ ค่ารับรองลูกค้า เป็นต้น

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวนเท่ากับ 33.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 3.61 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 11.96 จากในปี 2565 โดยมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นที่เพิ่มสูงมากขึ้น เนื่องจาก การเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายค่าเบี้ยประชุม และ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบ ค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้องกับการยื่นแบบคำขออนุญาตจดทะเบียน ประกอบกับบริษัทฯ มีผู้บริหารระดับสูงรายใหม่เข้ามาเริ่มงานในช่วงต้นปี 2566 ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 3) ค่าใช้จ่ายในการจัดงานปีใหม่ และงานครบรอบ 10 ปีของ บริษัทฯ 4) ค่าที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และการเพิ่มขึ้นของค่าบริการตรวจสอบบัญชี 5) ค่าใช้จ่ายพนักงานจากการปรับเงินเดือน และการจ่ายโบนัสประจำปี

ปี 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวนเท่ากับ 37.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 3.38 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 10 จากปี 2566 สาเหตุหลักเกิดจากค่าใช้จ่ายในการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ได้แก่ 1) ค่าที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และการเพิ่มขึ้นของค่าบริการตรวจสอบบัญชี ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว 2) ค่าใช้จ่ายพนักงานจากการปรับเงินเดือน และการจ่ายโบนัสประจำปี

ปี 2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวนเท่ากับ 39.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 2.01 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 5.41 จากปี 2567 จากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากการปรับเงินเดือน การจ่ายโบนัสประจำปี และค่าขนส่ง

ต้นทุนทางการเงิน

บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินในปี 2566 ถึง 2568 เป็นจำนวนเท่ากับ 0.02 ล้านบาท 0.15 ล้านบาท และ 0.13 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 0.02 ร้อยละ 0.08 และร้อยละ 0.07 ตามลำดับ โดยต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ได้แก่ ดอกเบี้ยจ่าย จากหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการเช่าอาคารสำนักงาน และหนี้สินตามสัญญาเช่า จากการเช่ายานพาหนะ

กำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ ในปี 2566 ถึง 2568 เป็นจำนวนเท่ากับ 12.53 ล้านบาท 15.56 ล้านบาท 21.48 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 12.53 ล้านบาท ลดลงจำนวน 7.69 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงในอัตราร้อยละ 38.03 จากในปี 2565 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้ลดลง มีค่าใช้จ่ายในการขายมากขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงวิธีคำนวณค่าเสื่อมราคาในส่วนของอาคารสำนักงานชั่วคราวภายในเรือนจำ และได้มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มมากขึ้นจากส่วนของค่าที่ปรึกษาที่เพิ่มสูงมากขึ้น การว่าจ้างผู้บริหารเพิ่มขึ้น การปรับขึ้นเงินเดือน และโบนัสประจำปีของพนักงาน รวมไปถึงค่าเบี้ยประชุม และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการประชุมต่างๆ ซึ่งได้จัดตั้งขึ้นในช่วงปลายปี 2565 เพื่อเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 15.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 3.03 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 24.19 จากปี 2566 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการบริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เพิ่มขึ้นและสามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น จากเดิมปี 2566 อยู่ที่ร้อยละ 57.78 เพิ่มมาเป็นร้อยละ 62.69 ในปี 2567

ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 21.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 5.92 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 38.05 จากปี 2567 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการบริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เพิ่มขึ้นและสามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น จากเดิมปี 2567 อยู่ที่ร้อยละ 62.69 เพิ่มมาเป็นร้อยละ 64.32 ในปี 2568 และบริษัทฯ ยังสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายขายและบริหารได้ดี

บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิในปี 2566 จนถึงปี 2568 เท่ากับร้อยละ 7.24 ร้อยละ 8.57 และร้อยละ 11.25 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ ได้เริ่มกระบวนการเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มสูงขึ้น และทำให้อัตรากำไรสุทธิลดลง โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าวยังคงมีอย่างต่อเนื่องในปี 2566 ประกอบกับบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผู้บริหารและพนักงานในฝ่ายบัญชีเพิ่มเติม รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงวิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคาของอาคารสำนักงานชั่วคราว

ในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 8.57 เพิ่มขึ้นจากปี 2566 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการบริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เพิ่มขึ้นและสามารถทำอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น จากเดิมปี 2566 อยู่ที่ร้อยละ 57.78 เพิ่มมาเป็นร้อยละ 62.69 ในปี 2567

ปี 2568 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 11.27 เพิ่มขึ้นจากปี 2567 โดยมีปัจจัยหลักจากการเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้น อันเป็นผลจากสัดส่วนรายได้ธุรกิจบริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ที่สูงขึ้น แม้ว่าบริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน เช่น เงินเดือน ค่าแรง ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย แต่อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจดังกล่าวยังคงอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิของปี 2568 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

รูปผลการดำเนินงาน และความสามารถในการทำกำไร

หน่วย : ล้านบาท

โครงสร้างรายได้แบ่งตามแหล่งที่มาของสินค้า	2566		2567		2568	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
รายได้จากการขายสินค้าของลูกค้า	127.52	73.67	105.28	57.99	89.90	47.16
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	60.07	34.7	45.51	25.07	17.97	9.43
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	60.64	35.03	47.65	26.24	52.05	27.30
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	3.78	2.18	10.55	5.81	19.61	10.29
สินค้าอื่นๆ ¹	3.04	1.75	1.57	0.86	0.28	0.14
รายได้จากการขายสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House brand)	44.35	25.62	51.08	28.13	48.29	25.33
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	38.86	22.45	46.44	25.58	46.15	24.21
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	3.43	1.98	1.56	0.86	1.31	0.69
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	2.06	1.19	3.08	1.70	0.83	0.43
รายได้จากการขาย	171.87	99.28	156.36	86.12	138.19	72.50
หัก ประมาณการรับคืนสินค้า ²	0.01	0	0.02	0.01	-0.01	- 0.01
รายได้จากการขายรวม	171.88	99.29	156.38	86.13	138.18	72.49
รายได้จากการบริการ	1.23	0.71	25.18	13.87	52.44	27.50
รายได้จากการขายและบริการ	173.11	100.00	181.56	100.00	190.62	100.00

หมายเหตุ : ¹ สินค้าอื่นๆ ได้แก่ สินค้าเครื่องครัว เฟอร์นิเจอร์ และผลิตภัณฑ์ประเภทขงดื่ม เป็นต้น

² ประมาณการรับคืนสินค้า เป็นประมาณการบนสมมติฐานว่าบริษัทฯ จะต้องรับคืนสินค้าในอนาคต และยังไม่ไ้ขอคืนสินค้าจริง

โครงสร้างรายได้ ตามกลุ่มสินค้า	2566		2567		2568		การเปลี่ยนแปลง (ปี 2568 – 2567)	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	98.93	57.56	91.95	58.8	64.12	46.40	- 27.83	- 30.27
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	64.07	37.27	49.21	31.47	53.36	38.61	4.15	8.43
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	5.84	3.4	13.63	8.72	20.44	14.79	6.81	49.95
สินค้าอื่นๆ ¹	3.04	1.77	1.57	1	0.28	0.20	- 1.29	- 82.40
รายได้จากการขาย	171.87	100	156.36	99.99	138.19	100.01	- 18.17	- 11.62
หัก ประมาณการรับคืนสินค้า ²	0.01	0	0.02	0.01	-0.01	- 0.01	- 0.03	- 150.00
รายได้จากการขายรวม	171.88	100	156.38	100	138.18	100.00	- 18.20	- 11.64

หมายเหตุ : ¹ สินค้าอื่นๆ ได้แก่ สินค้าเครื่องครัว เฟอร์นิเจอร์ และผลิตภัณฑ์ประเภทขงดื่ม เป็นต้น

² ประมาณการรับคืนสินค้า ใช้ข้อมูลสถิติการรับคืนสินค้าในอดีตมาจัดทำเป็นประมาณการรับคืนสินค้าในอนาคต

รายได้แบ่งตามกลุ่มสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่าย

โครงสร้างต้นทุนตามกลุ่มสินค้า	2566		2567		2568	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	34.13	47.18	32	51.22	21.34	38.09
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	34	47	24.98	39.99	26.51	47.31
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	2.58	3.57	4.71	7.54	8.07	14.40
สินค้าอื่นๆ	1.62	2.25	0.78	1.25	0.11	0.20
ต้นทุนขายรวม	72.35	100	62.47	100	56.03	100
อัตรากำไรขั้นต้นรวม (ร้อยละต่อรายได้จากการขายรวม)	57.91		60.05		59.45	

ต้นทุนขาย

กำไรขั้นต้นตามกลุ่มสินค้า	2566		2567		2568	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	64.8	65.5	59.95	65.20	42.78	33.56
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	30.06	46.92	24.23	49.24	26.85	21.06
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	3.25	55.74	8.92	65.44	12.37	9.70
สินค้าอื่นๆ ¹	1.41	46.47	0.79	50.32	0.17	0.13
กำไรขั้นต้นจากการขาย	99.53	57.91	93.89	60.05	82.16	64.45
หัก ประมาณการรับคืนสินค้า ²	0.01	100	0.02	100.00	-	0.01
กำไรขั้นต้นจากการขายรวม	99.53	57.91	93.91	60.05	82.15	64.44
กำไรขั้นต้นจากการบริการ	1.23	100	19.9	79.03	45.33	35.56
กำไรขั้นต้นรวม	100.76	58.21	113.81	62.69	127.48	100.00

กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

ค่าใช้จ่ายในการขาย	2566		2567		2568	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	24.83	48.84	30.91	52.86	29.39	50.63
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและการตลาด	11.02	21.67	8.65	14.79	9.89	17.04
ค่าขนส่ง ค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภค	9.51	18.7	12.14	20.76	14.46	24.91
ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย	2.3	4.52	3.59	6.15	2.00	3.45
ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ	3.19	6.28	3.18	5.44	2.31	3.97
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	50.85	100.00	58.47	100.00	58.05	100.00

ตารางค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	2566		2567		2568	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	19.73	58.38	23.37	59.03	28.54	72.84
ค่าที่ปรึกษา	4.58	13.55	3.97	17.92	2.41	6.15
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	0.88	2.61	0.84	2.05	0.73	1.86
ค่าขนส่ง ค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภค	2.12	6.27	2.09	4.13	2.31	5.90
ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย	1.17	3.45	1.48	3.95	1.42	3.62
ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ	5.32	15.75	5.42	12.92	3.77	9.63
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	33.79	100.00	37.17	100.00	39.18	100.00

หมายเหตุ : ทั้งนี้ ในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงการบันทึกค่าใช้จ่ายในการใช้ระบบคลาวด์ โดยได้บันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในกลุ่มค่าขนส่ง ค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภค จากเดิมที่มีการบันทึกในกลุ่มค่าใช้จ่ายสำนักงานเพื่อให้ตรงกับวัตถุประสงค์กลุ่มค่าใช้จ่ายมากยิ่งขึ้น โดยตารางค่าใช้จ่ายในการบริหารได้มีการปรับข้อมูลดังกล่าวแล้วในปี 2566 – 2568 เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ลงทุนสำหรับการเปรียบเทียบข้อมูลในแต่ละปี

ตารางค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ความสามารถในการบริหารทรัพย์สิน

ข้อมูลแสดงฐานะการเงินส่วนสินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 112.00 ล้านบาท 217.47 ล้านบาท และ 224.00 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ อาทิเช่น เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้อื่น สินค้าคงเหลือ และที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เป็นต้น โดยรายละเอียดของสินทรัพย์ที่สำคัญต่างๆ มีดังนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 39.38 ล้านบาท 84.55 ล้านบาท และ 76.26 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 35.16 ร้อยละ 38.88 และร้อยละ 34.04 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ประกอบด้วยเงินสด และเงินฝากธนาคาร ใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยในปี

2567 บริษัทได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกส่งผลให้เงินสดเพิ่มขึ้น ในปี 2568 บริษัทฯ ได้มีการจ่ายเงินปันผลส่งผลให้มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลง

เงินลงทุนระยะสั้น

บริษัทฯ มีเงินลงทุนระยะสั้น(เงินฝากประจำ) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 30.48 ล้านบาท และ 31.12 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 14.02 และร้อยละ 13.89 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 4.81 ล้านบาท 4.91 ล้านบาท และ 4.92 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 4.29 ร้อยละ 3.20 และร้อยละ 3.38 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัทขนส่งที่บริษัทฯ ใช้บริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้า ได้แก่ 1) บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท ดี เอช แอล เอ็กซ์เพรส ประเทศไทย จำกัด และ 3) บริษัท เอสพีเอ็กซ์ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบกับในส่วนของการรายได้ค้างรับ ซึ่งเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจใหม่ในการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ซึ่งเป็นยอดรายการที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และในส่วนลูกหนี้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยค้างรับ

ในช่วงปี 2566 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าเท่ากับ 4.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากในปี 2565 ซึ่งมูลค่าลูกหนี้การค้าจะขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลาการรอรับการชำระเงินของบริษัทขนส่ง โดยมูลค่าลูกหนี้การค้าอาจเพิ่มสูงมากขึ้นถ้าการปิดงบการเงินอยู่ในช่วงระยะเวลาการรอรับชำระเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าเท่ากับ 4.91 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากในปี 2566 จำนวน 2.30 ล้านบาท จากรายการรายได้ค้างรับ การให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ทำให้รายได้ค้างรับ ในปี 2567 เพิ่มขึ้น จำนวน 1.89 ล้านบาท จากปี 2566

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าเท่ากับ 4.92 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2567 เพียงเล็กน้อย ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ คือ บริษัทขนส่งรายใหญ่ที่ให้บริการขนส่งวัสดุต่างๆ ในประเทศ โดยการเก็บชำระเงินจากบริษัทขนส่งต่างๆ จะเริ่มต้นจากเจ้าหน้าที่ขนส่งสินค้าเป็นผู้รับเงินจากลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า ในลักษณะของการจ่ายชำระค่าสินค้าปลายทาง ซึ่งบริษัทฯ จะได้รับเงินค่าสินค้าจากบริษัทขนส่งภายในระยะเวลา 3 ถึง 7 วัน หลังจากบริษัทขนส่งรับชำระค่าสินค้าจากลูกค้าที่ปลายทางมาแล้ว โดยตั้งแต่ในอดีต บริษัทฯ ไม่เคยมียอดลูกหนี้ค้างเกินกว่าระยะเวลาที่กำหนด

สินค้าคงเหลือ

รายการสินค้าคงเหลือของบริษัท ได้แก่ 1) สินค้าสำเร็จรูป ซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) และสินค้าที่ซื้อมาจากลูกค้า 2) สินค้าระหว่างทาง คือ สินค้าที่อยู่ระหว่างการนำส่งให้แก่ลูกค้าโดยบริษัทขนส่ง 3) สิทธิการได้รับคืนสินค้า คือ สินค้าสำเร็จรูปที่คาดว่าจะได้รับคืนจากการขายสินค้า โดยจะคำนวณจากสถิติการรับคืนสินค้าในอดีต 4) บรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้า และสำหรับรายการค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้า คือ ค่าเผื่อในกรณีที่สินค้าจะชำรุดเสียหายที่คำนวณจากสถิติการชำรุดของสินค้าในอดีต โดยรายละเอียดสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 4.48 ล้านบาท 4.97 ล้านบาท และ 3.63 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 4.00 ร้อยละ 2.28 และร้อยละ 1.62 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สินค้าคงเหลือของบริษัทฯ ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยสาเหตุหลักที่ในแต่ละปีบริษัทฯ มีมูลค่าของสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นลดลง เนื่องด้วยผลจากการระยะเวลาในการปิดงบการเงิน ที่อาจอยู่ในช่วงคาบเกี่ยวของการเข้าและออกของสินค้าคงเหลือ

บริษัทฯ มีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 23 วัน 26 วัน และ 23 วัน โดยสินค้าหลักของบริษัทฯ คือผลิตภัณฑ์อาหารเสริม และเวชสำอาง ซึ่งการขายสินค้าทางโทรศัพท์ที่มีระยะเวลาที่ค่อนข้างเร็ว เมื่อสามารถปิดการขายได้สำเร็จ บริษัทฯ จะเข้าสู่กระบวนการนำส่งสินค้าทันที ซึ่งบริษัทฯ มีหลักการปฏิบัติงานที่จะปิดการขายให้ได้เร็วที่สุด ประกอบด้วยพนักงานขายที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในงานขายที่สูง ทำให้การขายสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว

สำหรับสินค้าค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้า ทางบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบันทึกบัญชีด้วยหลักความระมัดระวัง (Conservative) โดยนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าของบริษัทฯ มีดังนี้ 1) ร้อยละ 100.00 สำหรับสินค้าที่ชำรุด 2) ร้อยละ 100.00 ของประมาณการสินค้ารับคืน ซึ่งจะคำนวณประมาณการรับคืนสินค้าที่ชำรุดจากการรับคืนสินค้าในอดีตเทียบกับสินค้าชำรุดรับคืนจริงที่เกิดขึ้น

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 6.86 ล้านบาท 2.79 ล้านบาท และ 3.21 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 6.13 ร้อยละ 1.29 และร้อยละ 1.43 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ในปี 2568 ได้แก่ เงินจ่ายล่วงหน้าค่าก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่

เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกัน

บริษัทฯ มีเงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกันตั้งแต่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวนเท่ากับ 10.20 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีวงเงินเบิกเกินบัญชี ซึ่งต้องมีเงินฝากติดภาระหลักประกันเป็นจำนวน 10.00 ล้านบาท และมีเงินหลักประกันสำหรับเครื่องรับชำระเงินผ่านบัตรเครดิตจำนวน 0.20 ล้านบาท

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 44.35 ล้านบาท 73.75 ล้านบาท และ 88.58 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 39.60 ร้อยละ 33.91 และร้อยละ 39.54 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ รายการที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์หลัก คือ ที่ดินที่ใช้สำหรับก่อสร้างสถานประกอบการแห่งใหม่ อาคารระหว่างก่อสร้าง และอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบกิจการ ได้แก่ อาคารสำนักงาน เพอร์ริเจอร์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจากในปี 2565 จำนวน 5.16 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็น ร้อยละ 13.17 โดยสาเหตุหลักเกิดจากการเพิ่มขึ้นของ อาคารสำนักงานชั่วคราวที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง พร้อมสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินซึ่งอยู่ระหว่างการติดตั้งในส่วนของสำนักงานในเรือนจำชลบุรี โดยก่อสร้างเสร็จสิ้นและเปิดทำการในเดือนมกราคม 2567 รวมถึงอาคารสำนักงานแห่งใหม่ที่รามอินทรา 14 ซึ่งปัจจุบันยังอยู่ในขั้นตอนการก่อสร้างตัวอาคาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจากในปี 2566 จำนวน 29.40 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 66.29 โดยสาเหตุหลักเกิดจากการเพิ่มขึ้นของ การก่อสร้างอาคารสำนักงานชั่วคราว และสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินของสำนักงานในเรือนจำชลบุรี โดยก่อสร้างเสร็จสิ้น และเปิดทำการในเดือนมกราคม 2567 รวมถึงการก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ บนที่ดิน ในซอยรามอินทรา 14 ปัจจุบันยังอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจากในปี 2567 จำนวน 14.83 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 20.11 โดยสาเหตุหลักเกิดจากการเพิ่มขึ้นของ การก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ บนที่ดิน ในซอยรามอินทรา 14 ปัจจุบันยังอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง

สินทรัพย์สิทธิการใช้

บริษัทฯ มีสินทรัพย์สิทธิการใช้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 0.43 ล้านบาท 2.19 ล้านบาท และ 1.03 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 0.38 ร้อยละ 1.01 และร้อยละ 0.46 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์สิทธิการใช้เป็นรายการที่เกิดขึ้นเนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการเช่าสำนักงานที่ใช้ประกอบกิจการอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งภายหลังจากอาคารสำนักงานแห่งใหม่ได้ก่อสร้างเสร็จสิ้น บริษัทฯ อาจพิจารณาในการเลิกเช่าอาคารสำนักงานปัจจุบัน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 0.85 ล้านบาท 1.17 ล้านบาท และ 1.20 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 0.76 ร้อยละ 0.54 และร้อยละ 0.54 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 0.39 ล้านบาท 0.40 ล้านบาท และ 0.40 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 0.34 ร้อยละ 0.18 และร้อยละ 0.18 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นได้แก่ รายการ รายการค่าประกันอาคารสำนักงาน ค่าประกันห้องพักพนักงาน

ข้อมูลแสดงฐานะการเงินส่วนหนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัทฯ มีมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 28.06 ล้านบาท 38.44 ล้านบาท และ 46.84 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.06 ร้อยละ 17.68 และร้อยละ 20.91 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการหนี้สินหลักที่มีความสำคัญ ได้แก่ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 23.94 ล้านบาท 30.53 ล้านบาท และ 35.98 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 21.38 ร้อยละ 14.04 และร้อยละ 16.06 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเจ้าหนี้การค้า คือ บริษัทคู่ค้าพันธมิตรของบริษัทฯ ที่บริษัทฯ ได้มีการซื้อสินค้าเพื่อนำมาขายผ่านช่องทางของบริษัทฯ และโรงงานที่บริษัทฯ ได้จ้างผลิตสินค้าแบรนด์ของตัวเอง (House Brand) โดยยอดเจ้าหนี้การค้าค้าง ณ ปลายงวด เป็นยอดจากการขายสินค้าของคู่ค้าที่อยู่ระหว่างที่บริษัทฯ รอรับเงินจากบริษัทขนส่ง และเจ้าหนี้การค้าอีกกลุ่มหนึ่งคือ โรงงานผลิตสินค้าซึ่งบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ เอง โดยระยะเวลาการจ่ายชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้คู่ค้าจะมีระยะเวลา 30 - 90 วัน นับจากวันที่ได้รับเงินจากบริษัทขนส่ง และเจ้าหนี้โรงงานผลิตสินค้าจะมีระยะเวลา 30 วันนับจากวันที่ส่งสินค้าให้แก่บริษัทฯ สำหรับรายการเจ้าหนี้อื่น จะประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเป็นรายการหลัก ซึ่งเป็นรายการค่าขนส่งสินค้า โดยการเพิ่มขึ้น หรือลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น จะมีส่วนหลักมาจากค่าใช้จ่ายค้างจ่ายที่เพิ่มมากขึ้นหรือลดน้อยลง เนื่องมาจากค่าขนส่งสินค้าซึ่งเป็นไปตามรอบการจ่ายชำระให้แก่บริษัทขนส่ง

หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี

บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวนเท่ากับ 0.23 ล้านบาท 0.99 ล้านบาท และ 0.28 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.20 ร้อยละ 0.46 และร้อยละ 0.12 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ โดยหนี้สินตามสัญญาเช่าของบริษัทฯ คือสัญญาเช่าอาคารสำนักงานในปัจจุบัน

หนี้สินหมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีหนี้สินหมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวนเท่ากับ 2.03 ล้านบาท 3.70 ล้านบาท และ 5.30 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 1.81 ร้อยละ 1.70 และร้อยละ 2.37 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ โดยรายการหนี้สินหมุนเวียนอื่นของบริษัทฯ คือ ภาษีมูลค่าเพิ่ม และเงินประกันผลงานค่าก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่

ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน

บริษัทฯ มีประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 0.74 ล้านบาท 0.90 ล้านบาท และ 2.24 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.66 ร้อยละ 0.41 และร้อยละ 1.00 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ โดยรายการประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน คือ เงินที่ต้องจ่ายให้กับพนักงานเมื่อออกจากงานตามกฎหมายแรงงาน ซึ่งบริษัทฯ ถือว่าเงินชดเชยดังกล่าวเป็นโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานสำหรับพนักงาน สำหรับปี 2568 และปี 2567 ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงานเพิ่มสูงมากขึ้น เนื่องมาจากการปรับปรุงสมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณทำให้มีการประเมินประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงานจากนักคณิตศาสตร์ใหม่ส่งผลให้การประมาณการหนี้สินผลประโยชน์เพิ่มขึ้น

ข้อมูลแสดงฐานะการเงินส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 83.93 ล้านบาท 179.03 ล้านบาท และ 177.17 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 74.94 ร้อยละ 82.32 และร้อยละ 79.09 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยส่วนของผู้ถือหุ้นประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ ทุนจดทะเบียนและกำไรสะสมซึ่งมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

ณ วันที่ 19 กันยายน 2566 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้น มูลค่าหุ้นละ 77.00 บาท มูลค่ารวม 35.42 ล้านบาท และตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 4 ตุลาคม 2566 ได้มีมติอนุมัติให้ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน พร้อมกับเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 46.00 ล้านบาท เป็น 90.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 180 ล้านหุ้น โดยเป็นหุ้นสำหรับกรจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 50 ล้านหุ้น และเป็นหุ้นสำหรับการเพิ่มทุนตามสัดส่วนโดยผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 38 ล้านหุ้น พร้อมทั้งเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น

ณ วันที่ 18 เมษายน 2567 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท มูลค่ารวม 13.00 ล้านบาท และตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 13 พฤษภาคม 2567 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.025 บาท มูลค่ารวม 3.25 ล้านบาท

ณ วันที่ 28 เมษายน 2568 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในรอบปี 2567 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในมูลค่าหุ้นละ 0.068 บาทต่อหุ้น มูลค่ารวมเท่ากับ 12.24 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้มีการจ่ายเงินปันผลแล้วในวันที่ 23 พฤษภาคม 2568 และ ณ วันที่ 13 สิงหาคม 2568 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นในมูลค่าหุ้นละ 0.0555 บาทต่อหุ้น มูลค่ารวมเท่ากับ 9.99 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้มีการจ่ายเงินปันผลแล้วในวันที่ 11 กันยายน 2568

รูปความสามารถในการบริหารทรัพย์สิน

รายการ	ปี 2566		ปี 2567		ปี 2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	39.38	35.16	84.07	38.88	76.26	34.04
เงินลงทุนระยะสั้น	0	0	30.48	13.8	31.12	13.90
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	4.81	4.3	6.96	3.2	7.57	3.38
สินค้าคงเหลือ	4.48	4	4.96	2.28	3.63	1.62
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	6.86	6.13	2.79	1.28	3.21	1.43
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	55.54	49.59	129.26	59.44	121.79	54.37
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารคิดภาระหลักประกัน	10	8.93	10	4.6	10	4.46
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	44.35	39.6	73.75	33.91	88.58	39.54
สินทรัพย์สิทธิการใช้	0.43	0.38	2.19	1.01	1.03	0.46
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.85	0.76	1.17	0.54	1.20	0.54
สินทรัพย์ภายใต้การควบคุม	0.45	0.4	0.71	0.33	1.01	0.45
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	0.39	0.34	0.4	0.18	0.40	0.18
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	56.46	50.41	88.21	40.56	102.22	45.63
รวมสินทรัพย์	112	100	217.47	100	224.01	100.00

ตารางงบแสดงฐานะการเงินส่วนสินทรัพย์

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	ปี 2566		ปี 2567		ปี 2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้การค้า	4.66	4.16	4.88	2.25	4.86	2.17
รายได้ค้างรับ	0.15	0.13	2.04	0.94	2.64	1.18
ลูกหนี้อื่น	0	0	0.04	0.02	0.07	0.03
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	4.81	4.3	6.96	3.2	7.57	3.38

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

สินค้าคงเหลือ	ปี 2566		ปี 2567		ปี 2568	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
สินค้าสำเร็จรูป	0.21	0.19	4.61	2.12	3.26	1.46
สินค้าระหว่างทาง	4.19	3.74	0.28	0.13	0.29	0.13
สิทธิการได้รับคืนสินค้า	0.12	0.11	0.11	0.05	0.11	0.05
บรรจุภัณฑ์	0.02	0.02	0.06	0.03	0.07	0.03
รวมสินค้าคงเหลือ	4.54	4.05	5.06	2.33	3.73	1.67
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้า	-0.06	-0.05	-0.09	-0.03	-0.10	-0.05
สินค้าคงเหลือสุทธิ	4.48	4	4.97	2.28	3.63	1.62

ตารางสินค้าคงเหลือ

รายการ	ปี 2566		ปี 2567		ปี 2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินหมุนเวียน						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	23.94	21.38	30.53	14.04	35.98	16.06
หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.23	0.2	0.99	0.46	0.28	0.13
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	0.9	0.8	1.21	0.56	2.02	0.90
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	0.11	0.1	0.01	0	0.21	0.09
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	2.03	1.81	3.7	1.7	5.30	2.37
รวมหนี้สินหมุนเวียน	27.21	24.29	36.45	16.76	43.79	19.55
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินตามสัญญาเช่า	0.12	0.11	1.09	0.5	0.81	0.36
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	0.74	0.66	0.9	0.41	2.24	1.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	0.86	0.76	1.99	0.92	3.05	1.36
รวมหนี้สิน	28.06	25.06	38.44	17.68	46.84	20.91

ตารางงบแสดงฐานะการเงินส่วนหนี้สิน

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	ปี 2566		ปี 2567		ปี 2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้า	16.23	14.49	22.16	10.19	25.72	11.48
เจ้าหนี้อื่น						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	7.71	6.88	8.37	3.85	10.26	4.58
ผลประโยชน์พนักงานเกียติค้างจ่าย	-	-	-	-	-	-
รวมเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	23.94	21.38	30.53	14.04	35.98	16.06

ตารางเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

รายการ	ปี 2566		ปี 2567		ปี 2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ทุนจดทะเบียน						
หุ้นสามัญจำนวน 460,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	-	-	-	-	-	-
หุ้นสามัญจำนวน 180,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท	65	58.04	90	41.39	90.00	40.18
ทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว						
หุ้นสามัญจำนวน 460,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	-	-	-	-	-	-
หุ้นสามัญจำนวน 130,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท	65	58.04	-	-	-	-
หุ้นสามัญจำนวน 180,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท	-	-	90	41.39	90.00	40.18
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	-	-	70.79	32.55	70.79	31.60
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว-ทุนสำรองตามกฎหมาย	5.22	4.66	6	2.76	7.07	3.16
ยังไม่ได้จัดสรร	13.72	12.25	12.25	5.63	10.73	4.79
องค์ประกอบอื่นส่วนของผู้ถือหุ้น - ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	0	0	0	0	-1.42	-0.64
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	83.93	74.94	179.03	82.32	177.17	79.09
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	112	100	217.47	100	224.01	100.00

ตารางงบแสดงฐานะการเงินส่วนของผู้ถือหุ้น

สภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุน

จากการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน กิจกรรมลงทุน และกิจกรรมจัดหาเงิน ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด เท่ากับ 39.38 ล้านบาท 84.07 ล้านบาท และ 76.26 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสดที่สำคัญดังนี้

ในปี 2566 บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 8.92 ล้านบาท โดยรายการหลักมาจากกำไรก่อนภาษีเงินได้ของบริษัทฯ จำนวน 15.64 ล้านบาท รายการค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจำนวน 3.46 ล้านบาท สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นลดลง 5.57 ล้านบาท และการจ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 3.71 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 7.33 ล้านบาท ซึ่งมาจากการที่บริษัทฯ ก่อสร้างสำนักงานชั่วคราวที่ใช้ในการดำเนินงาน จำนวน 7.03 ล้านบาท และการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 0.75 ล้านบาท และสำหรับเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน มีการใช้ไปทั้งหมดจำนวน 17.36 ล้านบาท ซึ่งส่วนหลักคือบริษัทฯ ได้มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 35.42 ล้านบาท เพิ่มทุนหุ้นสามัญจำนวน 19.00 ล้านบาท และได้จ่ายชำระหนี้ตามสัญญาเช่า จำนวน 0.90 ล้านบาท ส่งผลให้ในปี 2566 บริษัทฯ มีเงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวนทั้งสิ้น 15.76 ล้านบาท

ในปี 2567 บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 30.62 ล้านบาท โดยรายการหลักมาจากกำไรก่อนภาษีเงินได้ของบริษัทฯ จำนวน 18.74 ล้านบาท รายการค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจำนวน 5.07 ล้านบาท รายได้ค้างรับลดลง 1.90 ล้านบาท และการจ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 3.13 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 64.06 ล้านบาท ซึ่งมาจากการที่บริษัทฯ ก่อสร้างสำนักงานชั่วคราวที่ใช้ในการดำเนินงาน จำนวน 32.92 ล้านบาท การซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 0.66 ล้านบาท และการลงทุนระยะสั้น จำนวน 30.48 ล้านบาท และสำหรับเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน มีการได้มาจำนวน 78.13 ล้านบาท ซึ่งส่วนหลักคือบริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนหุ้นสามัญจำนวน 95.79 ล้านบาท มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 16.25 ล้านบาท และได้จ่ายชำระคืนหนี้ตามสัญญาเช่า จำนวน 1.30 ล้านบาท ส่งผลให้ในปี 2567 บริษัทฯ มีเงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวนทั้งสิ้น 44.69 ล้านบาท

ในปี 2568 บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 33.14 ล้านบาท โดยรายการหลักมาจากกำไรก่อนภาษีเงินได้ของบริษัทฯ จำนวน 26.85 ล้านบาท รายการค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายลดลงจำนวน 1.66 ล้านบาท รายได้ค้างรับลดลง 1.31 ล้านบาท และการจ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 4.58 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 17.61 ล้านบาท ซึ่งมาจากการที่บริษัทฯ ก่อสร้างสำนักงานชั่วคราวที่ใช้ในการดำเนินงาน จำนวน 16.61 ล้านบาท การซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน จำนวน 0.36 ล้านบาท และสำหรับเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน มีการจ่ายออกไปจำนวน 23.34 ล้านบาท ซึ่งส่วนหลักคือบริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 22.23 ล้านบาท และได้จ่ายชำระคืนหนี้ตามสัญญาเช่า จำนวน 0.99 ล้านบาท ส่งผลให้ในปี 2568 บริษัทฯ มีเงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวนทั้งสิ้น 7.81 ล้านบาท

รูปภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุน

งบกระแสเงินสด	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2566	2567	2568
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	8.92	30.62	33.14
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	-7.33	-64.06	-17.61
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	-17.36	78.13	-23.34
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	-15.76	44.69	-7.81
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	55.14	39.38	84.07
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	39.38	84.07	76.26

ตารางแสดงรายละเอียดกระแสเงินสด

การทำรายการที่มีนัยสำคัญ (Material Transaction ("MT")) และการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน (Related Party Transaction ("RPT"))

1. บุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้ง และลักษณะความสัมพันธ์

บุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้งของ บริษัทฯ ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ที่มีรายการกับบริษัทฯ สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีดังนี้

รายชื่อบุคคล หรือ นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง : บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด

ลักษณะความสัมพันธ์ : นายณพล ชุกกลิน เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.09

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจขายปลีกเฟอร์นิเจอร์ชนิดใช้ในครัวเรือน ประกอบกิจการจำหน่ายชิ้นวางสินค้าต่างๆ

2. รายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้ง

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายการระหว่างกัน ดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง : บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด

ลักษณะของรายการ : ซื้อสินทรัพย์ถาวร

มูลค่ารายการ : 101,200 บาท

ความจำเป็น และความสมเหตุสมผล : บริษัทฯ ซื้อสินทรัพย์ประเภทโต๊ะทำงานจาก บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาในการจัดซื้อสินทรัพย์ รายการดังกล่าว จากผู้เสนอราคารายอื่นแล้วพบว่า บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด มีราคา และเงื่อนไขการขาย ที่เทียบเคียงได้ และมีเงื่อนไขการชำระที่ยืดหยุ่นกว่า เมื่อเทียบกับผู้เสนอราคารายอื่น

คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบกับบริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด มีการคิดค่าบริการ โดยราคาและเงื่อนไขการให้บริการดังกล่าวเป็นไปตามกระบวนการทำงานคู่มือของบริษัท และมีเงื่อนไขการค่าเดียวกับที่คิดกับลูกค้ารายอื่น

สำหรับปี 2568 บริษัทฯ ไม่มีรายการระหว่างกันกับบุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

การออกตราสารหนี้ซึ่งมีข้อกำหนดให้บริษัทต้องคงอัตราส่วนทางการเงิน

การออกตราสารหนี้ซึ่งมีข้อกำหนดให้บริษัทต้องคงอัตราส่วนทางการเงิน : ไม่มี
เงินหรือไม่

4.2 ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ

ปัจจัยหรือเหตุการณ์สำคัญที่มีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานในอนาคต

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงการกำหนดอายุคงเหลือของทรัพย์สินของโครงการภายในเรือนจำในการคำนวณค่าเสื่อมราคา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีการดำเนินงานในเรือนจำที่อยู่ภายใต้โครงการคืนคนดีสู่สังคม 3 แห่ง ได้แก่ เรือนจำกลางสมุทรปราการ ทณฑสถานหญิงเชียงใหม่ และทณฑสถานหญิงชลบุรี โดยบริษัทฯ จะได้เข้าไปดำเนินการก่อสร้างอาคารสำนักงานชั่วคราวภายในเรือนจำแต่ละแห่ง รวมถึงติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ เช่น อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และเฟอร์นิเจอร์เพื่อให้พร้อมสำหรับให้ผู้ต้องขังใช้ในการปฏิบัติงาน ทั้งนี้การพิจารณาอายุการใช้ประโยชน์ของทรัพย์สินแต่ละกลุ่มเพื่อใช้ในการคำนวณค่าเสื่อมราคา บริษัทฯ ได้แบ่งแยกทรัพย์สินออกเป็นสองส่วน คือ 1) อาคารสำนักงานชั่วคราวพร้อมทรัพย์สินที่ติดอยู่กับตัวอาคาร และ 2) ทรัพย์สินอื่นๆ ที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ เพื่อให้การคำนวณค่าเสื่อมราคามีความเหมาะสม

ในอดีตบริษัทฯ จะมีการคิดค่าเสื่อมราคาของแต่ละทรัพย์สินทุกชนิดตามปกติเหมือนการคิดค่าเสื่อมราคาตามสำนักงานใหญ่ ซึ่งเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในนโยบายบัญชีของบริษัทฯ โดยทรัพย์สินที่ติดอยู่กับตัวอาคารและไม่สามารถย้ายออกได้ การกำหนดอายุของทรัพย์สินจะบันทึกตามระยะเวลาของอายุบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการคืนคนดีสู่สังคม (MOU) กับกรมราชทัณฑ์ ซึ่งจะมีการคิดค่าเสื่อมราคาเป็นระยะเวลา 5 ปี แต่อย่างไรก็ดีในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์ของอาคารสำนักงานชั่วคราว รวมถึงทรัพย์สินที่ติดอยู่กับตัวอาคาร และไม่สามารถย้ายออกได้ตามหลักความรอบคอบ (Conservative basis) โดยจะมีการคำนวณค่าเสื่อมราคา ตามกำหนดอายุตามระยะเวลาของอายุสัญญาจ้างเหมาบริการกับเรือนจำแต่ละแห่งที่เหลืออยู่ โดยสำหรับสินทรัพย์อื่นๆ ที่สามารถดำเนินการเคลื่อนย้ายได้ จะมีการคิดค่าเสื่อมราคาตามที่กำหนดไว้ในนโยบายบัญชีเหมือนของส่วนสำนักงานใหญ่เช่นเดิม

โดยจากงบการเงินประจำปี 2567 บริษัทฯ ได้มีผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์ของอาคารสำนักงานชั่วคราวดังกล่าว ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขายส่วนของค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่ายเพิ่มสูงมากขึ้นเป็นจำนวน 1.52 ล้านบาท ประกอบด้วยค่าเสื่อมราคาที่เพิ่มขึ้นของอาคารสำนักงานชั่วคราวในเรือนจำสมุทรปราการที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์เป็น 1 ปี จำนวน 0.92 ล้านบาท และเรือนจำเชียงใหม่ที่สร้างเสร็จในช่วงปลายปี 2566 และเริ่มต้นการคำนวณค่าเสื่อมราคาด้วยอายุการใช้ประโยชน์ 1 ปีทันที จำนวน 0.60 ล้านบาท

ดังนั้นในอนาคต หากบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายขอบเขตของโครงการคืนคนดีสู่สังคม ไปยังเรือนจำต่างๆ ภายในประเทศมากขึ้น ซึ่งจำเป็นต้องมีการเข้าไปสร้างอาคารสำนักงานชั่วคราวเพื่อให้ผู้ต้องขังใช้ในการทำงาน บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์ของสำนักงานชั่วคราวเป็น 1 ปี โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากค่าเสื่อมราคาจะมีมูลค่าเท่ากับมูลค่าของทรัพย์สินอาคารสำนักงานชั่วคราวที่มีการลงทุนก่อสร้าง ซึ่งจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานในอนาคต

4.3 ข้อมูลจากงบการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ข้อมูลจากงบการเงินที่สำคัญ

ตารางสรุปฐานะการเงิน

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
สินทรัพย์			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด (ล้านบาท)	39.38	84.07	76.26
เงินลงทุนระยะสั้น - สุทธิ (ล้านบาท)	0.00	30.48	31.11
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียน อื่น - สุทธิ (ล้านบาท)	4.81	4.91	4.93
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ (ล้านบาท)	4.48	4.96	3.63
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา - หมุนเวียน (ล้านบาท)	0.00	2.05	2.64
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น (ล้านบาท)	6.86	2.79	3.21
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น - อื่น ๆ (ล้านบาท)	6.86	2.79	3.21
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน (ล้านบาท)	55.54	129.26	121.79
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัด ในการใช้ - ไม่หมุนเวียน (ล้านบาท)	10.00	10.00	10.00
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ (ล้านบาท)	44.35	73.75	88.58
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - สุทธิ (ล้านบาท)	0.43	2.19	1.03
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ (ล้านบาท)	0.85	1.17	1.20
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - อื่น ๆ (ล้านบาท)	0.85	1.17	1.20

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี (ล้านบาท)	0.45	0.71	1.01
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น (ล้านบาท)	0.39	0.40	0.40
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - อื่น ๆ (ล้านบาท)	0.39	0.40	0.40
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (ล้านบาท)	56.46	88.21	102.22
รวมสินทรัพย์ (ล้านบาท)	112.00	217.47	224.01
หนี้สิน			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียน อื่น (ล้านบาท)	23.94	30.53	35.98
หนี้สินตามสัญญาเช่า - ส่วนที่ถึง กำหนดชำระภายในหนึ่งปี (ล้านบาท)	0.23	0.99	0.28
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์ พนักงาน - หมุนเวียน (ล้านบาท)	0.11	0.01	0.21
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย (ล้านบาท)	0.90	1.21	2.02
หนี้สินหมุนเวียนอื่น (ล้านบาท)	2.03	3.70	5.30
รวมหนี้สินหมุนเวียน (ล้านบาท)	27.21	36.45	43.79
หนี้สินที่เกิดจากสัญญาและค่าเช่า รับล่วงหน้า - ไม่หมุนเวียน (ล้านบาท)	-	1.09	0.81
หนี้สินที่เกิดจากสัญญาและค่า เช่ารับล่วงหน้า - อื่น ๆ (ล้านบาท)	-	1.09	0.81
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์ พนักงาน - ไม่หมุนเวียน (ล้านบาท)	0.74	0.90	2.24

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน (ล้านบาท)	0.86	1.99	3.05
รวมหนี้สิน (ล้านบาท)	28.06	38.44	46.84
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	-	90.00	90.00
หุ้นสามัญจดทะเบียน (ล้านบาท)	-	90.00	90.00
ทุนที่ออกและชำระแล้ว (ล้านบาท)	65.00	90.00	90.00
หุ้นสามัญชำระแล้ว (ล้านบาท)	65.00	90.00	90.00
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) มูลค่าหุ้น (ล้านบาท)	-	70.79	70.79
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) มูลค่าหุ้น สามัญ (ล้านบาท)	-	70.79	70.79
กำไร (ขาดทุน) สะสม (ล้านบาท)	18.93	18.24	17.80
กำไรสะสม - จัดสรรแล้ว (ล้านบาท)	5.22	6.00	7.07
สำรองตามกฎหมาย (ล้านบาท)	5.22	6.00	7.07
กำไร (ขาดทุน) สะสม - ยังไม่ ได้จัดสรร (ล้านบาท)	13.72	12.25	10.73
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	0.00	0.00	(1.42)
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ ถือหุ้น - อื่นๆ (ล้านบาท)	0.00	0.00	(1.42)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ (ล้านบาท)	83.93	179.03	177.17

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	83.93	179.03	177.17
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	112.00	217.47	224.01

ตารางสรุปงบกำไรขาดทุน

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ			
รายได้จากการดำเนินธุรกิจ (ล้านบาท)	173.11	181.56	190.62
รายได้จากการขายและให้บริการ (ล้านบาท)	173.11	181.56	190.62
รายได้ดอกเบี้ยและเงินปันผล (ล้านบาท)	0.29	0.70	1.56
รายได้ดอกเบี้ย (ล้านบาท)	0.29	0.70	1.56
รายได้อื่น (ล้านบาท)	0.01	0.01	0.03
รวมรายได้ (ล้านบาท)	173.41	182.27	192.21
ต้นทุน (ล้านบาท)	73.09	67.75	68.01
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ล้านบาท)	84.64	95.64	97.22
ค่าใช้จ่ายในการขาย (ล้านบาท)	50.85	58.47	58.05

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (ล้านบาท)	33.79	37.17	39.18
รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย (ล้านบาท)	157.73	163.38	165.23
กำไร (ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงิน และภาษีเงินได้ (ล้านบาท)	15.67	18.89	26.98
ต้นทุนทางการเงิน (ล้านบาท)	0.03	0.15	0.13
ภาษีเงินได้ (ล้านบาท)	3.12	3.18	5.37
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานต่อเนื่อง (ล้านบาท)	12.53	15.56	21.47
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ สำหรับงวด (ล้านบาท)	12.53	15.56	21.47
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ สำหรับ งวด / กำไร (ขาดทุน) จากการ ดำเนินงานต่อเนื่อง (ล้านบาท)	12.53	15.56	21.47
กำไร (ขาดทุน) จากการประมาณ การตามหลักคณิตศาสตร์ประกัน ภัยสำหรับโครงการผลประโยชน์ พนักงาน (ล้านบาท)	(0.39)	-	(1.39)
ภาษีเงินได้ของรายการที่ไม่จัด ประเภทรายการใหม่เข้าไปไว้ใน กำไรหรือขาดทุนในภายหลัง (ล้านบาท)	0.08	-	0.28
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น - สุทธิ จากภาษี (ล้านบาท)	(0.31)	-	(1.11)
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม สำหรับ งวด (ล้านบาท)	12.22	15.56	20.36

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) สุทธิ : ผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ (ล้านบาท)	12.53	15.56	21.47
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม : ผู้ถือหุ้นบริษัท ใหญ่ (ล้านบาท)	12.22	15.56	20.36
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท/หุ้น) (ล้านบาท)	0.12552	0.10246	0.11930
กำไรก่อนหัก ดอกเบี้ย ภาษีเงินได้ ค่า เสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (ล้านบาท)	19.13	23.96	30.39
กำไรจากการดำเนินงาน (ล้านบาท)	15.38	18.18	25.39
กำไรจากการดำเนินงานปกติ (ล้านบาท)	12.53	15.56	21.47

ตารางสรุปงบกระแสเงินสด

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
งบกระแสเงินสด			
กำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับงวด / ของบริษัทใหญ่ (ล้านบาท)	12.53	15.56	21.47
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (ล้านบาท)	3.46	5.07	3.41
(กำไร) ขาดทุนจากการขายและตัด จำหน่ายสินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	0.03	0.16	0.02

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
ขาดทุนจากการตัดจำหน่าย สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	0.03	0.16	0.02
เงินปันผลและดอกเบี้ยรับ (ล้านบาท)	(0.29)	(0.70)	(1.56)
รายได้ดอกเบี้ย (ล้านบาท)	(0.29)	(0.70)	(1.56)
ต้นทุนทางการเงิน (ล้านบาท)	0.02	0.12	0.10
ภาษีเงินได้ (ล้านบาท)	3.12	3.18	5.37
เงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) การ ดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลง ในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน (ล้านบาท)	18.87	23.39	28.82
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (เพิ่ม ขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	(0.03)	(0.20)	0.01
สินค้าคงเหลือ (เพิ่มขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	0.04	(0.48)	1.33
สินทรัพย์ดำเนินงานอื่น (เพิ่มขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	(5.70)	2.16	(1.02)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น เพิ่ม ขึ้น (ลดลง) (ล้านบาท)	0.46	6.49	5.30
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์ พนักงาน เพิ่มขึ้น (ลดลง) (ล้านบาท)	(0.69)	0.07	0.15
หนี้สินดำเนินงานอื่น เพิ่มขึ้น (ลด ลง) (ล้านบาท)	(0.61)	1.67	1.60
เงินสดรับ (จ่าย) จากการดำเนิน งาน (ล้านบาท)	12.33	33.09	36.18

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
รับดอกเบี้ย (ล้านบาท)	0.32	0.65	1.54
(จ่าย) คืนภาษีเงินได้ (ล้านบาท)	(3.73)	(3.13)	(4.58)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน (ล้านบาท)	8.92	30.62	33.14
เงินลงทุนระยะสั้น (เพิ่มขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	0.26	(30.48)	(0.64)
เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ ถาวร (ล้านบาท)	(7.78)	(33.58)	(16.97)
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ล้านบาท)	(7.03)	(32.92)	(16.61)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน (ล้านบาท)	(0.75)	(0.66)	(0.36)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน (ล้านบาท)	(7.33)	(64.06)	(17.61)
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญา เช่า (ล้านบาท)	(0.90)	(1.30)	(0.99)
จ่ายเงินปันผล (ล้านบาท)	(35.42)	(16.25)	(22.23)
จ่ายดอกเบี้ย (ล้านบาท)	(0.03)	(0.11)	(0.12)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน (ล้านบาท)	(17.36)	78.13	(23.34)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ (ล้านบาท)	(15.76)	44.69	(7.81)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ต้นงวด (ล้านบาท)	55.14	39.38	84.07

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567	31 ธ.ค. 2568
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด สิ้นงวด (ล้านบาท)	39.38	84.07	76.26

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

	2566	2567	2568
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity ratio)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	2.04	3.55	2.78
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	1.62	2.45	1.91
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.32	0.96	0.83
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	36.11	30.96	26.44
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	10.00	12.00	14.00
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	16.24	14.35	15.83
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	23.00	26.00	23.00
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	4.49	3.53	2.84
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	81.00	102.00	127.00
วงจรเงินสด (Cash Cycle) (วัน)	-48.00	-64.00	-90.00
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability ratio)			

	2566	2567	2568
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	57.78	62.69	64.32
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (ร้อยละ)	8.89	10.02	13.33
อัตราส่วนรายได้อื่นต่อรายได้รวม (ร้อยละ)	0.00	0.01	0.02
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (ร้อยละ)	58.00	162.87	130.37
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	7.24	8.57	11.26
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	14.56	11.83	12.06
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial policy ratio)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.33	0.21	0.26
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	648.97	120.80	196.77
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (interest bearing debt to EBITDA ratio) (เท่า)	0.00	0.00	0.00
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	0.00	0.00	0.00
อัตราการจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ)	2.83	1.04	0.76
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency ratio)			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	10.94	9.44	9.73
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (ร้อยละ)	38.29	26.35	26.46

	2566	2567	2568
อัตราค่าธรรมเนียมของสินทรัพย์ (เท่า)	1.51	1.10	0.86

5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

5.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไป

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อนายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่อยู่/สถานที่ตั้ง : 93 ถนนรัชดาภิเษก
แขวง/ตำบล : ดินแดง
เขต/อำเภอ : ดินแดง
จังหวัด : กรุงเทพมหานคร
รหัสไปรษณีย์ : 10400
โทรศัพท์ : 02-009-9000
โทรสาร : 02-009-9991

บริษัทผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัทผู้สอบบัญชี : บริษัท สยาม ทริส สอบบัญชี จำกัด
ที่อยู่/สถานที่ตั้ง : เลขที่ 338 อาคารโครงการปริชาคอมเพล็กซ์ อาคาร A ชั้นที่ 8
ถนนรัชดาภิเษก
แขวง/ตำบล : แขวงสามเสนนอก
เขต/อำเภอ : เขตห้วยขวาง
จังหวัด : กรุงเทพมหานคร
รหัสไปรษณีย์ : 10310
โทรศัพท์ : +66 2275 9599,+669 4559 3894
รายชื่อผู้สอบบัญชี : นาย บรรจง พิชญประสารณ์
เลขที่ใบอนุญาต : 7147
รายชื่อผู้สอบบัญชี : นางสาว เขมนันท์ ใจชื่น
เลขที่ใบอนุญาต : 8260
รายชื่อผู้สอบบัญชี : นางสาว วราภรณ์ กาญจนรัศมีโชติ
เลขที่ใบอนุญาต : 9927
รายชื่อผู้สอบบัญชี : นาย ไกรสิทธิ์ ศิลปมงคลกุล
เลขที่ใบอนุญาต : 9429

5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

5.2.1 ข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ

ข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน : ไม่มี

5.2.2 ข้อจำกัดของผู้ถือหุ้นในต่างประเทศ

มีข้อจำกัดของผู้ถือหุ้นในต่างประเทศหรือไม่ : ไม่มี

5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ข้อพิพาททางกฎหมาย

มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือไม่ : ไม่มี

5.4 ตลาดรอง

ตลาดรอง

มีการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือไม่ : ไม่มี

5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ (กรณีออกตราสารหนี้)

สถาบันทางการเงินที่ติดต่อประจำ

มีการออกตราสารหนี้ : ไม่มี

ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ

6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ : มี

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน เพิ่มมูลค่าให้แก่กิจการ สามารถแข่งขันได้และมีผลประกอบการที่ดีโดยคำนึงถึงผลกระทบในระยะยาว สามารถประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิและมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย ดำเนินการที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและพัฒนาหรือลดผลกระทบด้านลบต่อสิ่งแวดล้อม และสามารถปรับตัวภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วและเหมาะสม เพื่อให้บริษัทฯ มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี สอดคล้องกับหลักการกำกับกิจการที่ดี สำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ออกโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“ก.ล.ต.”) บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 โดยหลักการดังกล่าวสามารถแบ่งได้เป็น 8 หลักการดังนี้

- หลักปฏิบัติ 1: บทบาทและความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการ
- หลักปฏิบัติ 2: วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ
- หลักปฏิบัติ 3: เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ
- หลักปฏิบัติ 4: สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร
- หลักปฏิบัติ 5: ส่งเสริมวัฒนธรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อ
- หลักปฏิบัติ 6: ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม
- หลักปฏิบัติ 7: รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล
- หลักปฏิบัติ 8: สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับนโยบายการกำกับดูแลกิจการปรากฏตามเอกสารแนบ 5 “นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจที่บริษัทฯ ได้จัดทำ “นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี”

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการฉบับเต็ม : <https://nicecall.co.th/good-governance/>

6.1.1 นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับคณะกรรมการ

นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับคณะกรรมการ : มี

แนวปฏิบัติเกี่ยวกับคณะกรรมการ : การสรรหากรรมการ, การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ, การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ, การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

การสรรหากรรมการ

บริษัทฯ มีนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับคณะกรรมการบริษัท ที่ครอบคลุมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร และการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ รวมถึงการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจัดทำกฎบัตรคณะกรรมการและผู้บริหารซึ่งมีข้อกำหนดถึงหลักการสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารสูงสุดที่สอดคล้องกับนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการปรากฏตามเอกสารแนบ 5 “นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจที่บริษัทฯ ได้จัดทำ “นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี”

- 1) การสรรหาและแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

1) คณะกรรมการบริษัท ให้มีจำนวนตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นกำหนด แต่ต้องประกอบด้วยกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน แต่ไม่เกิน 13 คน กรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด ต้องมีถิ่นฐานอยู่ในราชอาณาจักรไทย กรรมการของบริษัทฯ จะต้องเป็นผู้มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนดและกรรมการบริษัทฯ จะเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือไม่ก็ได้ 2) คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหาร กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และกรรมการอิสระ โดยมีกรรมการอิสระไม่น้อยกว่า 3 คน และคุณสมบัติของกรรมการอิสระเป็นไปตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง

(6) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือ ที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง

(7) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

(8) ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่นซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

(9) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

(10) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

ทั้งนี้ภายหลังได้รับการแต่งตั้งให้เป็นกรรมการอิสระที่มีลักษณะเป็นไปตามวรรคหนึ่งแล้วกรรมการอิสระ อาจได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยมีการตัดสินใจในรูปแบบขององค์คณะ (collective decision) ได้

การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ

บริษัทฯ มีการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารในระดับที่เหมาะสมและเพียงพอสำหรับการรักษากรรมการและผู้บริหารที่มีคุณภาพไว้โดยไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนที่มากเกินไป และอยู่ในระดับที่สามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทฯ ที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ซึ่งปัจจัยที่นำมาพิจารณาค่าตอบแทนนั้นประกอบด้วย ประสิทธิภาพ ภาระหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบซึ่งระบุไว้ในกฎบัตร ทั้งนี้ การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และในส่วนของค่าตอบแทนของผู้บริหาร จะเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัท กำหนดไว้ ซึ่งจะมีการพิจารณาถึงหน้าที่และความรับผิดชอบ รวมถึงผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละท่าน เพื่อประกอบผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อจ่ายค่าตอบแทน

การประเมินผลการปฏิบัติงานที่ของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ควรประเมินผลการปฏิบัติงานของตนเองอย่างน้อยปีละครั้ง และสรุปผลนำเสนอกลับมายังฝ่ายเลขานุการบริษัทฯ เพื่อรวบรวมผลคะแนนการประเมิน และสรุปผลวิเคราะห์เพื่อกำหนดมาตรการในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการต่อไป

การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ถึงแม้ว่าปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม แต่เพื่อตอบสนองโอกาสทางธุรกิจในอนาคต บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังรายละเอียดที่สรุปไว้ดังต่อไปนี้

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่อง ใกล้เคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และคำนึงถึงผลตอบแทนของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

นอกจากนี้ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งมีคุณสมบัติและประสิทธิภาพที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าลงทุน เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ ดังกล่าว โดยตัวแทนดังกล่าวอาจเป็นประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงานของบริษัทฯ หรือบุคคลใดๆ ของบริษัทฯ ที่ปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเหล่านั้น ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถควบคุมดูแลกิจการ และการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งว่า การมีระบบการบริหารจัดการที่ดี โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ จะช่วยดูแลรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์ในการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงกำหนดให้ตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปเพื่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัทฯ และดูแลให้ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ นอกจากนี้การส่งตัวแทนเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

บริษัทฯ จะจัดให้บริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอ เพื่อป้องกันการทุจริตที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งให้มีระบบงานที่ชัดเจน เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่ามีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้อย่างต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ และจัดให้มีกลไกในการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวในบริษัทย่อย โดยให้ทีมงานผู้ตรวจสอบภายใน คณะกรรมการอิสระของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยตรง และให้มีการรายงานผลการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยมีการปฏิบัติตามระบบงานที่จัดไว้อย่างสม่ำเสมอ

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะติดตามผลประกอบการและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด รวมถึงกำกับให้มีการเปิดเผยข้อมูลรายการเกี่ยวโยง และให้มีการจัดเก็บข้อมูลและบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้บริษัทฯ ตรวจสอบ โดยมีการรายงานผลให้คณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอเพื่อวางแผนงานและเป้าหมายในการดำเนินงานต่อไป

6.1.2 นโยบายและแนวปฏิบัติ และมาตรการที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

นโยบายและแนวปฏิบัติ และมาตรการดำเนินการ ที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้น : มี

และผู้มีส่วนได้เสีย

แนวปฏิบัติและมาตรการดำเนินการ ที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ : ผู้ถือหุ้น, แนวปฏิบัติอื่น ๆ เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย
เสีย

ผู้ถือหุ้น

1) สิทธิและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นโดยเท่าเทียม

คณะกรรมการบริษัท จะดูแลให้มั่นใจว่า ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ และดูแลให้การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โปร่งใส มีประสิทธิภาพ และเอื้อให้ผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิของตนโดยเท่าเทียม รวมถึงมีการเปิดเผยข้อมูลแก่ผู้ถือหุ้นอย่างถูกต้องและครบถ้วน ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงมีการกำกับดูแลให้ผู้ถือหุ้นได้รับการปฏิบัติและปกป้องสิทธิขั้นพื้นฐานอย่างเท่าเทียมกัน ดังนี้

- สิทธิในการมอบฉันทะให้บุคคลอื่นเข้าประชุมผู้ถือหุ้นและออกเสียงลงคะแนนแทน

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองได้ สามารถใช้สิทธิในการมอบฉันทะให้บุคคลอื่น หรือกรรมการอิสระที่บริษัทเสนอชื่อให้เป็นผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนแทนได้ โดยผู้ถือหุ้นจะต้องส่งหนังสือมอบฉันทะที่ระบุรายละเอียดครบถ้วน พร้อมทั้งสำเนาบัตรประชาชน หรือหนังสือเดินทาง หรือเอกสารแสดงตนอื่นตามที่กำหนดกลับมายังบริษัทก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น

- สิทธิในการเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติม

บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติมนอกเหนือจากวาระการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี โดยบริษัทจะแจ้งกฎเกณฑ์และวิธีการให้ทราบผ่านช่องทางเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

- สิทธิในการเสนอบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยบริษัทขอสงวนสิทธิที่จะพิจารณาเฉพาะบุคคลที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่กำหนด ดังนี้

- มีคุณสมบัติถูกต้องและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายบริษัทมหาชนจำกัด กฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท
- มีวุฒิการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน หรือคุณสมบัติอื่น ทั้งนี้ ตามที่บริษัทกำหนด
- ต้องอุทิศเวลาอย่างเพียงพอ และทุ่มเทความสามารถอย่างเต็มที่เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท โดยยึดเป็นหน้าที่และพร้อมที่จะเข้าร่วมการประชุมของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

โดยเป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับสิทธิและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นโดยเท่าเทียมของบริษัทฯ ปรากฏตาม “คู่มือจริยธรรมทางธุรกิจ”

2) การป้องกันการใช้อำนาจภายใน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญและความรับผิดชอบที่มีต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ ตามแนวทางการดำเนินงานตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดังนั้น เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย บริษัทฯ จึงกำหนดมาตรการเกี่ยวกับการใช้อำนาจภายในของบุคลากรของบริษัทฯ ซึ่งหมายความรวมถึงคณะกรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้รับผิดชอบในการดำเนินงาน ผู้บริหาร พนักงาน คู่สมรส และบุตรยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว เพื่อก่อให้เกิดความเสมอภาค และยุติธรรมในการใช้อำนาจภายในของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้กำหนดเป็นข้อห้ามมิให้บุคลากรทุกระดับของบริษัทฯ ดังที่ได้กล่าวข้างต้น รวมถึงสมาชิก

ครอบครัวของบุคลากรดังกล่าวทุกคนที่ได้รับทราบข้อมูลภายในของบริษัทฯ ซึ่งเป็นข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์และที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชน ไม่ว่าจะเพื่อการซื้อขายหลักทรัพย์ หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อ ขาย เสนอซื้อ หรือเสนอขายหุ้นของบริษัทฯ ไม่ว่าจะด้วยตนเอง หรือผ่านนายหน้า ทั้งนี้ไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะกระทำเพื่อตนเองหรือผู้อื่น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังห้ามมิให้บุคลากรของบริษัทฯ ดังกล่าวข้างต้น และสมาชิกครอบครัวของบุคลากรนั้นนำข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์และที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนเองได้รับประโยชน์ตอบแทน

บริษัทฯ จะถือว่าการใช้ข้อมูลภายในโดยมิชอบเพื่อประโยชน์ในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ดังกล่าวข้างต้น เป็นการซื้อขายหลักทรัพย์เพื่อเก็งกำไร หรือสร้างความได้เปรียบให้กับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งซึ่งถือเป็นการกระทำความผิดตาม พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ.หลักทรัพย์ฯ”) รวมถึงกฎเกณฑ์อื่นใดที่เกี่ยวข้อง และถือเป็นความผิดทางวินัย

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีข้อกำหนดห้ามกรรมการ ผู้บริหารและผู้บริหารปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องพนักงาน ลูกจ้างและบุคคลภายในอื่น ซึ่งรวมถึงบุคคลที่ถูกสันนิษฐานว่ารู้หรือครอบครองข้อมูลภายใน หรือบริษัทจดทะเบียนอื่นที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายใน นำข้อมูลงบการเงินหรือข้อมูลอื่นที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ที่ทราบเผยแพร่แก่บุคคลภายนอกหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ตลอดจนห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วง 1 เดือนก่อนที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ /กลุ่มบริษัทฯ จะเผยแพร่ต่อผู้ลงทุน และ 24 ชั่วโมงภายหลังจากข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ /กลุ่มบริษัทฯ เผยแพร่ต่อผู้ลงทุน

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติ และมาตรการดำเนินการที่เกี่ยวกับผู้ถือ : <http://nicecall.co.th/code-of-conduct-code-ofethics/>

หุ้น

แนวปฏิบัติอื่น ๆ เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

1) การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัท ให้ความสำคัญกับการป้องกันการเกิดรายการ ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือรายการเกี่ยวโยงกันที่สำคัญ โดยบริษัทฯ มีการกำหนดเป็นการป้องกันและจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยกรรมการผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องใดๆ จะไม่มีสิทธิลงคะแนนเสียงในเรื่องดังกล่าว โดยคณะกรรมการบริษัท จะดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติและดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดของการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาจำหน่ายไป ซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ รวมถึงการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้สอบบัญชี หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระ แลแล้วแต่กรณี พิจารณาตรวจสอบและให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของการทำรายการระหว่างกัน และจะเปิดเผยการทำรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชี และเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีของบริษัทฯ ด้วย

2) ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ มุ่งเน้นการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องตลอดสายห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain) โดยถือหลักปฏิบัติตามจริยธรรมทางธุรกิจ ภายใต้กรอบของกฎหมาย และให้ความสำคัญกับการเคารพสิทธิมนุษยชนไม่ละเมิดสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการกำหนดหลักปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียไว้ (ดูรายละเอียดได้ที่หัวข้อ 6.2 จริยธรรมทางธุรกิจ) นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท จะดูแลให้มีการวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าธุรกิจเพื่อระบุผู้มีส่วนได้เสียตลอดสายห่วงโซ่มูลค่า ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อหาความคาดหวัง และกำหนดวิธีปฏิบัติในการตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียอย่างมีความรับผิดชอบและเหมาะสม

3) การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ยึดมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์โปร่งใสและเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ ต่อด้านการให้สินบนและการคอร์รัปชันทุกรูปแบบ โดยตระหนักถึงการให้สินบนและการคอร์รัปชันเป็นภัยร้ายแรงที่ทำลายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม รวมทั้งก่อให้เกิดความเสียหายต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้จัดทำนโยบายการต่อต้านการให้สินบนและการคอร์รัปชัน เพื่อแสดงออกถึงจุดยืนของบริษัทฯ ในการต่อต้านการให้สินบนและการคอร์รัปชัน ซึ่งมีการกำหนดเกณฑ์และแนวปฏิบัติเพื่อป้องกันมิให้มีการฝ่าฝืนกฎหมายต่อต้านการให้สินบนและการคอร์รัปชัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังไม่มีการเข้าร่วมการเป็นส่วนหนึ่งของแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC) ทั้งนี้ นโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ที่ได้รับการอนุมัติตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 ดังนี้

1) หลักการทั่วไป

2) การบริจาคเพื่อการกุศลและการเป็นผู้ให้การสนับสนุน

3) ของขวัญและค่าใช้จ่ายเลี้ยงรับรอง

โดยบริษัทฯ จะมีการประเมินความเสี่ยงจากการให้สินบนและคอร์รัปชันอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อทบทวนมาตรการจัดการความเสี่ยงที่ใช้อยู่ให้มีความเหมาะสม และบริษัทฯ จะรักษาระดับการควบคุมภายในให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งประกอบด้วยการควบคุมทั่วทั้งองค์กรและการควบคุมการปฏิบัติงานที่กำหนดเฉพาะเจาะจงเพื่อป้องกันและลดผลกระทบจากการให้สินบนและคอร์รัปชัน รวมถึงบริษัทฯ ได้จัดให้พนักงานทุกคนได้รับการอบรมเกี่ยวกับการต่อต้านการให้สินบนและคอร์รัปชันอย่างสม่ำเสมอ และสื่อสารนโยบายดังกล่าวแก่ตัวแทนตัวกลางทางธุรกิจได้รับทราบถึงเจตนารมณ์ในการต่อต้านการให้สินบนและคอร์รัปชันของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการแจ้งเบาะแส (Whistle Blowing) เพื่อป้องกันความเสี่ยงและความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับผู้มีส่วนได้เสียจากการกระทำที่ผิดกฎหมาย หรือจรรยาบรรณทางธุรกิจ รวมถึงกำหนดมาตรการคุ้มครองเกี่ยวกับการแจ้งเบาะแส เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติที่ชัดเจน และเป็นไปตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง

ลิงก์แนวปฏิบัติอื่น ๆ : <https://nicecall.co.th/anti-corruption-policy/>

6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ

จรรยาบรรณธุรกิจ

จรรยาบรรณธุรกิจ : มี

บริษัทฯ มีการกำหนดหลักจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจซึ่งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จะต้องยึดถือและปฏิบัติตาม ควบคู่ไปกับข้อบังคับและระเบียบของบริษัทฯ โดยมุ่งหวังให้การบริหารและการปฏิบัติงานมีความโปร่งใส ชัดเจน เป็นธรรมมีประสิทธิภาพ ผลิตงิยรติและศักดิ์ศรี ควบคู่กับความเชื่อมั่นและไว้วางใจของลูกค้า คู่ค้าและประชาชน รวมทั้งเป็นสิ่งที่ช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯ สามารถบรรลุตามวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ อันนำไปสู่การสร้างคุณค่าในองค์กร ดังนั้น บริษัทฯ จึงส่งเสริมให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานทุกระดับ และผู้ที่เกี่ยวข้องยึดถือและปฏิบัติตามหลักจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

- จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น
- จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อพนักงาน
- จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อคู่ค้า
- จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อลูกค้า
- จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อคู่แข่ง
- จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อเจ้าหน้าที่
- จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
- จริยธรรมว่าด้วยการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
- จริยธรรมด้านการเคารพต่อกฎหมายและสิทธิมนุษยชน
- จริยธรรมด้านการการดำเนินธุรกิจภายใต้มาตรฐานสิ่งแวดล้อม
- จริยธรรมด้านการไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา
- ข้อพึงปฏิบัติสำหรับผู้บริหาร
- ข้อพึงปฏิบัติสำหรับพนักงาน
- บทกำหนดโทษพนักงาน

กรณีที่ผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติมิชอบในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการไม่ปฏิบัติตามประมวลจริยธรรมอื่นใดตามข้อกำหนดของบริษัทฯ ให้พิจารณาการลงโทษตามโครงสร้างการจ้องครของบริษัฯ และระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน ทั้งนี้ ให้แต่ละฝ่ายงานเป็นผู้พิจารณาเองในเบื้องต้น และสรุปเรื่องส่งต่อให้ผู้บังคับบัญชาระดับสูงและสายงานที่เกี่ยวข้องต่อไป เพื่อตัดสินใจความผิดพร้อมทั้งระบุโทษตามความเหมาะสมต่อไป แต่หากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นรุนแรงและก่อให้เกิดความเสียหายเป็นอย่างมาก ไม่อาจอยู่ในวินิจัยของต้นสังกัดได้ ให้เสนอต่อฝ่ายบริหาร เพื่อพิจารณาหาข้อสรุปและกำหนดโทษต่อไป

นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ : <https://nicecall.co.th/code-of-conduct-code-ofethics/>

นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ

แนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ : การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์, การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน, การป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์, การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบต่าง ๆ, การต่อต้านการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม, การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบสารสนเทศ, การจัดการสิ่งแวดล้อม, สิทธิมนุษยชน, แนวปฏิบัติอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ

การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัท ให้ความสำคัญกับการป้องกันการเกิดรายการ ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันที่สำคัญ โดยบริษัทฯ มีการกำหนดเป็นการป้องกันและจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยกรรมการผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องใดๆ จะไม่มีสิทธิลงคะแนนเสียงในเรื่องดังกล่าว โดยคณะกรรมการบริษัท จะดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติและดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดของการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ รวมถึงการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้สอบบัญชี หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระ แล้วแต่กรณี พิจารณาตรวจสอบและให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของการทำรายการระหว่างกัน และจะเปิดเผยการทำรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชี และเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการงานข้อมูลประจำปีของบริษัทฯ ด้วย

ลิงก์การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ : <https://nicescall.co.th/good-governance/>

การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

จริยธรรมว่าด้วยการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

- (1) ห้ามมิให้พนักงานให้หรือเสนอที่จะให้สิ่งของหรือประโยชน์อื่นใดแก่บุคคลภายนอก อาทิ เจ้าหน้าที่ของรัฐ นายหน้า ตัวแทน คู่ค้า ฯลฯ ที่มีเจตนาชักนำให้บุคคลนั้นกระทำ หรือละเว้นการกระทำใดอันเป็นการผิดต่อกฎหมาย หรือโดยมีขอบต่อตำแหน่งหน้าที่ของบุคคลนั้น หรือเพื่อแลกเปลี่ยนกับสิทธิพิเศษที่ไม่ควรได้
- (2) ห้ามมิให้พนักงานเรียกรับหรือรับสิ่งของหรือประโยชน์อื่นใดสำหรับตนเองหรือผู้อื่นที่ส่อไปในทางจงใจให้ปฏิบัติ หรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ในทางที่มีชอบ
- (3) การดำเนินธุรกิจร่วมกับหน่วยงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชน ฯลฯ ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศต้องดำเนินไปอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และถูกต้องตามกฎหมายทั้งกฎหมายของประเทศไทย และกฎหมายของต่างประเทศที่บริษัทฯ ติดต่อกิจการด้วย
- (4) กรรมการบริษัทฯ ผู้บริหาร พนักงานบริษัทฯ ทุกระดับ ต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องคอร์รัปชัน ไม่ว่าโดยทางตรง หรือทางอ้อม
- (5) พนักงานบริษัทฯ ทุกคนไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉยเมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชา หรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบ และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ หากมีข้อสงสัยหรือข้อซักถามให้ปรึกษากับผู้บังคับบัญชา หรือบุคคลที่กำหนดให้ทำหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการติดตามการปฏิบัติตามจริยธรรมบริษัทฯ ผ่านช่องทางต่าง ๆ ที่กำหนดไว้
- (6) บริษัทฯ จะให้ความสำคัญและคุ้มครองพนักงานที่ปฏิเสธการร่วมคอร์รัปชัน หรือแจ้งเรื่องเกี่ยวกับการคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยมีมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนหรือผู้ที่ให้ความร่วมมือในการรายงานการทุจริตคอร์รัปชัน
- (7) ผู้ที่กระทำความผิดคอร์รัปชันเป็นการกระทำผิดจริยธรรมของบริษัทฯ ซึ่งจะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทฯ กำหนดไว้ นอกจากนี้อาจจะได้รับโทษตามกฎหมายหากการกระทำนั้นผิดกฎหมาย
- (8) บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเผยแพร่ ให้ความรู้ และทำความเข้าใจกับบุคคลอื่นที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ หรืออาจเกิดผลกระทบต่อบริษัทฯ รวมถึงพนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการในเรื่องที่ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน
- (9) ส่งเสริมให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจ โดยการจัดสัมมนาและอบรมเกี่ยวกับนโยบายและแนวปฏิบัติในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ เพื่อเป็นการให้ความรู้ และทบทวนข้อมูลเกี่ยวกับการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน
- (10) บริษัทฯ กำหนดให้มีการประเมินความเสี่ยงที่จะเกิดการทุจริตคอร์รัปชันเป็นประจำอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยระบุเหตุการณ์ที่มีความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน ประเมินระดับความเสี่ยงในด้านโอกาสเกิดและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น เพื่อนำไปใช้ทบทวนและปรับปรุงมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ ให้สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (11) จัดให้มีกระบวนการตรวจสอบ ประเมินระบบการควบคุมภายใน และการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมระบบงานสำคัญต่างๆ เพื่อป้องกันและติดตามความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขที่เหมาะสม
- (12) กำหนดให้มีการทบทวนและปรับปรุงมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างสม่ำเสมอ โดยนำเสนอผลการประเมินต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท ตามลำดับอย่างทันเวลาและสม่ำเสมอ

ลิงก์การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน : <https://nicescall.co.th/anti-corruption-policy/>

การป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

การป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญและความรับผิดชอบที่มีต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ ตามแนวทางการดำเนินงานตามหลัก การกำกับดูแลกิจการที่ดี ดังนั้น เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย บริษัทฯ จึงกำหนดมาตรการเกี่ยวกับการใช้ ข้อมูลภายในของบุคลากรของบริษัทฯ ซึ่งหมายความรวมถึงคณะกรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้รับผิดชอบ ในการดำเนินงาน ผู้บริหาร พนักงาน คู่สมรส และบุตรยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว เพื่อก่อให้เกิดความเสมอภาค และยุติธรรม ในการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้กำหนดเป็นข้อห้ามมิให้บุคลากรทุกระดับของบริษัทฯ ดังที่ได้กล่าวข้างต้น รวมถึงสมาชิกครอบครัวของบุคลากรดังกล่าวทุกคน ที่ได้รับทราบข้อมูลภายในของบริษัทฯ ซึ่งเป็นข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์และที่ยังไม่เปิดเผยต่อ สาธารณชน ไม่ว่าจะเพื่อการซื้อขายหลักทรัพย์ หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อ ขาย เสนอซื้อ หรือเสนอขายหุ้นของบริษัทฯ ไม่ว่าจะด้วยตนเอง หรือผ่านนายหน้า ทั้งนี้ไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะกระทำเพื่อตนเองหรือผู้อื่น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังห้ามมิให้บุคลากรของบริษัทฯ ดังกล่าวข้างต้น และสมาชิกครอบครัวของบุคลากรนั้นนำข้อเท็จจริงอันเป็นสาระ สำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์และที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนเองได้รับประโยชน์ ตอบแทน บริษัทฯ จะถือว่าการใช้ข้อมูลภายในโดยมิชอบเพื่อประโยชน์ในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ดังกล่าวข้างต้น เป็นการซื้อขาย หลักทรัพย์เพื่อเก็งกำไร หรือสร้างความได้เปรียบให้กับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งซึ่งถือเป็นการกระทำความผิดตาม พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และ ตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ.หลักทรัพย์ฯ”) รวมถึงกฎเกณฑ์อื่นใดที่เกี่ยวข้อง และถือเป็นความผิดทางวินัย

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีข้อกำหนดห้ามกรรมการ ผู้บริหารและผู้บริหารงานที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน ลูกจ้างและบุคคลภายในอื่น ซึ่งรวมถึงบุคคลที่ถูก สันนิษฐานว่ารู้หรือครอบครองข้อมูลภายใน หรือบริษัทจดทะเบียนอื่นที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายใน นำข้อมูลงบการเงินหรือข้อมูลอื่นที่มีผลกระทบ ต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ที่ทราบเผยแพร่แก่บุคคลภายนอกหรือผู้ที่มิได้มีส่วนเกี่ยวข้อง ตลอดจนห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วง 1 เดือนก่อนที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ /กลุ่มบริษัทฯ จะเผยแพร่ต่อผู้ลงทุน และ 24 ชั่วโมงภายหลังจากข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ / กลุ่มบริษัทฯ เผยแพร่ต่อผู้ลงทุน

การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบต่าง ๆ

จริยธรรมด้านการเคารพต่อกฎหมาย

- (1) บุคลากรของบริษัทฯ ทุกคนจะต้องไม่จงใจกระทำความผิดหรือมีส่วนร่วมหรือรู้เห็นเป็นใจในการกระทำหรือปกปิดการกระทำที่ผิด กฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่ง ประกาศ และมติคณะกรรมการที่เกี่ยวข้อง
- (2) บุคลากรของบริษัทฯ ต้องทำความเข้าใจกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบของตนโดยตรงให้ละเอียดรอบคอบ และปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด หากมีข้อสงสัยประการใดให้ขอคำปรึกษาจากฝ่ายกฎหมาย และห้ามมิให้ปฏิบัติใดๆ หากยังมีข้อสงสัยนั้นอยู่
- (3) บริษัทฯ จัดรวบรวม กฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่ง ประกาศ และมติคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการของบริษัทฯ และการปฏิบัติหน้าที่ของบุคลากรไว้เป็นหมวดหมู่และเป็นปัจจุบัน เพื่อให้บุคลากรสามารถตรวจสอบ สืบค้นและศึกษาได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งบริษัทฯ จะจัดให้มีการฝึกอบรมบุคลากรเพื่อให้เกิดความรู้และความเข้าใจในกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่ง ประกาศ และมติ คณะกรรมการที่เกี่ยวข้องดังกล่าวด้วย

การต่อต้านการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อคู่แข่ง

บริษัทฯ ประพฤติตนตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจริยธรรม สนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม การปฏิบัติต่อ คู่แข่งทางการค้าให้สอดคล้องกับหลักสากลภายใต้กรอบแห่งกฎหมายเกี่ยวกับหลักปฏิบัติการแข่งขันทางการค้า ไม่ละเมิดความลับหรือล่วงรู้ ความลับทางการค้าของคู่ค้าด้วยวิธีฉ้อฉล บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความเป็นธรรม โดยปฏิบัติตามแนวปฏิบัติที่กำหนดไว้ใน จริยธรรมขององค์กรอย่างเคร่งครัด ไม่กระทำการใดๆ โดยเจตนาเพื่อทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าโดยการกล่าวหาด้วยข้อมูลที่ไม่เป็น ความจริง หรือด้วยวิธีการที่ไม่เหมาะสม

การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบสารสนเทศ

จริยธรรมด้านการไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

- (1) ห้ามพนักงานใช้ข้อมูล เอกสาร โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ หนังสือ บทความ วิดีโอเทป เทป บันทึกเสียง และงานของ บุคคลอื่นในทางที่จะเป็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลนั้น ไม่ว่าจะเป็นดังกล่าว่า บุคคลผู้เป็นเจ้าของหรือมีสิทธิอันชอบด้วยกฎหมายใน งานนั้นจะได้แสดงการสงวนสิทธิ์ไว้หรือไม่ก็ตาม
- (2) พนักงานทุกคนมีหน้าที่ช่วยกันดูแลรักษางานอันเป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ และไม่นำทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ ไปใช้หรือให้บุคคลอื่นใช้ โดยมีได้รับอนุญาต

(3) งานใดๆ ที่พนักงานได้สร้างสรรค์หรือที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานให้แก่บริษัทฯ ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์และทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ และเมื่อพ้นสภาพจากการเป็นพนักงานของบริษัทฯ แล้ว พนักงานมีหน้าที่ส่งมอบทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งรวมถึงผลงาน สิ่งประดิษฐ์ คืนให้บริษัทฯ ไม่ว่าจะเก็บไว้ในรูปแบบใด ๆ

(4) บริษัทฯ ตกลงว่าจะรักษาความลับของลูกค้า ข้อมูลต่างๆ ที่บริษัทฯ ได้มาจากลูกค้า รวมถึงข้อมูลของบุคคลผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ ทั้งหมด ยกเว้นกรณีที่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของข้อมูล โดยจะต้องใช้ความระมัดระวังอย่างมีให้ความลับของลูกค้าและ/หรือ บุคคลผู้มีส่วนได้เสียล่วงรู้ไปถึงบุคคลภายนอก

(5) ปฏิบัติตามคำสั่งผู้จัดการด้วยแนวปฏิบัติในการไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

ลิงก์การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบสารสนเทศ : <https://nicecall.co.th/pdpa/>

การจัดการสิ่งแวดล้อม

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทฯ มีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคม

จริยธรรมด้านการการดำเนินงานธุรกิจภายใต้มาตรฐานสิ่งแวดล้อม

(1) ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมาตรฐานการจัดการเกี่ยวกับความปลอดภัย รวมทั้งการปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายหรือข้อบังคับที่เกี่ยวข้องสิ่งแวดล้อม

(2) สนับสนุนการจัดซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีการพิจารณาความปลอดภัย การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพลังงาน

(3) ส่งเสริมกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมในลักษณะการสร้างความจิตสำนึกในการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เช่น น้ำ ไฟฟ้า กระดาษ และให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องแก่พนักงานเกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม รวมทั้งแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์กับหน่วยงานอื่น เพื่อนำมาใช้ในการพิจารณาปรับปรุงการดำเนินงาน และการจัดการสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร

สิทธิมนุษยชน

จริยธรรมด้านการเคารพต่อสิทธิมนุษยชน

(1) บริษัทฯ ให้ความสำคัญในหลักสิทธิมนุษยชน คัดสรรของความเป็นมนุษย์ สิทธิส่วนบุคคลและความเป็นส่วนตัว ตลอดจนคำนึงถึงสิทธิของบุคคลแต่ละคนที่จะต้องมีการติดต่อปฏิสัมพันธ์กันอันเนื่องมาจากการปฏิบัติงานของบริษัทฯ และบริษัทฯ จะต้องไม่กระทำการใดๆ หรือส่งเสริมหรือสนับสนุนให้มีการล่วงละเมิดต่อสิทธิมนุษยชน

(2) ให้ความสำคัญในศักดิ์ศรีส่วนบุคคล ความเป็นส่วนตัว และสิทธิของแต่ละบุคคลที่ได้มีปฏิสัมพันธ์ด้วยในระหว่างการปฏิบัติหน้าที่ และไม่กระทำการใดๆ หรือส่งเสริมให้มีการละเมิดหรือล่วงเกินสิทธิมนุษยชน ใดๆ

(3) ส่งเสริมความเท่าเทียมกันในการจ้างแรงงาน ไม่สนับสนุนการเลือกปฏิบัติทั้งทางตรงหรือทางอ้อม ไม่ว่าจะเป็นเชื้อชาติ สีผิว เพศ ความโน้มเอียงทางเพศ อายุ ความทุพพลภาพ ศาสนา การแสดงความคิดเห็นทางการเมืองที่ไม่ผิดกฎหมาย หรือการแสดงความคิดเห็นอื่นใด

(4) จัดให้มีสิทธิประโยชน์และสวัสดิการต่างๆ ที่พนักงานพึงจะได้รับจากบริษัทฯ เช่น วันหยุดพักผ่อน การจ่ายค่าล่วงเวลา ค่ารักษาพยาบาล ประกันสังคม เป็นต้น

(5) จัดให้มีขั้นตอน วิธีการ และกระบวนการยื่นข้อร้องทุกข์ และพิจารณาข้อร้องทุกข์ที่เหมาะสม และเป็นธรรม

(6) กรณีมีการกระทำผิดระเบียบหรือวินัยและต้องดำเนินการเพื่อให้มีการพิจารณาสอบสวนเพื่อลงโทษแล้วแต่กรณี บริษัทฯ จะทำการสอบสวนผู้กระทำผิดทางวินัยโดยคณะกรรมการที่แต่งตั้งขึ้นและไต่สวนทางวินัยทุกครั้ง เพื่อให้เกิดความเป็นธรรม

(7) สนับสนุนด้านสุขอนามัย ความปลอดภัย และความมั่นคงของพนักงาน เพื่อส่งเสริมให้เกิดสุขอนามัยที่ดี และสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย มีการควบคุมภัยอันตรายต่างๆ และดำเนินการเพื่อป้องกันมิให้เกิดอุบัติเหตุและโรคจากการทำงานต่างๆ

ลิงก์สิทธิมนุษยชน : <https://nicecall.co.th/human-rights-policy/>

แนวปฏิบัติอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ

ข้อพึงปฏิบัติสำหรับผู้บริหาร

ข้อพึงปฏิบัติสำหรับผู้บริหาร

ผู้บริหาร หมายถึง บุคคลที่รับผิดชอบการดำเนินงานตามโครงสร้างองค์กร และกระบวนการบริหารที่ทำหน้าที่วางแผน จัดการ สั่งการ และควบคุมการปฏิบัติงานให้สำเร็จผล ผู้บริหารต้องมีแนวทางปฏิบัติที่ดี เพื่อเสริมสร้างการเป็นผู้บริหารที่ดี และในฐานะผู้บังคับบัญชาของพนักงานจะต้องเป็นผู้นำและเป็นแบบอย่างในการประพฤติปฏิบัติที่ดีให้แก่พนักงานโดยทั่วไป บริษัทฯ กำหนดแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้บริหารไว้ ดังนี้

- **การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น**

ผู้บริหารจะต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ระมัดระวัง รอบคอบ เอาใจใส่ และมีวิสัยทัศน์กว้างไกล ไม่แสวงหาผลประโยชน์เพื่อตนเองหรือผู้อื่นในลักษณะการกระทำที่เป็นทุจริต ไม่ใช้ข้อมูลซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะของบริษัทฯ และไม่เปิดเผยข้อมูลความลับของบริษัทฯ ต่อบุคคลภายนอก รวมทั้งไม่ดำเนินการใดๆ อันเป็นลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

- **การปฏิบัติต่อพนักงาน**

ผู้บริหารจะต้องปฏิบัติต่อพนักงานอย่างยุติธรรม บริหารงานโดยปราศจากอคติ สนับสนุนการสร้างศักยภาพในความก้าวหน้า และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงาน รวมทั้งส่งเสริมให้พนักงานมีความเข้าใจในเรื่องจริยธรรมที่พนักงานต้องพึงปฏิบัติ จัดสรรสวัสดิการให้พนักงานอย่างเหมาะสม และปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความสุจริตใจ รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอย่างมีเหตุผล

- **การปฏิบัติต่อลูกค้า**

ผู้บริหารจะต้องปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรม ไม่เรียกร้อง หรือรับผลประโยชน์ใดๆ ที่มีขอบจากลูกค้า และหากปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดไม่ได้ ให้รีบแจ้งลูกค้าให้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันแก้ไข

- **การปฏิบัติต่อลูกค้า**

ผู้บริหารต้องปฏิบัติต่อลูกค้าตามข้อปฏิบัติจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

- **การปฏิบัติต่อเจ้าหนี้**

ผู้บริหารต้องปฏิบัติต่อเจ้าหนี้ตามข้อปฏิบัติจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

- **การปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้า**

ผู้บริหารจะต้องปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้าภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่เป็นธรรม และไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีที่ไม่สุจริต

- **การปฏิบัติต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม**

ผู้บริหารต้องปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และรับผิดชอบต่อสังคม รวมถึงให้ความร่วมมือ ช่วยเหลือ สนับสนุน และอาสาทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนและสังคม

ข้อพึงปฏิบัติสำหรับพนักงาน

ข้อพึงปฏิบัติสำหรับพนักงาน

พนักงาน หมายถึง พนักงานซึ่งบริษัทฯ ตกลงว่าจ้างไว้เป็นการประจำ โดยไม่มีกำหนดระยะเวลาการจ้างไว้แน่นอนในลักษณะเป็นการจ้าง โดยจะเกิดขึ้นภายหลังผ่านการประเมินผลการทดลองงานให้บริษัทฯ แล้วได้รับการบรรจุ หรือเกิดขึ้นทันทีในกรณีไม่ต้องการทดลองงานแล้วแต่กรณี ทั้งนี้ให้เป็นไปตามแนวปฏิบัติที่บริษัทฯ จะกำหนดขึ้น

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางปฏิบัติเพื่อเป็นการเสริมสร้างการทำงานที่ดี มีประสิทธิภาพให้กับพนักงาน ดังนี้

- 1) ปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และด้วยความอดทน อดทน อดทน และปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานให้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ต่อตนเองและบริษัทฯ
- 2) ประพฤติปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับในการทำงานของบริษัทฯ และปฏิบัติตามกฎข้อบังคับเกี่ยวกับความปลอดภัย และอาชีวอนามัยของการทำงานโดยเคร่งครัด
- 3) ให้ความเคารพและเชื่อฟังผู้บังคับบัญชาที่สั่งการโดยชอบด้วยนโยบาย และระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ
- 4) มีความสมัคสมานสามัคคีต่อกัน และเอื้อเฟื้อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้ง ซึ่งจะนำไปสู่ความเสียหายต่อตนเอง บุคคลอื่น และบริษัทฯ
- 5) เคารพสิทธิและให้เกียรติซึ่งกันและกัน หลีกเลี่ยงการนำข้อมูลของผู้อื่นทั้งในเรื่องเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน และเรื่องส่วนตัวไปเปิดเผยหรือวิพากษ์วิจารณ์ในลักษณะที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งต่อบุคคลอื่นและต่อบริษัทฯ
- 6) หลีกเลี่ยงการรับของขวัญใดๆ ที่อาจทำให้ตนเองปฏิบัติหน้าที่ด้วยความยุติธรรม หากหลีกเลี่ยงไม่ได้ ให้พนักงานแจ้งต่อผู้บังคับบัญชาในทันที ทั้งนี้ หากจำเป็น ของขวัญที่ได้รับควรเป็นสิ่งที่มีมูลค่าไม่เกิน 3,000 บาท และไม่ควรเป็นเงินสดหรือเทียบเท่าเงินสด
- 7) ต้องไม่ใช้ตำแหน่งหน้าที่หรือประโยชน์จากหน้าที่การงาน แสวงหาผลประโยชน์เพื่อตนเองหรือผู้อื่นโดยมิชอบ อีกทั้งพนักงานต้องไม่ประกอบธุรกิจที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ

- 8) ปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และด้วยความเสมอภาค
- 9) รักษาความลับของลูกค้า คู่ค้า และบริษัทฯ อย่างเคร่งครัด ไม่เปิดเผย หรือใช้ประโยชน์จากข้อมูลใด ๆ ที่เป็นความลับของบริษัทฯ รวมถึงกรรมวิธีดำเนินงานและข้อมูลธุรกิจแก่ผู้อื่น และไม่คัดลอกเอกสารความลับของบริษัทฯ เมื่อพนักงานลาออกจากการเป็นพนักงานของบริษัทฯ ด้วย
- 10) หลีกเลี่ยงการมีภาระผูกพันทางการเงินกับลูกค้า ตัวแทนลูกค้า และคู่สัญญาของบริษัทฯ รวมถึงการให้ยืม การกู้ยืมเงิน การสรรหาเงินบำรุงกิจการต่างๆ การเป็นเจ้ามือแชร์ หวย และการถอนเงินเกินบัญชี เป็นต้น
- 11) เมื่อพนักงานพ้นสภาพการเป็นพนักงานไม่ว่ากรณีใดๆ ต้องคืนอุปกรณ์และทรัพย์สินที่บริษัทฯ มอบให้ในขณะปฏิบัติงานกับบริษัทฯ อยู่ทันทีที่พ้นสภาพการเป็นพนักงาน อุปกรณ์และทรัพย์สินดังกล่าวต้องอยู่ในสภาพที่ดีตามสภาพการใช้งาน
- 12) รายงานเรื่องที่ได้รับความเสียหายให้ผู้บังคับบัญชาทราบโดยมิชักช้า เมื่อเรื่องที่รับทราบอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงาน หรือชื่อเสียงของบริษัทฯ
- 13) รักษาดูแลสิทธิประโยชน์ และทรัพย์สินของบริษัทฯ ให้มีสภาพดี ให้ได้ใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ประหยัด มิให้สิ้นเปลือง สูญเปล่า เสียหาย หรือเสื่อมสลายก่อนเวลาอันสมควร

บทกำหนดโทษพนักงาน

กรณีที่ผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติมิชอบในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการไม่ปฏิบัติตามประมวลจริยธรรมอื่นใดตามข้อกำหนดของบริษัทฯ ให้พิจารณาการลงโทษตามโครงสร้างการจ้องคร่งคร่งของบริษัทฯ และระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน ทั้งนี้ ให้แต่ละฝ่ายงานเป็นผู้พิจารณาเองในเบื้องต้น และสรุปเรื่องส่งต่อไปให้ผู้บังคับบัญชาระดับสูงและสายงานที่เกี่ยวข้องต่อไป เพื่อตัดสินความผิดพร้อมทั้งระบุโทษตามความเหมาะสมต่อไป แต่หากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นรุนแรงและก่อให้เกิดความเสียหายเป็นอย่างมาก ไม่อาจอยู่ในวินัยของต้นสังกัดได้ ให้เสนอต่อฝ่ายบริหาร เพื่อพิจารณาหาข้อสรุปและกำหนดโทษต่อไป

การลงโทษผู้บริหารและพนักงานให้พิจารณาตามความหนักเบาของการกระทำ ดังนี้

1. ตักเตือนด้วยวาจา
2. ตักเตือนด้วยหนังสือ
3. พักงานชั่วคราว
4. เลิกจ้าง โดยไม่จ่ายค่าชดเชยภายใต้บทบัญญัติที่เกี่ยวข้องตามพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ.2541 (และที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ทั้งนี้ ตามที่กฎหมายกำหนดให้ทำได้
5. ดำเนินคดีตามกฎหมาย

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการบริษัท ให้ความสำคัญต่อสิทธิและความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น โดยกำหนดให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีสิทธิในการได้รับใบหุ้น และสิทธิในการโอนหุ้น สิทธิในการได้รับสารสนเทศที่เพียงพอ ทันเวลา และในรูปแบบที่เหมาะสมต่อการตัดสินใจ สิทธิของผู้ถือหุ้นในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตัดสินใจในการเปลี่ยนแปลงนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ สิทธิในการเลือกตั้งและถอดถอนกรรมการ สิทธิในการให้ความเห็นชอบในการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีประจำปีของบริษัทฯ พร้อมกำหนดค่าตอบแทน และสิทธิในส่วนแบ่งผลกำไรในการประชุมผู้ถือหุ้นโดยแบ่งตามจำนวนหุ้น หุ้นละเท่าๆ กัน มีการบันทึกรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และเปิดเผยมติที่ประชุมต่อผู้ถือหุ้น หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ตามแนวทางการเปิดเผยข้อมูลตามกฎหมายหรือหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อพนักงาน

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อพนักงาน

บริษัทฯ ตระหนักว่าบุคลากรเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่มีคุณค่าจึงกำหนดเป็นนโยบายและการปฏิบัติต่อพนักงานที่เป็นธรรมแก่บุคลากรทุกระดับโดยไม่มีการแบ่งแยกทั้งในด้านโอกาส ผลตอบแทน การแต่งตั้งโยกย้าย การดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานอยู่เสมอ บริษัทฯ ดำเนินตามนโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานอย่างเพียงพอและเหมาะสม เพื่อป้องกันการสูญเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ ป้องกันการบาดเจ็บ และการเจ็บป่วยอันเนื่องมาจากการทำงาน ควบคู่กับการเปิดโอกาสในการเรียนรู้ พัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างเต็มศักยภาพอย่างทั่วถึง และสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทฯ เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อลูกค้า

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งมั่นสร้างความพึงพอใจ และความมั่นใจให้กับลูกค้า เอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้า โดยลูกค้าจะต้องได้รับบริการที่ดี สินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เป็นธรรม และเป็นไปตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ รวมทั้งปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงที่มีต่อลูกค้าอย่างเคร่งครัด มีการพัฒนาระดับมาตรฐานคุณภาพของสินค้าและบริการให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รักษาสัมพันธภาพที่ดี และยั่งยืนกับลูกค้าอย่างจริงจัง และสม่ำเสมอ รวมถึงไม่นำข้อมูลของลูกค้ามาใช้เพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ ยกเว้นการบังคับตามกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของสารสนเทศ

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อเจ้าหนี้

จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อเจ้าหนี้

บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ และพันธสัญญาที่ตกลงกันไว้ที่มีต่อเจ้าหนี้เป็นสำคัญอย่างเคร่งครัด ทั้งในเรื่องการชำระคืนหนี้เงินกู้ยืม ดอกเบี้ย โดยเฉพาะเรื่องเงื่อนไขการชำระหนี้ ประกันต่าง ๆ รวมถึงกรณีที่เกิดการผิดนัดชำระหนี้ และแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขการกู้ยืมตามข้อตกลงและหน้าที่ที่พึงมีต่อเจ้าหนี้ไม่ว่าจะเป็นเจ้าหนี้ทางการค้า เจ้าหนี้สถาบันการเงินต่างๆ และเจ้าหนี้ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และมีความรับผิดชอบต่อหลักประกันต่างๆ หากไม่สามารถปฏิบัติตามข้อผูกพันในสัญญา เพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย

การส่งเสริมการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจ

การส่งเสริมให้คณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ปฏิบัติตาม : ไม่มี

จรรยาบรรณธุรกิจ

การเข้าร่วมเครือข่ายในการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

เข้าร่วมหรือประกาศเจตนารมณ์เป็นภาคีเครือข่ายใน : ไม่มี

การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบายและระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา

6.3.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติของระบบการกำกับดูแลกิจการ หรือกฎบัตรคณะกรรมการ

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการทบทวนนโยบายและ แนวปฏิบัติการ : ไม่มี

กำกับดูแลกิจการ หรือกฎบัตรคณะกรรมการ

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ : ไม่มี

เกี่ยวกับนโยบายและแนวปฏิบัติ

บริษัทฯ ได้มีการอนุมัตินโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดี ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1 ประจำปี 2566 และได้มีการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 และคณะกรรมการบริษัทมีกระบวนการในการทบทวนการนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (Corporate Governance Code หรือ CG Code) ของสำนักงาน ก.ล.ด. ประกอบด้วย (1) โครงสร้างและกลไกในการกำกับดูแลกิจการ (2) นโยบายและแนวปฏิบัติสำหรับกรรมการและผู้บริหาร (3) นโยบายและแนวปฏิบัติด้านการจัดการองค์กร และ (4) นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับผู้มีส่วนได้เสีย แต่เนื่องจากนโยบายดังกล่าวเพิ่งมีการประกาศใช้ ในปีที่ผ่านมาจึงยังไม่มี การทบทวนและสอบทวน อย่างไรก็ตาม ในอนาคตคณะกรรมการบริษัทจะทบทวนและสอบทวนเนื้อหาให้มีความเป็นปัจจุบันและเหมาะสมกับระเบียบ ข้อบังคับ และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เป็นประจำทุกปี

6.3.2 การนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน (CG Code) มาปฏิบัติ

การนำหลักการ CG Code ตามที่ : นำมาปฏิบัติครบถ้วน

สำนักงาน ก.ล.ด. กำหนดมาปฏิบัติ

หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (Corporate Governance Code หรือ CG Code) ของสำนักงาน ก.ล.ด. ประกอบด้วย

- (1) โครงสร้างและกลไกในการกำกับดูแลกิจการ
- (2) นโยบายและแนวปฏิบัติสำหรับกรรมการและผู้บริหาร
- (3) นโยบายและแนวปฏิบัติด้านการจัดการองค์กร
- (4) นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับผู้มีส่วนได้เสีย

7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการคณะกรรมการชด้อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่น ๆ

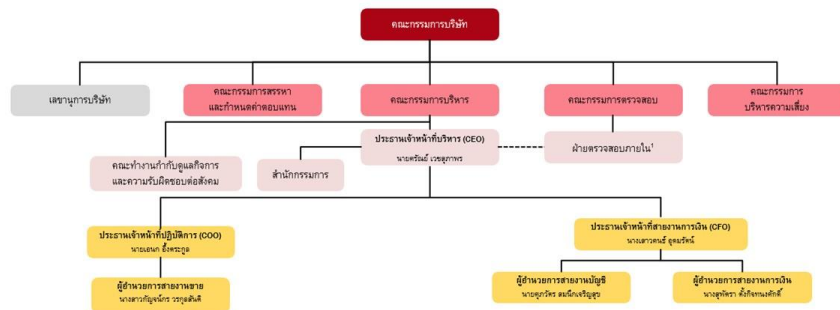
7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ มีโครงสร้างการจัดการตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 (บริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2566

แผนภาพโครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ ณ วันที่ : 19 ตุลาคม 2566

รูปแผนภาพโครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ



โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

7.2.1 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท มีข้อกำหนดดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัทให้มีจำนวนตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นกำหนด แต่ต้องประกอบด้วยกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน แต่ไม่เกิน 13 คน กรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด ต้องมีถิ่นฐานอยู่ในราชอาณาจักรไทย กรรมการของบริษัทฯ จะต้องเป็นผู้มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด และกรรมการบริษัทจะเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือไม่ก็ได้
2. คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหาร กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และกรรมการอิสระ โดยมีกรรมการอิสระไม่น้อยกว่า 3 คน และคุณสมบัติของกรรมการอิสระเป็นไปตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด
3. คณะกรรมการบริษัท เลือกกรรมการคนหนึ่งจากกรรมการทั้งหมดเป็นประธานกรรมการ
4. คณะกรรมการบริษัท เลือกบุคคลหนึ่งทำหน้าที่เลขานุการบริษัท
5. ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการ ซึ่งคณะกรรมการสรรหาเป็นผู้คัดเลือก และเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้
 - (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
 - (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะต้องใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตามข้อหนึ่ง (1) เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากที่สุดเพียงใดก็ได้
 - (3) บุคคลซึ่งได้คะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการซึ่งจะพึงมีหรือพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการ จำนวน 7 ท่าน ซึ่งเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องและข้อบังคับของบริษัทฯ โดยมีกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร จำนวน 5 ท่าน (ร้อยละ 71.43 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) และกรรมการที่เป็นผู้บริหาร จำนวน 2 ท่าน (ร้อยละ 28.57 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) โดยปัจจุบัน มีกรรมการซึ่งเป็นเพศหญิง จำนวน 1 ท่าน และเพศชาย จำนวน 6 ท่าน นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระ จำนวน 4 ท่าน (ร้อยละ 57.14 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) ซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และมีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องโดยข้อมูลรายละเอียดที่เกี่ยวข้อง และประวัติกรรมการปรากฏในเอกสารแนบ 1 “รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท”

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทฯ

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทฯ คือ นายณพนธ์ ชุกกลิน หรือ นายศรัณย์ เวชสุภาพร หรือ นางสาวคนธ์ อุดมรัตน์ กรรมการสองในสามคนนี้ลงลายชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
กรรมการรวม	7	100.00
กรรมการชาย	6	85.71
กรรมการหญิง	1	14.29
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	2	28.57
กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร	5	71.43
กรรมการอิสระ	4	57.14
กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารและไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ	1	14.29

7.2.2 ข้อมูลคณะกรรมการและผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทรายบุคคล

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
<p>1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 73 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี</p> <p>สาขา : วิทยาศาสตร์</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p> <p>ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี</p> <p>การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ไม่ใช่</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ใช่</p>	<p>ประธานกรรมการ</p> <p>(กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีลาออกระหว่างปี)</p>	12 ต.ค. 2566	กฎหมาย
<p>2. นาย ศรีณย์ เวชสุภาพร</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 49 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท</p> <p>สาขา : การจัดการเทคโนโลยี</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p> <p>ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี</p> <p>การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p> <p>การถือครองหุ้นในบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> การถือหุ้นทางตรง : 91,000,000 หุ้น (50.555556 %) 	<p>กรรมการ</p> <p>(กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีลาออกระหว่างปี)</p>	12 ต.ค. 2566	บริหารธุรกิจ, การตลาด, การจัดการกลยุทธ์, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
<p>3. นาย ระพีพัฒน์ สอนศิลป์พงศ์</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 61 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา :ปริญญาโท</p> <p>สาขา : การเงิน</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p> <p>ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี</p> <p>การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p>	<p>กรรมการ</p> <p>(กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม</p> <p>ผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ : กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่</p>	12 ต.ค. 2566	การเงิน, ตรวจสอบภายใน, การตรวจสอบ
<p>4. นาย จิตติชัย แสงทอง</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 69 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท</p> <p>สาขา : การจัดการภาครัฐและภาคเอกชน</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p> <p>ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี</p> <p>การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p> <p>การถือครองหุ้นในบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> • การถือหุ้นทางตรง : 100,000 หุ้น (0.055556 %) 	<p>กรรมการ</p> <p>(กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม</p> <p>ผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ : กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่</p>	12 ต.ค. 2566	กฎหมาย, การจัดการความเสี่ยง, การบริหารรัฐกิจ

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
<p>5. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 59 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก</p> <p>สาขา : ปรัชญาดุสิตบัณฑิต</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p> <p>ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี</p> <p>การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p> <p>การถือครองหุ้นในบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> • การถือหุ้นทางตรง : 100,000 หุ้น (0.055556 %) 	<p>กรรมการ</p> <p>(กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีผลการลาออกระหว่างปี)</p>	12 ต.ค. 2566	กฎหมาย
<p>6. นาย นพพล ชุกกลิน</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 58 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก</p> <p>สาขา : บริหารธุรกิจ</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p> <p>ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี</p> <p>การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p> <p>การถือครองหุ้นในบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> • การถือหุ้นทางตรง : 32,500,000 หุ้น (18.055556 %) • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**): 0 หุ้น (0.000000 %) 	<p>กรรมการ</p> <p>(กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีผลการลาออกระหว่างปี)</p>	12 ต.ค. 2566	บริหารธุรกิจ, การจัดการกลยุทธ์, การจัดการความเสี่ยง, การจัดการทรัพยากรมนุษย์

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
<p>7. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์</p> <p>เพศ: หญิง</p> <p>อายุ : 54 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท</p> <p>สาขา : การเงิน</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p> <p>ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี</p> <p>การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่</p> <p>ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p> <p>การถือครองหุ้นในบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> • การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %) 	<p>กรรมการ</p> <p>(กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามบัญชีรายงานและไม่มีผลลาออกระหว่างปี)</p>	12 ต.ค. 2566	การเงิน, บัญชี, การจัดการความเสี่ยง, ตรวจสอบภายใน

คำอธิบายเพิ่มเติม:

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

(1) การกระทำการโดยไม่สุจริต หรือประมาทเลินเล่ออย่างร้ายแรง

(2) การเปิดเผย หรือเผยแพร่ข้อมูล หรือข้อความอันเป็นเท็จที่อาจทำให้สำคัญผิด หรือปกปิดข้อความจริงที่ควรบอกให้แจ้งในสาระสำคัญซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้อง

(3) การกระทำอันไม่เป็นธรรมหรือการเอาเปรียบผู้ลงทุนในการซื้อขายหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้า หรือมีหรือเคยมีส่วนร่วมหรือสนับสนุนการกระทำความผิดดังกล่าว

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

รูปภาพรายชื่อคณะกรรมการบริษัท



พลเอกบุญวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการบริษัท)



ดร.นพพล ชุกลิ้น (กรรมการ)



นายระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการอิสระ)



นายจิตติชัย แสงทอง (กรรมการอิสระ)



พลตำรวจโทยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการอิสระ)



นายศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการ)



นางสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการ)

รายชื่อกรรมการ จำแนกตามตำแหน่ง

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	กรรมการ ที่เป็นผู้ บริหาร	กรรมการ ที่ไม่เป็น ผู้บริหาร	กรรมการอิสระ	กรรมการที่ไม่ เป็นผู้บริหาร และไม่ดำรง ตำแหน่ง กรรมการอิสระ	กรรมการผู้มี อำนาจลงนาม ผูกพันบริษัท ตามหนังสือ รับรอง
1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์	ประธาน กรรมการ		✓	✓		
2. นาย ศรัณย์ เวชสุภา พร	กรรมการ	✓				✓
3. นาย ระพีพัฒน์ สวน ศิลป์พงศ์	กรรมการ		✓	✓		
4. นาย จิตติชัย แสงทอง	กรรมการ		✓	✓		
5. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพ จำนงค์	กรรมการ		✓	✓		
6. นาย นพพล ชุกกลีน	กรรมการ		✓		✓	✓
7. นาง เสาวคนธ์ อุดม รัตน์	กรรมการ	✓				✓
รวม (คน)		2	5	4	1	3

ภาพรวมทักษะและความชำนาญของกรรมการ

ทักษะและความชำนาญ	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
1. กฎหมาย	3	42.86
2. การตลาด	1	14.29
3. บัญชี	1	14.29
4. การเงิน	2	28.57
5. การจัดการทรัพยากรมนุษย์	1	14.29
6. การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ	1	14.29
7. การจัดการกลยุทธ์	2	28.57
8. การจัดการความเสี่ยง	3	42.86
9. การตรวจสอบ	1	14.29
10. ตรวจสอบภายใน	2	28.57
11. การบริหารรัฐกิจ	1	14.29
12. บริหารธุรกิจ	2	28.57

ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการอื่นๆ

ประธานกรรมการและผู้บริหารสูงสุดเป็นบุคคลเดียวกัน : ไม่ใช่

ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ : ใช่

ประธานกรรมการและผู้บริหารสูงสุดเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน : ไม่ใช่

ประธานกรรมการเป็นสมาชิกในคณะกรรมการบริหาร : ไม่ใช่

หรือคณะทำงาน

บริษัทแต่งตั้งกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่งคนเพื่อกำหนดวาระ : ไม่ใช่

การประชุมคณะกรรมการ

มาตรการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

มาตรการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ : มี

วิธีการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ : การเพิ่มสัดส่วนกรรมการอิสระมากกว่ากึ่งหนึ่ง

1) คณะกรรมการบริษัทให้มีจำนวนตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นกำหนด แต่ต้องประกอบด้วยกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน แต่ไม่เกิน 13 คน กรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด ต้องมีถิ่นฐานอยู่ในราชอาณาจักรไทย กรรมการของบริษัทจะต้องเป็นผู้มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนดและกรรมการ บริษัทจะเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทหรือไม่ก็ได้

2) คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหาร กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารและกรรมการอิสระ โดยมีกรรมการอิสระไม่น้อยกว่า 3 คน และมีคุณสมบัติของกรรมการอิสระเป็นไปตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

7.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

กฎบัตรคณะกรรมการ (Board charter) : มี

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2566 เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2566 ได้มีมติอนุมัติกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท โดยมีรายละเอียดสำคัญของขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบ ดังนี้

1. ดูแล และจัดการให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และรักษาผลประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นบนพื้นฐานของหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี พร้อมทั้งเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ ถูกต้อง ครบถ้วน มีมาตรฐาน และโปร่งใส ต่อผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย
2. กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ทิศทาง และกลยุทธ์ของบริษัท รวมทั้งพิจารณาทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์เป็นประจำสม่ำเสมอ และอนุมัติอย่างน้อยทุก ๆ ปี เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
3. พิจารณานุมัติงบประมาณในการลงทุน และในการดำเนินกิจการของบริษัทประจำปี รวมทั้งดูแลการใช้ทรัพยากรของบริษัทฯ
4. ดูแลให้มีระบบ หรือกลไกการจ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารระดับสูงที่เหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดแรงจูงใจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว
5. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมใหญ่สามัญประจำปี ภายในไม่เกิน 4 เดือน นับแต่วันปิดบัญชีสิ้นปีของบริษัทฯ และจัดประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมวิสามัญเมื่อมีความจำเป็น
6. จัดให้มีระบบบัญชี การรายงานทางการเงินและการสอบบัญชี รวมทั้งดูแลให้มีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
7. ดูแลให้มีช่องทางในการสื่อสารกับผู้ถือหุ้นแต่ละกลุ่ม และมีส่วนได้เสียของบริษัทอย่างเหมาะสม
8. จัดให้มีการทำงานแสดงฐานะทางการเงิน งบกระแสเงินสด และงบกำไรขาดทุน ณ วันสิ้นสุดของรอบปีบัญชีของบริษัทฯ เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปี เพื่อพิจารณานุมัติงบดุล งบกระแสเงินสด และบัญชีกำไรขาดทุน และคณะกรรมการบริษัทต้องจัดให้ผู้สอบบัญชีตรวจสอบให้เสร็จสิ้นก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น
9. จัดให้มีการรายงานข้อมูลทางการเงิน และข้อมูลทั่วไปที่สำคัญต่อผู้ถือหุ้นอย่างครบถ้วนถูกต้อง และเพียงพอ และยืนยันการตรวจสอบรับรองข้อมูลที่รายงาน
10. สอดส่อง ดูแล และจัดการแก้ไขปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงรายการเกี่ยวโยงกัน
11. กำหนดแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างครอบคลุม และดูแลให้ผู้บริหารมีระบบ หรือกระบวนการที่มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการความเสี่ยง
12. จัดให้มีการควบคุม และตรวจสอบภายใน ตลอดจนจัดทำระบบการควบคุมทางการเงิน การดำเนินงานและการกำกับดูแล การปฏิบัติงาน รวมทั้งควบคุมและบริหารความเสี่ยง

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทาให้คณะกรรมการบริษัท หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัทสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสียหรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใดๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณานุมัติไว้

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 (บริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2566 ได้มีมติอนุมัติขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยมีรายละเอียดสำคัญ ดังนี้

1. การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยรวม เพื่อเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
2. กำหนดกลยุทธ์และแผนการทางธุรกิจเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามกลยุทธ์และแผนการทางธุรกิจที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
3. ดำเนินการและปฏิบัติการกิจตามที่คณะกรรมการมอบหมาย และตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัท
4. สั่งการ ออกระเบียบ ประกาศ บันทึก เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัท
5. อนุมัติและ/หรือมอบอำนาจการดำเนินการเพื่อผูกพันบริษัทสำหรับธุรกรรมปกติของบริษัท รวมถึงธุรกรรมที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัทให้ดำเนินการแทน ทั้งนี้ ให้รวมถึงธุรกรรมใดๆ ที่ไม่เป็นการผูกพันทรัพย์สินของบริษัทโดยตรง

6. ประสานงานผู้บริหารและพนักงานเพื่อให้ปฏิบัติตามนโยบายและทิศทางการธุรกิจที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัท
 7. แสวงโอกาสทางธุรกิจและการลงทุนใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อเพิ่มรายได้และกำไรให้แก่บริษัท
 8. พิจารณานอุมัติการจ่ายค่าใช้จ่ายการดำเนินงานปกติในวงเงินตามที่คณะกรรมการบริษัทอนุมัติมอบหมายไว้
 9. อนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่ายสำหรับปี หรือที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว
 10. ดูแลการทำงานของพนักงานให้เป็นไปตามนโยบายกฎระเบียบต่างๆ รวมถึงการปฏิบัติงานด้วยหลักธรรมาภิบาลในการทำธุรกิจ
 11. ส่งเสริมพัฒนาความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานเพื่อเพิ่มศักยภาพขององค์กร
 12. พิจารณาแต่งตั้งที่ปรึกษาต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินการของบริษัทฯ
 13. พิจารณานอุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ที่เป็นเงื่อนไขปกติทางการค้าเช่นซื้อขายสินค้าด้วยราคาตลาดการค้าคิดค่าธรรมเนียมบริการในอัตราค่าธรรมเนียมปกติ และการให้เครดิตเหมือนลูกค้าทั่วไป เป็นต้น ทั้งนี้ ภายใต้นโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ตามที่กำหนดไว้ในคู่มืออำนาจดำเนินการ
 14. มีอำนาจ บรรจุ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้าย เลื่อน ลด ตัดเงินเดือนหรือค่าจ้าง ลงโทษทางวินัยพนักงานและลูกจ้าง ตลอดจนให้พนักงานและลูกจ้างออกจากตำแหน่งตามระเบียบการบริหารทรัพยากรมนุษย์ของบริษัทฯ
 15. ดำเนินกิจการงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นกรณีๆ ไป
- ทั้งนี้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่มีอำนาจในการอนุมัติเรื่องหรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน ที่ไม่ใช่เป็นเงื่อนไขปกติทางการค้า รายการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำคัญของบริษัทฯ และ/หรือรายการที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใด ที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นรายการที่เป็นเงื่อนไขปกติทางการค้าที่ได้มีการกำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์

ลิงก์กฎบัตรคณะกรรมการ (Board charter) : <https://nicecall.co.th/bod-charter/>

7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีคณะกรรมการชุดย่อยจำนวน 4 ชุด และคณะทำงานชุดย่อย จำนวน 2 ชุด ดังนี้
คณะกรรมการชุดย่อย

- 1) คณะกรรมการตรวจสอบ
- 2) คณะกรรมการบริหาร
- 3) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
- 4) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะทำงานชุดย่อย

- 1) คณะทำงานกำกับดูแลกิจการและรับผิดชอบต่อสังคม
- 2) คณะทำงานบริหารความเสี่ยง

7.3.1 ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย

บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการตรวจสอบ

บทบาทหน้าที่

- การสอบทานรายงานทางการเงินและระบบควบคุมภายใน

ขอบเขต อำนาจ หน้าที่และบทบาทความรับผิดชอบ

1. สอบทานความถูกต้องและความน่าเชื่อถือ ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ ตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป
2. สอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
3. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคล ซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอค่าตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่ฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
4. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เหมาะสม และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้างานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ
6. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบบริหารความเสี่ยง และมาตรการในการจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสม มีประสิทธิภาพ
7. สอบทานและให้ความเห็นต่อแผนตรวจสอบภายใน และการปฏิบัติงานของสำนักงานตรวจสอบภายใน
8. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ และต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
 - ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
 - ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
 - ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
 - ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
 - ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
 - รายงานอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
9. มีอำนาจเชิญฝ่ายจัดการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องมาให้ความเห็น ร่วมประชุม หรือส่งเอกสารที่เห็นว่าเกี่ยวข้อง จำเป็นตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

10. สอบทานกฎบัตรเป็นประจำทุกปีเพื่อพิจารณาความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการตรวจสอบที่กำหนดไว้และเสนอให้พิจารณาปรับเปลี่ยนตามความจำเป็น
11. กำกับดูแลให้มีกระบวนการรับแจ้งเบาะแส ในกรณีที่พนักงานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกลุ่มต่างๆ มีข้อสงสัยหรือพบเห็นการกระทำอันควรสงสัยว่ามีการฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ จรรยาบรรณ หรือนโยบายกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้ความมั่นใจแก่ผู้แจ้งเบาะแสว่าบริษัทมีกระบวนการสอบสวนที่เป็นอิสระและมีการดำเนินการในการติดตามที่เหมาะสม
12. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

ลิงก์กฎบัตร

<https://nicecall.co.th/ac-charter/>

คณะกรรมการบริหาร

บทบาทหน้าที่

- อื่น ๆ
 - กำหนดกลยุทธ์และแผนการดำเนินธุรกิจ , กำหนดโครงสร้างองค์กรและบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ , 3. พิจารณาและให้ความเห็นชอบงบประมาณประจำปี

ขอบเขต อำนาจ หน้าที่และบทบาทความรับผิดชอบ

1. พิจารณากำหนดกลยุทธ์และแผนการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งกำกับดูแลการจัดการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสิทธิผลสูงสุด
 2. ทบทวนผลการดำเนินงานเป็นระยะเพื่อหาแนวทางแก้ไขอย่างรวดเร็วให้บรรลุเป้าหมายธุรกิจ
 3. พิจารณาและให้ความเห็นชอบงบประมาณประจำปี และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของบริษัทฯ ก่อนเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป
 4. กำหนดโครงสร้างองค์กรและบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โดยครอบคลุมทั้งเรื่องการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง การเลิกจ้าง และการกำหนดค่าตอบแทนของพนักงานของบริษัทฯ และคณะผู้บริหาร
 5. มีอำนาจในการทำนิติกรรมผูกพันกับบริษัทฯ ตามขอบเขตที่กำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแล กิจการและระเบียบวิธีปฏิบัติของบริษัทฯ
 6. ให้คำปรึกษาแก่คณะกรรมการบริษัท เกี่ยวกับการตัดสินใจในเรื่องที่มีความสำคัญ
 7. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย
- ทั้งนี้ การมอบอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริหารนั้นจะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใดๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้

ลิงก์กฎบัตร

<https://nicecall.co.th/excom-charter/>

คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

บทบาทหน้าที่

- การสรรหากรรมการ / ผู้บริหารระดับสูง
- การพิจารณาค่าตอบแทน

ขอบเขต อำนาจ หน้าที่และบทบาทความรับผิดชอบ

1. พิจารณาโครงสร้างขนาดและองค์ประกอบคณะกรรมการบริษัท ให้มีความเหมาะสมกับองค์กร และสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป
2. ดูแลให้โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทประกอบไปด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ ที่มีความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย มีประสบการณ์ความรู้

ความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ยึดมั่นในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ทักษะทางวิชาชีพ หรือคุณสมบัติเฉพาะด้านอื่นๆ

3. พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท สรรหาและพิจารณาก่อนการลงประชามติบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสมควรได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท
4. พิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ ให้มีความเป็นอิสระเป็นไป ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด
5. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อย เสนอรายชื่อบุคคลเข้ารับการสรรหาเป็นกรรมการบริษัท โดยมีกำหนดระยะเวลาอย่างเพียงพอก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น
6. กำหนดวิธีการสรรหาและคุณสมบัติ ของผู้ที่จะมาดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
7. ดำเนินการสรรหาและเสนอแนะ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในการดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ต่อคณะกรรมการบริษัท
8. จัดให้มีนโยบายแผนสืบทอดตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงาน เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา
9. พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อยต่างๆ (ยกเว้นของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน) และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้มีความชัดเจน เป็นธรรม และเหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงการเพิ่มมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นในระยะยาว
10. พิจารณากำหนดค่าตอบแทนแก่กรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อย เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นชอบ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ
11. พิจารณาการกำหนดเป้าหมายและประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อพิจารณา ความเหมาะสมในการกำหนดค่าตอบแทน
12. พิจารณาแผนการพัฒนาความรู้ของกรรมการในปัจจุบันและกรรมการเข้าใหม่ ให้มีความเหมาะสมสอดคล้องกับบทบาทหน้าที่ของกรรมการที่ดำรงตำแหน่งอยู่ รวมถึงบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และพัฒนาการต่างๆ ที่สำคัญต่อลักษณะธุรกิจที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่
13. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน มีสิทธิเข้ารับการอบรมหรือเข้าร่วมกิจกรรม เพื่อเป็นการเพิ่มพูนความรู้ในงานที่เกี่ยวข้อง โดยใช้ทรัพยากรของบริษัทฯ
14. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน มีอำนาจเชิญคณะกรรมการบริหารหรือผู้เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุม เพื่อชี้แจงข้อมูลเพิ่มเติมได้
15. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

ลิงก์กฎบัตร

<https://nicecall.co.th/nrc-charter/>

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

บทบาทหน้าที่

- การกำกับดูแลด้านความเสี่ยง

ขอบเขต อำนาจ หน้าที่และบทบาทความรับผิดชอบ

1. กำหนดโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงโดยรวมของบริษัทซึ่งครอบคลุมถึงความเสี่ยงประเภทต่างๆที่สำคัญ เช่น ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านการลงทุน และความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อชื่อเสียงของกิจการ เป็นต้น เพื่อนำเสนอคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทให้ความเห็นชอบ โดยให้สอดคล้องและเป็นไปตามแนวทางการบริหารความเสี่ยงของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2. กำหนดยุทธศาสตร์และแนวทางในการบริหารความเสี่ยงของบริษัทให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้สามารถประเมิน ติดตาม และควบคุมความเสี่ยงแต่ละประเภทให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยให้หน่วยงานต่างๆ มีส่วนร่วมในการบริหารและควบคุมความเสี่ยง

3. ดูแลและติดตามการปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงภายใต้แนวทางและนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
4. กำหนดเกณฑ์วัดความเสี่ยงและเพดานความเสี่ยงที่บริษัทจะยอมรับได้ กำหนดมาตรการที่จะใช้ในการจัดการความเสี่ยงให้เหมาะสมต่อสถานการณ์
5. ประเมินความเสี่ยงในระดับองค์กร และกำหนดวิธีการบริหารความเสี่ยงนั้นให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการบริหารความเสี่ยงตามวิธีการที่กำหนดไว้
6. ทบทวนนโยบายการบริหารความเสี่ยงและปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างเพียงพอที่จะควบคุมความเสี่ยง
7. มีอำนาจในการเรียกบุคคลที่เกี่ยวข้องมาชี้แจงหรือแต่งตั้งและกำหนดบทบาทให้ผู้ปฏิบัติงานทุกระดับมีหน้าที่บริหารความเสี่ยงตามความเหมาะสม และให้รายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงบรรลุวัตถุประสงค์
8. รายงานผลเกี่ยวกับการบริหาร การดำเนินงาน สถานะความเสี่ยงของบริษัท และการเปลี่ยนแปลงต่างๆ รวมถึงสิ่งที่ต้องดำเนินการปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายและกลยุทธ์ที่กำหนดต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ
9. จัดทำคู่มือการบริหารความเสี่ยง
10. ระบุความเสี่ยงด้านต่างๆ พร้อมทั้ง วิเคราะห์ และประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งแนวโน้มซึ่งมีผลกระทบต่อบริษัท
11. จัดทำแผนงานเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยง
12. ประเมินผลและจัดทำรายงานการบริหารความเสี่ยง
13. ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการตรวจสอบหรือคณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

ลิงก์กฎบัตร

<https://nicecall.co.th/risk-of-charter/>

7.3.2 ข้อมูลคณะกรรมการชุดย่อยแต่ละชุด

รายชื่อคณะกรรมการตรวจสอบ

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
1. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ ^(*) เพศ: ชาย อายุ : 61 ปี วุฒิการศึกษา :ปริญญาโท สาขา : การเงิน สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ใช่	ประธานกรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีลาออกระหว่างปี)	19 ต.ค. 2566	การเงิน, ตรวจสอบภายใน, การตรวจสอบ
2. นาย จิตติชัย แสงทอง เพศ: ชาย อายุ : 69 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การจัดการภาครัฐและภาคเอกชน สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ไม่ใช่	กรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีลาออกระหว่างปี)	19 ต.ค. 2566	กฎหมาย, การจัดการความเสี่ยง, การบริหารรัฐกิจ
3. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ เพศ: ชาย อายุ : 59 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : ปรัชญาดุสิตบัณฑิต สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ไม่ใช่	กรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ) ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีลาออกระหว่างปี)	19 ต.ค. 2566	กฎหมาย

คำอธิบายเพิ่มเติม:

(*) กรรมการที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท

รายชื่อคณะกรรมการบริหาร

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง
<p>1. นาย นพพล ชุกกลีน</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 58 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก</p> <p>สาขา : บริหารธุรกิจ</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p>	ประธานกรรมการบริหาร	19 ต.ค. 2566
<p>2. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 49 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท</p> <p>สาขา : การจัดการเทคโนโลยี</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p>	กรรมการบริหาร	19 ต.ค. 2566
<p>3. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์</p> <p>เพศ: หญิง</p> <p>อายุ : 54 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท</p> <p>สาขา : การเงิน</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p>	กรรมการบริหาร	19 ต.ค. 2566
<p>4. นาย เอนก อังตระกูล</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 46 ปี</p> <p>วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี</p> <p>สาขา : การตลาด</p> <p>สัญชาติไทย : ใช่</p> <p>ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่</p>	กรรมการบริหาร	19 ต.ค. 2566

รายชื่อคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ

ชื่อคณะกรรมการชุดย่อย	รายชื่อ	ตำแหน่ง
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	นาย นพพล ชุกกลีน	ประธานกรรมการชุดย่อย
	นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์	กรรมการชุดย่อย (กรรมการอิสระ)
	พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์	กรรมการชุดย่อย (กรรมการอิสระ)
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	นาย นพพล ชุกกลีน	ประธานกรรมการชุดย่อย
	นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร	กรรมการชุดย่อย
	นาย เอนก อังตระกูล	กรรมการชุดย่อย
	นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์	กรรมการชุดย่อย
	นาย จิตติชัย แสงทอง	กรรมการชุดย่อย (กรรมการอิสระ)

7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

รายชื่อและตำแหน่งของผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีผู้บริหารตามคํานิยาม “ผู้บริหาร” ตามประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) จำนวนทั้งสิ้น 6 ท่าน

7.4.1 รายชื่อและตำแหน่งของผู้บริหาร

1. นายศรัณย์ เวชสุภาพร	ตำแหน่ง	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นายเอนก อึ้งตระกูล	ตำแหน่ง	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ
3. นางสาวคนธ์ อุดมรัตน์	ตำแหน่ง	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน
4. นางสาวกัญจน์กร วรกุลสันติ	ตำแหน่ง	ผู้อำนวยการสายงานขาย
5. นายศุภวัตร สมนึกเจริญสุข	ตำแหน่ง	ผู้อำนวยการสายงานบัญชี / สมุห์บัญชี
6. นางสาวพัทรา ตั้งกิจทรงศักดิ์	ตำแหน่ง	ผู้อำนวยการสายงานการเงิน

รายชื่อผู้บริหารสูงสุดและผู้บริหาร 4 รายแรกนับจากผู้บริหารสูงสุด

รายชื่อผู้บริหาร	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
1. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร เพศ: ชาย อายุ : 49 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การจัดการเทคโนโลยี สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ผู้บริหารสูงสุด)	1 มิ.ย. 2556	บริหารธุรกิจ, การตลาด, การจัดการกลยุทธ์, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ
2. นางสาวคนธ์ อุดมรัตน์ ^(*) เพศ: หญิง อายุ : 54 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การเงิน สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน	1 มี.ค. 2566	การเงิน, บัญชี, การจัดการความเสี่ยง, ตรวจสอบภายใน

รายชื่อผู้บริหาร	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
3. นาย เอนก อังตระกูล เพศ: ชาย อายุ : 46 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : การตลาด สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ	1 มิ.ย. 2556	การตลาด
4. นาย ศุภวัตร สมนึกเจริญสุข ^(**) เพศ: ชาย อายุ : 50 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : บัญชี สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ใช่	ผู้อำนวยการสายงานบัญชี	16 มิ.ย. 2565	บัญชี
5. นาง สุพัตรา ตั้งกิจทรงศักดิ์ เพศ: หญิง อายุ : 62 ปี วุฒิการศึกษา : ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขา : บัญชี สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ผู้อำนวยการสายงานการเงิน	1 มิ.ย. 2556	การเงิน, บัญชี
6. นางสาว กัญจน์กร วรกุลสันติ เพศ: หญิง อายุ : 40 ปี วุฒิการศึกษา : ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขา : มัธยมศึกษา สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ผู้อำนวยการสายงานขาย	1 มิ.ย. 2566	การตลาด

คำอธิบายเพิ่มเติม :

(*) ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน

(**) ผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี

(***) แต่งตั้งภายหลังวันสิ้นสุดปีบัญชี ณ ปีรายงาน

7.4.2 นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร

บริษัทฯ มีการกำหนดค่าตอบแทนของผู้บริหารให้อยู่ในอัตราที่เหมาะสม และสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และโครงสร้างรายได้ของผู้บริหารของบริษัทฯที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยพิจารณาถึงเป้าหมายขององค์กร และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ตลอดจนบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหาร ทั้งนี้ การจ่ายค่าตอบแทนของผู้บริหารจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนกำหนดไว้ และนโยบายที่เกี่ยวข้องกับค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูงได้รับการอนุมัติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566

คณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทนมีความ : มี

เห็น

ต่อนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหารหรือไม่

7.4.3 ค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

	2566	2567	2568
ค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหารรวม (บาท)	15,505,435.43	17,964,198.92	20,847,689.00
ค่าตอบแทนกรรมการบริหาร (บาท)	105,000.00	195,000.00	180,000.00
ค่าตอบแทนผู้บริหาร (บาท)	15,400,435.43	17,769,198.92	20,667,689.00

สำหรับปี 2566 จนถึงปี 2568 มีจำนวนผู้บริหาร 6 คนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคมบริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับผู้บริหาร โดยมีรายละเอียดดังนี้

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2566 รวม (ล้านบาท) 15.40

- เงินเดือน (ล้านบาท) 12.87
- โบนัส (ล้านบาท) 0.99
- สวัสดิการ เช่น เบี้ยประชุม (ล้านบาท) 0.02
- ค่าตอบแทนพิเศษ (ล้านบาท) 0.64
- ค่าเดินทาง, ค่าโทรศัพท์ (ล้านบาท) 0.88
- ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน (ล้านบาท) 0.003

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2567 รวม (ล้านบาท) 17.76

- เงินเดือน (ล้านบาท) 13.83
- โบนัส (ล้านบาท) 2.17
- สวัสดิการ เช่น เบี้ยประชุม , กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (ล้านบาท) 0.21
- ค่าตอบแทนพิเศษ (ล้านบาท) 0.02
- ค่าเดินทาง, ค่าโทรศัพท์ (ล้านบาท) 1.45
- ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน (ล้านบาท) 0.08

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2568 รวม (ล้านบาท) 20.67

- เงินเดือน (ล้านบาท) 14.68
- โบนัส (ล้านบาท) 4.03
- สวัสดิการ เช่น เบี้ยประชุม , กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (ล้านบาท) 0.29
- ค่าท่องเที่ยวประจำปี (ล้านบาท) 0.13

- ค่าเดินทาง, ค่าโทรศัพท์ (ล้านบาท) 1.45
- ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน (ล้านบาท) 0.09

ค่าตอบแทนอื่นของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

	2566	2567	2568
เงินที่บริษัทสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับกรรมการผู้บริหารและผู้บริหาร (บาท)	0.00	207,096.08	291,514.55
Employee Stock Ownership Plan (ESOP)	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
Employee Joint Investment Program (EJIP)	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

ค่าตอบแทนอื่น ประกอบด้วย ค่ารถประจำตำแหน่งสำหรับ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ ค่าเดินทางที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าน้ำมัน และเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ตามนโยบายสมทบในอัตราร้อยละ 2 ของค่าจ้าง

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่ายของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่ายของกรรมการบริหารและผู้ : 0.00

บริหารในรอบปีที่ผ่านมา

7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

จำนวนบุคลากรประจำ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีบุคลากรประจำ (ไม่รวมผู้บริหาร) ทั้งหมด จำนวน 140 คน ซึ่งแบ่งตามสายงานได้ ดังต่อไปนี้
ฝ่าย IT 2 คน/ ฝ่ายการเงิน 3/ คน ฝ่ายการตลาด 0 คน/ ฝ่ายจัดซื้อ 3 คน/ ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ 5 คน/ ฝ่ายบัญชี 4 คน/ ฝ่ายบุคคลและธุรการ 6 คน/ ฝ่ายโลจิสติกส์ 13 คน/ ฝ่ายขายทางโทรศัพท์ 104 คน

ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานของบริษัท

จำนวนพนักงาน

	2566	2567	2568
พนักงานรวม (คน)	120	118	146
พนักงานชาย (คน)	28	22	35
พนักงานหญิง (คน)	92	96	111

จำนวนพนักงาน จำแนกตามตำแหน่งและสายงาน

จำนวนพนักงานชาย จำแนกตามตำแหน่ง

	2566	2567	2568
จำนวนพนักงานชาย ระดับปฏิบัติการ (คน)	25	19	32
จำนวนพนักงานชาย ระดับบริหาร (คน)	1	1	1
จำนวนพนักงานชาย ผู้บริหารระดับสูง (คน)	2	2	2

จำนวนพนักงานหญิง จำแนกตามตำแหน่ง

	2566	2567	2568
จำนวนพนักงานหญิง ระดับปฏิบัติการ (คน)	89	93	108
จำนวนพนักงานหญิง ระดับบริหาร (คน)	2	2	2
จำนวนพนักงานหญิง ผู้บริหารระดับสูง (คน)	1	1	1

การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญ

จำนวนพนักงานเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา : ไม่ใช่

ข้อมูลเกี่ยวกับค่าตอบแทนพนักงาน

ค่าตอบแทนบุคลากร (ไม่รวมผู้บริหาร) ของบริษัทฯ สำหรับปี 2566 จนถึง ปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม เท่ากับ 50.60 ล้านบาท 53.87 ล้านบาท และ 57.94 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ค่าตอบแทนบุคลากรดังกล่าวประกอบด้วย เงินเดือน ค่าเดินทาง เบี้ยเลี้ยง โบนัส เป็นต้น

ค่าตอบแทนของพนักงาน

	2566	2567	2568
ค่าตอบแทนพนักงานรวม (บาท)	50,607,550.04	53,874,174.01	57,936,534.64

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident fund: PVD)

นโยบายและแนวปฏิบัติการจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident fund: PVD)

นโยบายการจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ : ไม่มี

ภาพรวมวิธีการกำหนดอัตราเงินสะสมของลูกจ้างและอัตราเงินสมทบของนายจ้าง

การเข้าร่วมเป็นสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD)

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของบริษัทฯ หลักทรัพย์จัดการกองทุนอิสต์สปริง (ประเทศไทย) จำกัด ภายใต้ชื่อ “กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ TMBAM M Choice” ซึ่งจดทะเบียนกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แล้ว ตั้งแต่วันที่ 15 ตุลาคม 2566 เพื่อเป็นการส่งเสริมการออมของพนักงาน โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายสมทบในอัตราส่วนร้อยละ 2 ของค่าจ้างสำหรับบริษัทฯ

รายละเอียดการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (PVD)

จำนวนพนักงานที่เข้าร่วม PVD

	2566	2567	2568
จำนวนพนักงานที่มีสิทธิเข้าร่วม PVD (คน)	0	90	99
จำนวนพนักงานที่เข้าร่วม PVD (คน)	0	62	60
สัดส่วนพนักงานที่เข้าร่วม PVD / พนักงานทั้งหมด (%)	0.00	52.54	41.10
สัดส่วนพนักงานที่เข้าร่วม PVD / พนักงานที่มีสิทธิเข้าร่วม (%)	0.00	68.89	60.61

จำนวนเงินของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

	2566	2567	2568
จำนวนเงินที่นายจ้างสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงาน (บาท)	0.00	390,109.75	564,842.80
จำนวนเงินที่ลูกจ้างสะสมเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (บาท)	0.00	390,109.75	564,842.80

รายละเอียดสรุปการเข้าร่วมเป็นสมาชิก PVD ของพนักงานในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อบริษัท	มีพนักงานเข้าร่วมเป็นสมาชิก PVD	จำนวนพนักงาน (คน)	จำนวนพนักงานที่มีสิทธิเข้าร่วม PVD (คน)	จำนวนพนักงานที่เข้าร่วม PVD (คน)	สัดส่วนพนักงานที่เข้าร่วม PVD จากพนักงานทั้งหมด (%)	สัดส่วนพนักงานที่เข้าร่วม PVD จากพนักงานที่มีสิทธิเข้าร่วม PVD (%)
บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)	มี	146	99	60	41.10%	60.61%

นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการส่งเสริมการออมผ่านกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับลูกจ้างที่ยังไม่ได้เข้าเป็นสมาชิก PVD (ถ้ามี)

7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

7.6.1 ผู้ที่ได้รับมอบหมาย

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี

นายศุภวัตร สมนึกเจริญสุข ดำรงตำแหน่ง ผู้จัดการแผนกบัญชี มาตั้งแต่วันที่ 16 มิถุนายน 2565 คือผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชีของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและเป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนด หลักเกณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทฯ และมาตรฐานทางบัญชี โดย นายศุภวัตร สมนึกเจริญสุข มีประสบการณ์ในการทำงานด้านบัญชีมาไม่น้อยกว่า 3 ปีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องของผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี ปรากฏในเอกสารแนบ 1 “รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท”

เลขานุการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2567 (บริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2567 มีมติแต่งตั้ง นางนันทพัชญ์ โพนินิล เป็นเลขานุการบริษัท โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่กำหนดในมาตรา 89/15 และมาตรา 89/16 ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับบริษัทฯ มติคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัท ปรากฏในเอกสารแนบ 1 “รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท”

หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายใน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2567 มีมติแต่งตั้ง บริษัท บีเค ไอเอ แอนด์ ไอซี จำกัด ให้เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ประจำปี 2567 ซึ่งเป็นบริษัทภายนอก โดยมี นางสาวบุญณี กุศลโสภิต เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน โดย นางสาวบุญณี กุศลโสภิต เป็นผู้มีความรู้เกี่ยวกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี การประเมินความเสี่ยงและการควบคุมภายใน ทั้งในระดับธุรกิจและภาพรวม โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏในเอกสารแนบ 3 “รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน”

นักลงทุนสัมพันธ์ และข้อมูลเพื่อการติดต่อ

เพื่อให้การเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญเป็นไปอย่างถูกต้อง รวดเร็ว และโปร่งใส บริษัทฯ ได้จัดแต่งตั้ง นางนันทพัชญ์ โพนินิล ดำรงตำแหน่งเป็นนักลงทุนสัมพันธ์ ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่อผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุน รวมทั้งข้อมูลทางการเงิน เช่น ผลการดำเนินงานและงบการเงินรายไตรมาส รายงานและการวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารรายไตรมาส เป็นต้น ให้ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนได้ทราบอย่างสม่ำเสมอ เท่าเทียม และครบถ้วนตามความเป็นจริง

ผู้สอบบัญชีของบริษัท

บริษัท สยาม ทรุช สอบบัญชี จำกัด

รายชื่อผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี

ข้อมูลทั่วไป	อีเมล	โทรศัพท์
1. นาย ศุภวัตร สมนึกเจริญสุข	supawat@nicecall.co.th	-

รายชื่อเลขานุการบริษัท

ข้อมูลทั่วไป	อีเมล	โทรศัพท์
1. นาง นัทธพัชญ์ โพธิ์นิล	natthapat@nicecall.co.th	-

รายชื่อหัวหน้างานตรวจสอบภายในหรือผู้ตรวจสอบภายในที่จ้างจากภายนอก

ข้อมูลทั่วไป	อีเมล	โทรศัพท์
1. นางสาว บุญณี กุศลโสภิต	boonnee@bkia.co.th	083-2995959

7.6.2 หัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัทมีการแต่งตั้งหัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์หรือไม่ : มี

รายชื่อหัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์

ข้อมูลทั่วไป	อีเมล	โทรศัพท์
1. นาง นัทธพัชญ์ โพธิ์นิล	natthapat@nicecall.co.th	-

7.6.3 ผู้สอบบัญชีของบริษัท

รายละเอียดการสอบบัญชีของบริษัท

บริษัทผู้สอบบัญชี	ค่าสอบบัญชี (บาท)	ค่าบริการอื่น ๆ	รายชื่อและข้อมูลทั่วไปของ ผู้ สอบบัญชี
บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด เลขที่ 338 อาคารโครงการปริชาคอมเพล็กซ์ อาคาร A ชั้นที่ 8 ถนนรัชดาภิเษก แขวง สามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2275 9599,+669 4559 3894	1,150,000.00	-	1. นาย บรรจง พิษณุประสารณ์ อีเมล: audit@siamtruth.com เลขที่ใบอนุญาต: 7147 2. นางสาว เขมนันท์ ใจขึ้น อีเมล: audit@siamtruth.com เลขที่ใบอนุญาต: 8260 3. นางสาว วราภรณ์ กาญจน รัศมีโชติ อีเมล: audit@siamtruth.com เลขที่ใบอนุญาต: 9927 4. นาย ไกรสิทธิ์ ศิลปมงคลกุล

บริษัทผู้สอบบัญชี	ค่าสอบบัญชี (บาท)	ค่าบริการอื่น ๆ	รายชื่อและข้อมูลทั่วไปของ ผู้ สอบบัญชี
			อีเมล: audit@siamtruth.com เลขที่ใบอนุญาต: 9429

7.6.4 บุคลากรที่ได้รับมอบหมาย กรณีที่เป็นบริษัทต่างประเทศ

บริษัทมีบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้เป็นตัวแทนในประเทศไทยหรือไม่ : ไม่มี

รายชื่อบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้เป็นตัวแทนในประเทศไทย

8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท สำหรับรอบปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังต่อไปนี้

คณะกรรมการบริษัทได้ติดตามรายงานผลการดำเนินงานและสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ทุกไตรมาส และร่วมกันพิจารณาวางแผนกลยุทธ์ และนโยบายสำหรับการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี กฎระเบียบและความต้องการของผู้บริโภค เป็นต้น เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินกิจการได้อย่างราบรื่น และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของ บริษัทฯ ในอนาคต นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้กำกับดูแลความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง ครบถ้วน เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมทั้งหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน (The Principles of Good Corporate Governance of Listed Companies) ตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) กำหนด และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ตามแนวทางที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) กำหนด

8.1.1 การสรรหากรรมการ / การพัฒนากรรมการ / การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะเป็นผู้ทำการสรรหาและเสนอชื่อบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนดในกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท จากนั้นจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ต่อไป บริษัทฯ มีนโยบายการแต่งตั้งกรรมการอิสระที่มีความเป็นอิสระอย่างแท้จริงจากฝ่ายบริหารและปราศจากความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือความสัมพันธ์อื่นใดอันอาจมีอิทธิพลต่อการใช้ดุลยพินิจอย่างเป็นอิสระ จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดและต้องไม่ต่ำกว่า 3 คน โดย ณ วันที่ 4 ตุลาคม 2566 คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งไม่น้อยกว่าหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมดโดยกรรมการของบริษัทฯ ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1. บรรลุนิติภาวะ
2. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย คนไร้ความสามารถ หรือคนเสมือนไร้ความสามารถ
3. ไม่เคยรับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุกในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์สินที่ได้กระทำความผิดโดยทุจริต
4. ไม่เคยถูกลงโทษไล่ออก หรือปลดออกจากราชการ หรือองค์กร หรือหน่วยงานของรัฐบาลทุจริตต่อหน้าที่
5. กรรมการต้องมีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีคุณธรรม จริยธรรม มีความซื่อสัตย์ และมีเวลาอย่างเพียงพอที่จะอุทิศให้กับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการอย่างเต็มที่
6. กรรมการสามารถดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่นได้ แต่ต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทฯ โดยกำหนดให้กรรมการควรดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ไม่เกิน 5 บริษัท
7. กรรมการต้องไม่เป็นกรรมการในนิติบุคคลอื่นที่มีสภาพและลักษณะการดำเนินธุรกิจอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ เว้นแต่เป็นกิจการที่บริษัท บริษัทย่อย หรือบริษัทที่เกี่ยวข้องลงทุนอยู่ด้วย หรือได้มีการแจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง

การเลือกตั้ง และวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริษัท

1. ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้งให้กรรมการออกจากตำแหน่งหนึ่งในสาม ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงกับส่วนหนึ่งในสาม
2. กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้ใช้วิธีจับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่ย้ายในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการที่ออกตามวาระนั้นอาจถูกเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้
3. ให้กรรมการบริษัท ดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และเมื่อครบกำหนดออกตามวาระ อาจได้รับพิจารณาเลือกตั้งให้เป็นกรรมการบริษัทต่อไปได้

4. ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการเลือกบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ซึ่งมีคุณสมบัติตามกฎหมายกำหนดเข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าวจะอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่แทน เว้นแต่วาระของกรรมการเหลือน้อยกว่า 2 เดือน คณะกรรมการไม่จำเป็นต้องสรรหาบุคคลเข้าเป็นกรรมการแทนตำแหน่งกรรมการที่ว่างลง

5. กรรมการที่ประสงค์จะลาออกจากตำแหน่ง ให้ยื่นหนังสือลาออกต่อบริษัทล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน การลาออกจะมีผลนับแต่วันที่ได้รับอนุมัติให้ลาออกไปถึงบริษัท

6. นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการบริษัทพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- ขาดคุณสมบัติในข้อ 3
- ลาออก
- เสียชีวิต
- ขาดคุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้ออกจากตำแหน่งศาลมีคำสั่งให้ออก

ข้อมูลเกี่ยวกับการสรรหาคณะกรรมการ

การสรรหากรรมการ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 (บริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2566 ได้มีมติอนุมัติกฎบัตรของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ซึ่งกำหนดให้ ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการสรรหาและคัดเลือกกรรมการ ดังต่อไปนี้

1. พิจารณาโครงสร้างขนาดและองค์ประกอบคณะกรรมการบริษัท ให้มีความเหมาะสมกับองค์กร และสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

2. ดูแลให้โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ ที่มีความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย มีประสบการณ์ ความรู้ความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ยึดมั่นในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ทักษะทางวิชาชีพ หรือคุณสมบัติเฉพาะด้านอื่นๆ

3. พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท สรรหาและพิจารณากันกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสมควรได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท

4. พิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ ให้มีความเป็นอิสระเป็นไป ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด

5. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อย เสนอรายชื่อบุคคลเข้ารับการสรรหาเป็นกรรมการบริษัท โดยมีกำหนดระยะเวลาอย่างเพียงพอต่อการประชุมผู้ถือหุ้น

6. กำหนดวิธีการสรรหาและคุณสมบัติ ของผู้ที่จะมาดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

7. ดำเนินการสรรหาและเสนอแนะ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในการดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ต่อคณะกรรมการบริษัท

8. จัดให้มีนโยบายแผนสืบทอดตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงาน เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

9. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะจัดให้มีการประชุม เพื่อพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการ สรรหาบุคคลเพื่อให้ได้กรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติที่จะทำให้องค์กรมีองค์ประกอบความรู้ ความชำนาญที่เหมาะสมรวมทั้งมีการพิจารณาประวัติของบุคคลดังกล่าว และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท ก่อนจะนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นผู้แต่งตั้งกรรมการบริษัท นอกจากนี้ บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงข้อมูลอย่างเพียงพอเกี่ยวกับบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อเพื่อประกอบการตัดสินใจ โดยให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์ และวิธีการดังต่อไปนี้

(1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียง

(2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตาม (1) เลือกตั้งบุคคลเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีเลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากที่สุดเพียงได้ไม่

(3) บุคคลที่ได้รับคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และออกเสียงลงคะแนน และได้คะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่พึงมีหรือพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ประธานในที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

รายชื่อกรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
1. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)	12 ต.ค. 2566	การเงิน, ตรวจสอบภายใน, การตรวจสอบ
2. นาย จิตติชัย แสงทอง	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)	12 ต.ค. 2566	กฎหมาย, การจัดการความเสี่ยง, การบริหารรัฐกิจ

การสรรหากรรมการอิสระ

หลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการอิสระ

กรรมการอิสระตามความหมายของบริษัท มีคุณสมบัติดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้รวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้นๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่ส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษา ของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็น กรรมการ ผู้บริหารหรือ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
4. ไม่เป็นหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระ ของตน รวมทั้ง ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัยหรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง ความสัมพันธ์ทางธุรกิจตามวรรคหนึ่งรวมถึงการทำรายการทางการค้าที่กระทำเป็นประจำเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค่าประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นที่ตนเองทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญาที่มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่ร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไปแล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าวให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่าง 1 ปีก่อนวันที่ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน
5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือ ที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็น ผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง
7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่นซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

10. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพของกรรมการอิสระในรอบปีที่ผ่านมา

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพ ของกรรมการ : ไม่มี

อิสระในรอบปีที่ผ่านมา

การสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

วิธีการสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 (บริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2566 ได้มีมติอนุมัตินโยบายการสรรหาผู้บริหารมาสืบทอดตำแหน่งที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต (Critical Positions) รวมถึงกำหนดขั้นตอน และหลักเกณฑ์การพิจารณาการประเมินความสามารถ ประเมินศักยภาพของผู้บริหารที่สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจดังกล่าวไว้อย่างชัดเจน (Talent Review Process) โดยมีแผนการสืบทอดตำแหน่งงานของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. แผนการสืบทอดตำแหน่งงานในตำแหน่งงานที่มีความสำคัญ (Succession Plan for Critical Position) : เป็นการวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่งตามระยะเวลาที่คาดว่าผู้สืบทอดตำแหน่งมีความพร้อมในการดำรงตำแหน่งนั้น ๆ ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้
 - พร้อมที่จะดำรงตำแหน่งทันที (Ready Now)
 - พร้อมที่จะดำรงตำแหน่งในระยะเวลา 2-3 ปี (Ready in 2-3 years)
 - พร้อมที่จะดำรงตำแหน่งในระยะเวลา 3-5 ปี (Ready in 3-5 years)
2. แผนการสืบทอดตำแหน่งงานในกรณีฉุกเฉิน (Succession for Emergency Plan) : เป็นการวางตัวพนักงานที่จะมารับหน้าที่แทนผู้บริหารในตำแหน่งงานสำคัญเป็นการชั่วคราวเฉพาะในกรณีฉุกเฉิน โดยบริษัทได้สนับสนุนให้ผู้บริหารแต่ละฝ่ายกำหนดชื่อผู้สืบทอดตำแหน่งในกรณีฉุกเฉินไว้ โดยอาจแบ่งงานออกเป็น ส่วน ๆ และ มีชื่อผู้รับผิดชอบแต่ละส่วนงานอย่างชัดเจน

การจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่งงาน จะทำควบคู่ไปกับการประเมินศักยภาพของพนักงาน (Talent Review Process) และแผนพัฒนาศักยภาพของพนักงานรายบุคคล (Individual Development Plan) ฝ่ายทรัพยากรบุคคลร่วมกับผู้บริหารของแต่ละหน่วยงานจะร่วมกันประเมินศักยภาพของพนักงานและกำหนดแผนพัฒนาพนักงานรายบุคคล (Individual Development Plan) อย่างชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งพนักงานที่เป็นผู้สืบทอดตำแหน่ง จะมีการวิเคราะห์ขีดความสามารถ เพื่อใช้ในการทำแผนพัฒนาขึ้นเป็นขั้นตอน และมีการติดตาม ประเมินผล การพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ แผนงานต่าง ๆ จะถูกปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับความต้องการขององค์กรตามความจำเป็น เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานและองค์กร จะได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่ ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง และนำไปสู่การวางแผนกลยุทธ์ด้านการสืบทอดตำแหน่งงานขององค์กรต่อไป

วิธีการสรรหาบุคคลที่จะแต่งตั้ง เป็นกรรมการ ผ่านคณะกรรมการ : ใช่

สรรหาหรือไม่

วิธีการสรรหาบุคคลที่จะแต่งตั้ง เป็นผู้บริหารระดับสูงสุด ผ่านคณะ : ใช่

กรรมการสรรหาหรือไม่

จำนวนกรรมการที่มาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่

จำนวนกรรมการที่มาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แต่ละกลุ่มในรอบปีที่ผ่านมา : 2

(คน)

สิทธิของผู้ลงหุ้นรายย่อยในการแต่งตั้งกรรมการ

บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอรายชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท โดยผ่านการพิจารณาคุณสมบัติจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

วิธีการแต่งตั้งกรรมการ : วิธีการแต่งตั้งกรรมการแต่ละรายต้องได้รับคะแนนเสียงเห็นชอบเกินกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนากรรมการ

นโยบายการพัฒนากรรมการ

บริษัทฯ จะมีการจัดอบรม และให้ความรู้เกี่ยวกับองค์กรเบื้องต้นสำหรับกรรมการคนใหม่ที่เข้ามาดำรงตำแหน่ง เพื่อให้เข้าใจเนื้องาน บทบาท หน้าที่ความรับผิดชอบต่างๆ โดยครอบคลุมทุกด้านเพื่อให้ปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพและพร้อมปรับตัวกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยภายนอก และแนวทางการพัฒนาบริษัทฯ ในระยะยาว

1. บริษัทกำหนดให้มีสมรรถนะสำหรับผู้บริหาร (Managerial Competency) เพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการพัฒนาผู้บริหารให้มีทักษะความรู้ ความสามารถในการทำงานให้ประสบความสำเร็จ
2. บริษัทจัดให้มีหลักสูตรการฝึกอบรมและแนวทางการพัฒนาอื่น ๆ ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับสมรรถนะสำหรับผู้บริหาร ให้กับผู้บริหารของบริษัท
3. บริษัทจัดให้มีการปฐมนิเทศผู้บริหารที่เข้าดำรงตำแหน่งใหม่ เพื่อสนับสนุนให้ผู้บริหารสามารถปรับตัวเข้ากับบทบาท ความรับผิดชอบ และความคาดหวังของตำแหน่งใหม่ได้อย่างเหมาะสม
4. บริษัทส่งเสริมให้ผู้บริหารแบ่งปันประสบการณ์ในการทำงานแก่ผู้บริหารและพนักงานในบริษัท เพื่อสร้างบรรยากาศในการเรียนรู้ และการพัฒนาภายในองค์กร

การพัฒนากรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

รายละเอียดการพัฒนากรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อกรรมการ	เข้าร่วมอบรมในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา	ประวัติการเข้าร่วมอบรม
1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2550: Director Certification Program (DCP)
2. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2566: Director Accreditation Program (DAP)
3. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2567: Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) • 2551: Advanced Audit Committee Program (AACP) • 2551: Director Accreditation Program (DAP)
4. นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2567: Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) • 2566: Director Accreditation Program (DAP)
5. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2566: Director Accreditation Program (DAP)
6. นาย นพพล ชุกกลีน (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2566: Director Accreditation Program (DAP)
7. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการ)	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2566: Director Accreditation Program (DAP)

ข้อมูลเกี่ยวกับการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

เกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในรูปแบบของการประเมินเป็นรายคณะและรายบุคคล โดยผลการประเมินจะนำมาใช้เป็นกรอบในการพิจารณาทบทวนการปฏิบัติงานในหน้าที่ ปัญหา และอุปสรรคต่าง ๆ และนำผลการประเมินมาวิเคราะห์การปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ ตลอดจนนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงกับพัฒนาการดำเนินงานต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกำหนดการในการทำประเมินผลการปฏิบัติงานในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2568

การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายให้คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยเป็นประจำปี ต้องดำเนินการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเอง และประเมินผลการปฏิบัติงานโดยรวม โดยใช้แบบประเมินที่บริษัทปรับปรุงจากแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งรวบรวมปัญหาอุปสรรคในการปฏิบัติงานที่อาจเป็นเหตุให้การปฏิบัติงานไม่บรรลุวัตถุประสงค์ให้คณะกรรมการบริษัททราบทุกปี เพื่อนำมาวิเคราะห์และกำหนดมาตรการในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการต่อไป

ทั้งนี้เมื่อคณะกรรมการจัดทำแบบประเมินแล้วเสร็จ เลขานุการบริษัทจะรวบรวมแบบประเมิน ประมวลผล และแจ้งผลการประเมินให้คณะกรรมการบริษัททราบในการประชุมคราวถัดไป และรายงานผลการประเมินไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี / รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

รายละเอียดการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

รายชื่อคณะกรรมการ	รูปแบบการประเมินผล	เกรด / คะแนนที่ได้รับเฉลี่ย	เกรด / คะแนนเต็ม
คณะกรรมการบริษัท	การประเมินแบบรายคณะ	ดีเยี่ยม / 99.14	ดีเยี่ยม /100
	การประเมินแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)	ดีเยี่ยม / 100	ดีเยี่ยม / 100
	การประเมินแบบรายบุคคล แบบไขว้ (ประเมินกรรมการท่านอื่น)	ไม่มี	ไม่มี
คณะกรรมการตรวจสอบ	การประเมินแบบรายคณะ	ดีเยี่ยม / 100	ดีเยี่ยม /100
	การประเมินแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)	ดีเยี่ยม	ดีเยี่ยม /100
	การประเมินแบบรายบุคคล แบบไขว้ (ประเมินกรรมการท่านอื่น)	ไม่มี	ไม่มี
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	การประเมินแบบรายคณะ	ดีเยี่ยม /100	ดีเยี่ยม /100
	การประเมินแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)	ดีเยี่ยม / 100	ดีเยี่ยม /100
	การประเมินแบบรายบุคคล แบบไขว้ (ประเมินกรรมการท่านอื่น)	ไม่มี	ไม่มี
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	การประเมินแบบรายคณะ	ดีเยี่ยม /100	ดีเยี่ยม /100
	การประเมินแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)	ดีเยี่ยม /100	ดีเยี่ยม /100
	การประเมินแบบรายบุคคล แบบไขว้ (ประเมินกรรมการท่านอื่น)	ไม่มี	ไม่มี

8.1.2 การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนคณะกรรมการรายบุคคล

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

จำนวนการประชุมของคณะกรรมการบริษัท ในรอบปีที่ผ่านมา (ครั้ง) : 4

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี (AGM) : 28 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. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)	4	/	4	1	/	1	N/A	/	N/A
2. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการ)	4	/	4	1	/	1	N/A	/	N/A
3. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	4	/	4	1	/	1	N/A	/	N/A
4. นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	4	/	4	1	/	1	N/A	/	N/A
5. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	3	/	4	1	/	1	N/A	/	N/A
6. นาย นพพล ชุกกลีน (กรรมการ)	4	/	4	1	/	1	N/A	/	N/A
7. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการ)	4	/	4	1	/	1	N/A	/	N/A

รายละเอียดการสรุปสัดส่วนการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อกรรมการ	อัตราการเข้าประชุมคณะกรรมการบริษัท	อัตราการเข้าประชุม AGM	อัตราการเข้าประชุม EGM
1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)	4/4 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
2. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการ)	4/4 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
3. นาย ระพีพัฒน์ สอนศิลป์พงศ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	4/4 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
4. นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	4/4 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
5. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	3/4 (75.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
6. นาย นพพล ชุกกลิน (กรรมการ)	4/4 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
7. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการ)	4/4 (100.00%)	1/1 (100.00%)	N/A
อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย	(96.43%)	100.00%	N/A

รายละเอียดสาเหตุกรณีที่กรรมการบริษัทไม่สามารถเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัท

ติดภาระกิจสำคัญ

คำตอบแทนของคณะกรรมการ

ลักษณะคำตอบแทนของคณะกรรมการ

บริษัทฯ มีการกำหนดคำตอบแทนของกรรมการให้อยู่ในอัตราที่เหมาะสม และสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และโครงสร้างรายได้ของกรรมการของกลุ่มบริษัทฯ ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยพิจารณาถึงเป้าหมายขององค์กร และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ตลอดจนบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการ ทั้งนี้ อำนาจการกำหนดคำตอบแทนจะอยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของกฏบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายคำตอบแทนของกรรมการบริษัทกรรมการชุดย่อยต่างๆ(ยกเว้นของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน)และประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้มีความ ชัดเจน เป็นธรรม และเหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบ กับอัตราคำตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงการเพิ่มมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นในระยะยาว
2. พิจารณากำหนดคำตอบแทนแก่กรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยเพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นชอบ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ
3. พิจารณาการกำหนดเป้าหมายและประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อพิจารณา ความเหมาะสมในการกำหนดคำตอบแทน

คำตอบแทนของคณะกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 ประจำปี 2568 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2568 ได้มีมติอนุมัติค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย ประจำปี 2568 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าตอบแทน ประจำปี 2568 (ค่าเบี้ยประชุมต่อครั้ง)

คณะกรรมการบริษัท

- ประธานกรรมการบริษัท 25,000 บาท
- กรรมการบริษัท 15,000 บาท

คณะกรรมการตรวจสอบ

- ประธานกรรมการตรวจสอบ 25,000 บาท
- กรรมการตรวจสอบ 15,000 บาท

คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

- ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน 15,000 บาท
- กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน 10,000 บาท

คณะกรรมการบริหาร

- ประธานกรรมการบริษัท 15,000 บาท
- กรรมการบริหาร 10,000 บาท

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

- ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง 15,000 บาท
- กรรมการบริหารความเสี่ยง 10,000 บาท

หมายเหตุ: กรรมการที่เป็นพนักงานและผู้บริหารของบริษัทฯ จะไม่ได้รับค่าตอบแทนดังกล่าว

รายละเอียดค่าตอบแทนของกรรมการแต่ละรายบุคคลในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				ค่าตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	
1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)			274,545.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท (ประธานกรรมการ)	100,000.00	174,545.00	274,545.00	ไม่มี	
2. นาย ศรีณย์ เวชสุภาพร (กรรมการ)			0.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (กรรมการชุดย่อย)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
3. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			286,364.00		N/A

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				คำตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	คำตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	คำตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	60,000.00	116,364.00	176,364.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ (ประธานกรรมการตรวจสอบ)	100,000.00	0.00	100,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (กรรมการชุดย่อย)	10,000.00	0.00	10,000.00	ไม่มี	
4. นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			266,364.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	60,000.00	116,364.00	176,364.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ (กรรมการตรวจสอบ)	60,000.00	0.00	60,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (กรรมการชุดย่อย)	30,000.00	0.00	30,000.00	ไม่มี	
5. พล.ต.ท. อึ้งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)			216,364.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	45,000.00	116,364.00	161,364.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ (กรรมการตรวจสอบ)	45,000.00	0.00	45,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (กรรมการชุดย่อย)	10,000.00	0.00	10,000.00	ไม่มี	
6. นาย นพพล ชุกกลีน (กรรมการ)			416,364.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	60,000.00	116,364.00	176,364.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร (ประธานกรรมการบริหาร)	180,000.00	0.00	180,000.00	ไม่มี	

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				คำตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	คำตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	คำตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (ประธานกรรมการชุดย่อย)	15,000.00	0.00	15,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (ประธานกรรมการชุดย่อย)	45,000.00	0.00	45,000.00	ไม่มี	
7. นาง เสวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการ)			0.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท (กรรมการ)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (กรรมการชุดย่อย)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
8. นาย เอนก อังตระกูล (กรรมการบริหาร)			0.00		N/A
คณะกรรมการบริหาร (กรรมการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (กรรมการชุดย่อย)	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	

รายละเอียดสรุปคำตอบแทนแต่ละรายคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อคณะกรรมการ	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	คำตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)
1. คณะกรรมการบริษัท	325,000.00	640,001.00	965,001.00
2. คณะกรรมการตรวจสอบ	205,000.00	0.00	205,000.00
3. คณะกรรมการบริหาร	180,000.00	0.00	180,000.00
4. คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	35,000.00	0.00	35,000.00
5. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	75,000.00	0.00	75,000.00

คำตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่ายของกรรมการบริษัท

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่าย ของกรรมการบริษัทในรอบปีที่ : 0.00

ผ่านมา

(บาท)

8.1.3 การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทรวม

กลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทรวม

บริษัทมีบริษัทย่อยและบริษัทรวมหรือไม่ : ไม่มี

กลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทรวม : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ

8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพิจารณารายการต่าง ๆ อย่างโปร่งใส และเป็นประโยชน์ต่อบริษัทเป็นสำคัญ โดยได้กำหนดนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้มีความสำคัญต่อการพิจารณารายการต่าง ๆ อย่างโปร่งใส และเป็นประโยชน์ต่อบริษัทเป็นสำคัญ โดยบริษัทฯ ได้ติดตามดูแลการปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ โดยกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้ปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างเคร่งครัด

ทั้งนี้ ในปี 2566 จนถึงปี 2568 ไม่มีข้อร้องเรียนและการกระทำผิดที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์แต่อย่างใด

การดำเนินงานในเรื่องการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการป้องกันความขัดแย้ง ทางผล : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ

ประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่

จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์รวม (กรณี)	0	0	0

การป้องกันการใช้อิทธิพลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

บริษัทฯ ได้กำกับดูแลการปฏิบัติตามนโยบายการดูแลการใช้อิทธิพลภายในอย่างเคร่งครัด โดยห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำข้อมูลต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนทั่วไป หรือข้อมูลที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ เสียหาย หรือเสียเปรียบ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงข้อมูลผลการดำเนินงาน ข้อมูลทางการเงิน หรือข้อมูลอื่นใดของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชน (“ความลับทางธุรกิจ”) ไปเปิดเผยไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ไปใช้ หรือนำไปแสวงหาประโยชน์แก่ตนเองหรือผู้อื่น อันก่อให้เกิดการได้เปรียบบุคคลอื่น และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม รวมทั้งต้องไม่ทำการซื้อขายหลักทรัพย์หรือเข้าผูกพันตามสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่เกี่ยวข้องกับหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ในปี 2566 และปี 2568 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการดูแลการใช้อิทธิพลภายในแต่อย่างใด

การดำเนินงานในเรื่องการป้องกันการใช้อิทธิพลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการป้องกันการใช้อิทธิพลภายใน เพื่อ : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ

แสวงหาผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่

จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ การใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์รวม (กรณี)	0	0	0

การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ได้ติดตามดูแลการปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด และห้ามคณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานเข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบทั้งทางตรงและทางอ้อม

ทั้งนี้ ในปี 2566 และปี 2568 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนด้านการกระทำทุจริตคอร์รัปชันแต่อย่างใด

การดำเนินงานในเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ มีการดำเนินงานในเรื่องการต่อต้าน ทุจริตคอร์รัปชันในรอบปีที่ : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ
ผ่านมาหรือไม่

จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันรวม (กรณี)	0	0	0

การแจ้งเบาะแส (Whistleblowing)

บริษัทฯ จัดให้มีมาตรการในการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน เกี่ยวกับการกระทำผิดกฎหมาย จรรยาบรรณทางธุรกิจ หรือพฤติกรรมที่อาจส่งถึงการทุจริตคอร์รัปชันของกรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของกลุ่มบริษัท โดยจัดช่องทางการสื่อสารที่หลากหลาย เพื่อเปิดโอกาสให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียสามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนมายังบริษัทได้สะดวกและเหมาะสม โดยผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนจะต้องระบุรายละเอียดของเรื่องที่แจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน พร้อมชื่อ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ ส่งมายังช่องทางการรับเรื่องตามที่บริษัทกำหนด

- ช่องทางการรับแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนการทุจริตคอร์รัปชัน
 - ทางอีเมล boonyavat13@gmail.com หรือ rapeepat.suansilpong@gmail.com
 - ทางไปรษณีย์ ส่งถึง ประธานกรรมการบริษัท หรือประธานกรรมการตรวจสอบ
(ตามที่อยู่ 76/94,96 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220)

ทั้งนี้ ปี 2566 และปี 2568 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนและแจ้งเบาะแสการกระทำความผิดแต่อย่างใด

การดำเนินงานในเรื่องการแจ้งเบาะแสในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ มีการดำเนินงานในเรื่องการแจ้งเบาะแส ในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่ : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ
ไม่

จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการแจ้งเบาะแส

	2566	2567	2568
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่ได้รับผ่านช่องทางการแจ้งเบาะแสรวม (กรณี)	0	0	0

การติดตามการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการอื่น ๆ

การปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการที่ดี

ในการดำเนินงานที่ผ่านมา คณะกรรมการของบริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมทั้งได้ยึดถือและปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน (The Principles of Good Corporate Governance of Listed Companies) ตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) กำหนด และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ตามแนวทางที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) กำหนด โดยบริษัทฯ ได้ติดตามดูแลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการที่ดีของกรรมการอย่างเคร่งครัด

ทั้งนี้ ในปี 2566 จนถึงปี 2568 ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีแต่อย่างใด การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

1.1 การแจ้งเบาะแส (Whistleblowing)

ในปี 2568 บริษัทฯ ไม่ได้รับเรื่องร้องเรียนหรือการแจ้งเบาะแสดูแลการกระทำผิดกฎหมาย หรือกระทำผิดจากการทุจริต ผิดจรรยาบรรณ หรือพฤติกรรมที่อาจส่งถึงการทุจริตคอร์รัปชัน ของบุคคลในองค์กรแต่อย่างใด

1.2 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลกำกับดูแลการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ ด้วยความโปร่งใส ยุติธรรม และตรวจสอบได้ โดยในปี 2568 บริษัทฯ มีการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่ถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐาน และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง

8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา

8.2.1 การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ

การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ (ครั้ง) : 4

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ			เข้าร่วมประชุมเฉลี่ย
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	
1. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (ประธานกรรมการตรวจสอบ)	4	/	4	4/4 (100.00%)
2. นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการตรวจสอบ)	4	/	4	4/4 (100.00%)
3. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการตรวจสอบ)	3	/	4	3/4 (75.00%)
อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย				91.66%

8.2.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

สำหรับรอบปี 2566 ถึงปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาเรื่องสำคัญ ดังต่อไปนี้

- 1) สอบทานความถูกต้องและความน่าเชื่อถือ ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ ตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป
- 2) สอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
- 3) พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคล ซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
- 4) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เหมาะสม และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้างานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
- 5) พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ
- 6) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบบริหารความเสี่ยง และมาตรการในการจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสม มีประสิทธิภาพ
- 7) สอบทานและให้ความเห็นต่อแผนตรวจสอบภายใน และการปฏิบัติงานของสำนักงานตรวจสอบภายใน

8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ

คณะกรรมการบริหาร

- 1) พิจารณากำหนดกลยุทธ์และแผนการดำเนินงาน รวมทั้งกำกับดูแลการจัดการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสิทธิผลสูงสุด
- 2) ทบทวนผลการดำเนินงานเป็นระยะเพื่อหาแนวทางแก้ไขอย่างรวดเร็วให้บรรลุเป้าหมายธุรกิจ
- 3) พิจารณาและให้ความเห็นชอบงบประมาณประจำปี และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของบริษัทฯ ก่อนเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป
- 4) กำหนดโครงสร้างองค์กรและบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โดยครอบคลุมทั้งเรื่องการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง การเลิกจ้าง และการกำหนดค่าตอบแทนของพนักงานของบริษัทฯ และคณะผู้บริหาร
- 5) มีอำนาจในการทำนิติกรรมผูกพันกับบริษัทฯ ตามขอบเขตที่กำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแล กิจการและระเบียบวิธีปฏิบัติของบริษัทฯ
- 6) ให้คำปรึกษาแก่คณะกรรมการบริษัท เกี่ยวกับการตัดสินใจในเรื่องที่มีความสำคัญ
- 7) ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน

- 1) ดูแลให้โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ ที่มีความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย มีประสบการณ์ความรู้ ความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน ยึดมั่นในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ทักษะทางวิชาชีพ หรือคุณสมบัติเฉพาะด้านอื่นๆ
- 2) พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท สรรหาและพิจารณากันกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสมควรได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท
- 3) พิจารณาคูณสมบัติของบุคคลที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ ให้มีความเป็นอิสระเป็นไป ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด
- 4) ดำเนินการสรรหาและเสนอแนะ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในการดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ต่อคณะกรรมการบริษัท
- 5) พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการบริษัทกรรมการชุดย่อยต่างๆ(ยกเว้นของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน)และประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้มีความ ชัดเจน เป็นธรรม และเหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบ กับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงการเพิ่มมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นในระยะยาว
- 6) พิจารณากำหนดค่าตอบแทนแก่กรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยเพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นชอบ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ 7) พิจารณาการกำหนดเป้าหมายและประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อพิจารณา ความเหมาะสมในการกำหนดค่าตอบแทน

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

- 1) กำหนดโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงโดยรวมของบริษัทซึ่งครอบคลุมถึงความเสี่ยงประเภทต่างๆที่สำคัญ เช่น ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านการลงทุน และความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อชื่อเสียงของกิจการ เป็นต้น เพื่อนำเสนอคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทให้ความเห็นชอบ โดยให้สอดคล้องและเป็นไปตามแนวทางการบริหารความเสี่ยงของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 2) กำหนดยุทธศาสตร์และแนวทางในการบริหารความเสี่ยงของบริษัทให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้สามารถประเมิน ติดตาม และควบคุมความเสี่ยงแต่ละประเภทให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยให้หน่วยงานต่างๆ มีส่วนร่วมในการบริหารและควบคุมความเสี่ยง
- 3) ดูแลและติดตามการปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงภายใต้แนวทางและนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- 4) กำหนดเกณฑ์วัดความเสี่ยงและเพดานความเสี่ยงที่บริษัทจะยอมรับได้ กำหนดมาตรการที่จะใช้ในการจัดการความเสี่ยงให้เหมาะสมต่อสถานการณ์
- 5) ประเมินความเสี่ยงในระดับองค์กร และกำหนดวิธีการบริหารความเสี่ยงนั้นให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการบริหารความเสี่ยงตามวิธีการที่กำหนดไว้
- 6) ทบทวนนโยบายการบริหารความเสี่ยงและปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพและสิทธิผลอย่างเพียงพอที่จะควบคุมความเสี่ยง

- 7) จัดทำคู่มือการบริหารความเสี่ยง
- 8) จัดทำแผนงานเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยง
- 9) ประเมินผลและจัดทำรายงานการบริหารความเสี่ยง

8.3.1 - 8.3.2 การเข้าประชุมและผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ

การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหาร

การประชุมคณะกรรมการบริหาร (ครั้ง) : 12

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหาร			เข้าร่วมประชุมเฉลี่ย
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	
1. นาย นพพล ชุกกลิน (ประธานกรรมการบริหาร)	12	/	12	12 / 12 (100.00%)
2. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการบริหาร)	12	/	12	12 / 12 (100.00%)
3. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการบริหาร)	12	/	12	12 / 12 (100.00%)
4. นาย เอนก อังตระกูล (กรรมการบริหาร)	12	/	12	12 / 12 (100.00%)
อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย				100.00%

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหาร

1. พิจารณากำหนดกลยุทธ์และแผนการดำเนินงาน รวมทั้งกำกับดูแลการจัดการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสิทธิผลสูงสุด
2. ทบทวนผลการดำเนินงานเป็นระยะเพื่อหาแนวทางแก้ไขอย่างรวดเร็วให้บรรลุเป้าหมายธุรกิจ
3. พิจารณาและให้ความเห็นชอบงบประมาณประจำปี และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของบริษัทฯ ก่อนเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป
4. กำหนดโครงสร้างองค์กรและบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โดยครอบคลุมทั้งเรื่องการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง การเลิกจ้าง และการกำหนดค่าตอบแทนของพนักงานของบริษัทฯ และคณะผู้บริหาร
5. มีอำนาจในการทำนิติกรรมผูกพันกับบริษัทฯ ตามขอบเขตที่กำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแล กิจการและระเบียบวิธีปฏิบัติของบริษัทฯ
6. ให้คำปรึกษาแก่คณะกรรมการบริษัท เกี่ยวกับการตัดสินใจในเรื่องที่มีความสำคัญ
7. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

การเข้าประชุมของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

การประชุมคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (ครั้ง) : 1

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน			เข้าร่วมประชุมเฉลี่ย
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	
1. นาย นพพล ชุกกลิน (ประธานกรรมการชุดย่อย)	1	/	1	1 / 1 (100.00%)
2. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการชุดย่อย, กรรมการอิสระ)	1	/	1	1 / 1 (100.00%)
3. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการชุดย่อย, กรรมการอิสระ)	1	/	1	1 / 1 (100.00%)
อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย				100.00%

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน

- 1) ดูแลให้โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทประกอบไปด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ ที่มีความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย มีประสบการณ์ความรู้ ความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ยึดมั่นในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ทักษะทางวิชาชีพ หรือคุณสมบัติเฉพาะด้านอื่นๆ
- 2) พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท สรรหาและพิจารณากันกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสมควรได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท
- 3) พิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ ให้มีความเป็นอิสระเป็นไป ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด
- 4) ดำเนินการสรรหาและเสนอแนะ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในการดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ต่อคณะกรรมการบริษัท
- 5) พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการบริษัทกรรมการชุดย่อยต่างๆ(ยกเว้นของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน)และประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้มีความ ชัดเจน เป็นธรรม และเหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงการเพิ่มมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นในระยะยาว
- 6) พิจารณากำหนดค่าตอบแทนแก่กรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยเพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นชอบ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ
- 7) พิจารณาการกำหนดเป้าหมายและประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อพิจารณา ความเหมาะสมในการกำหนดค่าตอบแทน

การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (ครั้ง) : 3

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง			เข้าร่วมประชุมเฉลี่ย
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	
1. นาย นพพล ชุกกลิน (ประธานกรรมการชุดย่อย)	3	/	3	3 / 3 (100.00%)
2. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการชุดย่อย)	3	/	3	3 / 3 (100.00%)
3. นาย เอนก อึ้งตระกูล (กรรมการชุดย่อย)	3	/	3	3 / 3 (100.00%)
4. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการชุดย่อย)	3	/	3	3 / 3 (100.00%)
5. นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการชุดย่อย, กรรมการอิสระ)	3	/	3	3 / 3 (100.00%)
อัตราการเข้าร่วมประชุมเฉลี่ย				100.00%

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

- กำหนดโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงโดยรวมของบริษัทซึ่งครอบคลุมถึงความเสี่ยงประเภทต่างๆที่สำคัญ เช่น ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านการลงทุน และความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อชื่อเสียงของกิจการ เป็นต้น เพื่อนำเสนอคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทให้ความเห็นชอบ โดยให้สอดคล้องและเป็นไปตามแนวทางการบริหารความเสี่ยงของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- กำหนดยุทธศาสตร์และแนวทางในการบริหารความเสี่ยงของบริษัทให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้สามารถประเมิน ติดตาม และควบคุมความเสี่ยงแต่ละประเภทให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยให้หน่วยงานต่างๆ มีส่วนร่วมในการบริหารและควบคุมความเสี่ยง
- ดูแลและติดตามการปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงภายใต้แนวทางและนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- กำหนดเกณฑ์วัดความเสี่ยงและเพดานความเสี่ยงที่บริษัทจะยอมรับได้ กำหนดมาตรการที่จะใช้ในการจัดการความเสี่ยงให้เหมาะสมต่อสถานการณ์
- ประเมินความเสี่ยงในระดับองค์กร และกำหนดวิธีการบริหารความเสี่ยงนั้นให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการบริหารความเสี่ยงตามวิธีการที่กำหนดไว้
- ทบทวนนโยบายการบริหารความเสี่ยงและปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างเพียงพอที่จะควบคุมความเสี่ยง
- จัดทำคู่มือการบริหารความเสี่ยง
- จัดทำแผนงานเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยง
- ประเมินผลและจัดทำรายงานการบริหารความเสี่ยง

9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

9.1 การควบคุมภายใน

สรุปความเห็นของคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่า บริษัทฯ ได้จัดให้มีการบริหารงาน และระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมแล้ว โดยผู้บริหารได้สนับสนุนให้พนักงานในองค์กรตระหนักถึงความสำคัญในการควบคุมภายใน และได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอและเหมาะสมเพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ ดำเนินตามวัตถุประสงค์ และสอดคล้องกับกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีส่วนการตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระในการติดตาม และประเมินผลการควบคุมภายในได้อย่างต่อเนื่อง โดยการว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายใน ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระจากภายนอก (3rd Party) โดยรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบให้ทราบ โดยตรงเป็นประจำทุกไตรมาส

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 ตระหนัก และให้ความสำคัญกับการจัดการระบบการควบคุมภายใน เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2566 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2566 ซึ่งมีกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน เข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ ตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามแนวทางของ COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission) โดยการสอบถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร ในส่วนประกอบ 5 องค์ประกอบ ได้แก่

- 1) สภาพแวดล้อมการควบคุม (Control Environment)
- 2) การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
- 3) มาตรฐานการควบคุม (Control Activities)
- 4) ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication)
- 5) ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

9.1.2 ข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบควบคุมภายใน

	2566	2567	2568
จำนวนข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบควบคุมภายใน รวม (กรณี)	0	6	0

รายละเอียดข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบควบคุมภายใน

ปีเหตุการณ์	รายละเอียด	สถานะความคืบหน้า
-------------	------------	------------------

ปีเหตุการณ์	รายละเอียด	สถานะความคืบหน้า
พ.ค. 2567 - พ.ค. 2567	<p>ข้อบกพร่อง</p> <p>ฝ่ายบุคคลมีการกำหนดแบบฟอร์ม “แบบขออัตราพนักงาน” ในการขออนุมัติการเพิ่มบุคลากร แต่ยังไม่มีการทำทะเบียนคุม และแบบฟอร์มยังขาดความครบถ้วนของรายละเอียดดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> -ไม่มีการ Running number -ไม่ได้รับวันที่ขอหรือวันที่ต้องการให้เริ่มงาน -กรณีเป็นการทดแทน ไม่ได้ระบุว่า ทดแทนพนักงานรายใด แผนกใด -เมื่อรับพนักงานได้แล้ว ก็ไม่ได้รับข้อมูลพนักงานที่รับเข้ามาในแบบขออัตราพนักงาน <p>วิธีการดำเนินการแก้ไข</p> <p>ได้จัดทำแบบฟอร์ม “สรุปขออัตรากำลังคนประจำปี” โดยมีรายละเอียดเลขที่ วันที่ร้องขอ วันที่อนุมัติ ทดแทนพนักงานชื่อ วันที่สรรหา วันที่เริ่มงาน และชื่อ-สกุลพนักงาน ฯลฯ ซึ่งจะเริ่มใช้ในวันที่ 1 มิถุนายน 2567 เป็นต้นไป</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)
พ.ค. 2567 - พ.ค. 2567	<p>ข้อบกพร่อง</p> <p>ในขั้นตอนการสัมภาษณ์งานไม่มีการจัดทำแบบประเมินผลการสัมภาษณ์งานเพื่อใช้เป็นหลักฐานประกอบการคัดเลือกผู้ถูกสัมภาษณ์ ว่าผ่านการคัดเลือกด้วยเหตุผลใด</p> <p>วิธีการดำเนินการแก้ไข</p> <p>ได้กำหนดและนำแบบฟอร์ม “ใบประเมินผลการสัมภาษณ์” มาใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2567 เป็นต้นไป</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)
พ.ค. 2567 - พ.ค. 2567	<p>ข้อบกพร่อง</p> <p>ฝ่ายบุคคลมีการจัดทำแผนการฝึกอบรมปี 2566 และปี 2567 แต่ในปี 2566 ไม่มีการเปรียบเทียบการอบรมที่เกิดขึ้นจริงกับแผนที่วางไว้ ส่วนปี 2567 (มกราคม - พฤษภาคม) ยังไม่มีการฝึกอบรม</p> <p>วิธีการดำเนินการแก้ไข</p> <p>ได้เริ่มทำการเปรียบเทียบการฝึกอบรมจริงกับแผนฝึกอบรม โดยเริ่มในปี 2567</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)

ปีเหตุการณ์	รายละเอียด	สถานะความคืบหน้า
พ.ค. 2567 - พ.ค. 2567	<p>ข้อบกพร่อง</p> <p>จากการตรวจสอบระเบียบปฏิบัติงาน เรื่อง การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร (SP-HR-05) แก้ไขครั้งที่ 1 วันที่มีผลบังคับใช้ 12 ตุลาคม 2566 กับการปฏิบัติจริง พบการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติงานกำหนด ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> -ไม่มีการจัดทำแบบประเมินผลการฝึกอบรมกรณีฝึกอบรมภายใน -ไม่มีการจัดทำรายงานผลการฝึกอบรมกรณีฝึกอบรมกับสถาบันภายนอก -ไม่มีการบันทึกประวัติการฝึกอบรมของพนักงาน -ไม่มีการจัดเก็บข้อมูลบัตรพนักงานที่ผ่านการอบรมเป็นหลักฐาน <p>วิธีการดำเนินการแก้ไข</p> <p>เริ่มดำเนินการจัดทำรายงานผลการฝึกอบรมกรณีฝึกอบรมกับสถาบันภายนอก และบันทึกประวัติการฝึกอบรมของพนักงานใน แบบบันทึกการฝึกอบรมและพัฒนา สำหรับการฝึกอบรมที่เกิดขึ้นในปี 2567 ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2567 เป็นต้นไป</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)
พ.ค. 2567 - พ.ค. 2567	<p>ข้อบกพร่อง</p> <p>จากการตรวจสอบการควบคุมข้อมูล ประวัติพนักงาน, Sales Order และแบบสำรวจความพึงพอใจ จากผู้ที่เกี่ยวข้อง พบว่า “แบบสำรวจความพึงพอใจ” ซึ่งได้ข้อมูลมาจากการที่พนักงานฝ่าย CRM โทรสอบถามจากลูกค้าที่มีการซื้อสินค้าไปแล้วประมาณ 2-3 เดือน แล้วนำมาจัดทำเป็นรายงาน แต่ข้อมูลนี้ถูกจัดเก็บอยู่ที่ Notebook ของผู้จัดการฝ่าย CRM โดยไม่ได้เก็บไว้ใน Share Drive จึงทำให้ไม่ได้รับการ back up ข้อมูล</p> <p>วิธีการดำเนินการแก้ไข</p> <p>ผู้จัดการฝ่าย CRM ดำเนินการขอสิทธิ์ใช้งาน Share drive เพื่อเก็บข้อมูลแล้ว ดำเนินการเสร็จสิ้น: วันที่ 4 มิถุนายน 2567 (ตามเอกสาร “แบบคำขอสิทธิ และขอยกเลิกผู้ใช้ระบบสารสนเทศ” ที่ส่งมาให้)</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)

ปีเหตุการณ์	รายละเอียด	สถานะความคืบหน้า
พ.ค. 2567 - พ.ค. 2567	<p>ข้อบกพร่อง</p> <p>จากการตรวจสอบผลทดสอบการกู้คืนข้อมูลสำรอง (Restore Backup) จากเอกสารการทดสอบ Business Continuity Plan ของ INET พบว่าระยะเวลาในการทดสอบการ restore ไม่สอดคล้องกับ “ระเบียบปฏิบัติเรื่อง การสำรองและการกู้คืนข้อมูล (Backup and Recovery Procedure) (SP-IT-03)” ซึ่งกำหนดให้ทดสอบการกู้คืนข้อมูลที่ทำสำรองไว้ ทุกๆ 6 เดือน แต่ผลในการทดสอบการกู้คืนข้อมูลสำรองของ INET มีดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> -ครั้งที่ 1 : วันที่ 20 ตุลาคม 2565 -ครั้งที่ 2 : วันที่ 30 พฤษภาคม 2566 ห่างจากครั้งที่ 1 เป็นเวลา 7 เดือน -ครั้งที่ 3 : วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2567 ห่างจากครั้งที่ 2 เป็นเวลา 9 เดือน <p>วิธีการดำเนินการแก้ไข</p> <p>ทาง INET และ บริษัท ได้ดำเนินการ Restore Backup ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามแผนแล้ว</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)

9.1.3 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบและข้อสังเกตจากผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับการควบคุมภายใน

ความเห็นเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่า บริษัทฯ ได้จัดให้มีการบริหารงาน และระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมแล้ว โดยผู้บริหารได้สนับสนุนให้พนักงานในองค์กรตระหนักถึงความสำคัญในการควบคุมภายใน และได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอและเหมาะสมเพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ ดำเนินตามวัตถุประสงค์ และสอดคล้องกับกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีส่วนการตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระในการติดตาม และประเมินผลการควบคุมภายในได้อย่างต่อเนื่อง โดยการว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายใน ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระจากภายนอก (3rd Party) โดยรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบให้ทราบโดยตรงเป็นประจำทุกไตรมาส

ข้อสังเกตของผู้สอบบัญชี

บริษัท สยาม ทูริส สอบบัญชี จำกัด ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. ได้ตรวจสอบประสิทธิภาพระบบการควบคุมภายในทางบัญชีของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ในการกำหนดขอบเขตการปฏิบัติงานตรวจสอบให้รัดกุมและเหมาะสม โดยจากการตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ทางผู้สอบบัญชีไม่มีประเด็นข้อสังเกตในระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นเกี่ยวกับการควบคุมภายใน : ไม่มี

ต่างจากความเห็นของคณะกรรมการบริษัทหรือไม่ :

ผู้สอบบัญชีมีข้อสังเกตเกี่ยวกับการควบคุมภายในของบริษัทหรือไม่ : ไม่มี

9.1.4 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบต่อการดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

หัวหน้างานตรวจสอบภายใน : บริการจากหน่วยงานภายนอก (Outsource)

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัท ปีเค ไอเอ แอนด์ โอซี จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบภายในประจำปี 2568 ของบริษัทฯ และได้แต่งตั้งนางสาวบุญณี กุศลโสภิต เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน โดยพิจารณาแล้วว่ามีวุฒิการศึกษา ประสบการณ์ การอบรม ที่เหมาะสมเพียงพอในการปฏิบัติหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ รวมทั้งมีความเป็นอิสระในการดำเนินงาน เพื่อทำการตรวจสอบและ

ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามระบบของบริษัทฯ โดยผู้ตรวจสอบภายในได้มีการประสานงานร่วมกันกับบุคลากรทุกฝ่ายงานของบริษัทฯ ติดตามการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในให้เป็นไปตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายใน รวมไปถึงจัดทำรายงานผลการประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และนำเสนอรายงานให้แก่ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบทราบ โดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ (รายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏในเอกสารแนบ 3 “รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน”)

9.1.5 การแต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

การแต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้าย : มี

หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบหรือไม่

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัท บีเค ไอเอ แอนด์ ไอซี จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบภายในประจำปี 2568 ของบริษัทฯ และได้แต่งตั้งนางสาวบุญณี กุศลโสภิต เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน โดยพิจารณาแล้วว่ามีวุฒิการศึกษา ประสบการณ์ การอบรมที่เหมาะสมเพียงพอในการปฏิบัติหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ รวมทั้งมีความเป็นอิสระในการดำเนินงาน เพื่อทำการตรวจสอบและประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามระบบของบริษัทฯ โดยผู้ตรวจสอบภายในได้มีการประสานงานร่วมกันกับบุคลากรทุกฝ่ายงานของบริษัทฯ ติดตามการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในให้เป็นไปตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายใน รวมไปถึงจัดทำรายงานผลการประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และนำเสนอรายงานให้แก่ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบทราบ โดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ (รายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏในเอกสารแนบ 3 “รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน”)

ทั้งนี้ ตามกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบ ในการสอบทานและให้ความเห็นต่อบริษัทเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้าย หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน

9.2 รายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกัน

บริษัทมีการทำรายการระหว่างกันหรือไม่ : มี

9.2.1 - 9.2.2 ชื่อกลุ่มบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ลักษณะความสัมพันธ์ และข้อมูลรายการระหว่างกัน

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

ชื่อบุคคลหรือ นิติบุคคล /ลักษณะการ ประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์	ข้อมูล ณ วันที่
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด ประกอบธุรกิจขายปลีก เฟอร์นิเจอร์ชนิดใช้ใน ครัวเรือน ประกอบ กิจการจำหน่ายชิ้นวาง สินค้าต่าง ๆ	<ul style="list-style-type: none"> นายพนพล ชุกกลิ่น ซึ่งเป็นกรรมการบริษัท กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ RBS โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 98.09 นายพนพล ชุกกลิ่น ซึ่งเป็นกรรมการบริษัท ประธานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และประธานกรรมการบริหาร ของบริษัท 	31 ธ.ค. 2568
บริษัท นิวโพเรส (ประเทศไทย) จำกัด เดิมประกอบธุรกิจให้ บริการดำเนินการขาย สินค้าผ่านการโทรออก ทางโทรศัพท์ และใน ปัจจุบันได้มีการเปลี่ยน ธุรกิจเป็นร้านอาหาร และภัตตาคารแล้ว	<ul style="list-style-type: none"> ในอดีตนายศรัณย์ เวชสุภาพร เป็นผู้ถือหุ้นของ New Progress โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 40.00 เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2565 นายศรัณย์ฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นทั้งหมดใน New Progress ให้กับบุคคลอื่นที่ไม่มีความเกี่ยวข้อง โดยปัจจุบันไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นและมีความเกี่ยวข้องใดๆในบริษัท 	31 ธ.ค. 2568
นายศรัณย์ เวชสุภาพร -	นายศรัณย์ ซึ่งเป็น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 50.56	31 ธ.ค. 2568

รายละเอียดรายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด			
รายการที่ 1	419,220.00	101,200.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
<p><u>ลักษณะรายการ</u></p> <p>ซื้อสินทรัพย์ ค่าขนส่งเพิ่มเติม ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</p> <p><u>รายละเอียด</u></p> <p>ซื้อโต๊ะทำงาน ค่าขนส่งโต๊ะทำงาน ค่าที่ปรึกษา</p> <p><u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u></p> <p>ในปี 2565 บริษัทฯ ได้ซื้อสินทรัพย์ประเภท โต๊ะทำงานจาก บริษัท รีเทล บิซิเนสโซลูชันส์ จำกัด เพื่อนำไปติดตั้งที่อาคารสำนักงานชั่วคราวที่เรือนจำสมุทรปราการ</p> <p>ในปี 2566 บริษัทฯ ได้ซื้อสินทรัพย์ประเภท โต๊ะทำงานจาก บริษัท รีเทล บิซิเนสโซลูชันส์ จำกัด เพื่อนำไปติดตั้งที่อาคารสำนักงานชั่วคราวที่ถนนพหลโยธินเชียงใหม่ และที่ถนนพหลโยธินชลบุรี โดยจะมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งเพื่อนำไปติดตั้งเพิ่มเติม และการซื้อดังกล่าวอยู่ระหว่างการชำระเงินตามรอบการจ่ายเงินจึงเกิดเป็นค่าใช้จ่ายค้างจ่าย</p> <p>ในปี 2567 มีรายการซื้อสินทรัพย์รวมค่าขนส่ง โดยบริษัทฯ ได้สั่งซื้อโต๊ะทำงานจาก บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด สำหรับนำไปติดตั้งและใช้งาน ณ เรือนจำชลบุรี(ส่วนเพิ่ม) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานปกติของบริษัท</p> <p>ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาในการจัดซื้อสินทรัพย์รายการดังกล่าวจากผู้เสนอราคารายอื่นแล้วพบว่า บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด (RBS) มีราคาถูกกว่า รวมถึงมีเงื่อนไขการขายที่เทียบเคียงได้เมื่อ เทียบกับผู้เสนอราคารายอื่น</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบกับบริษัทฯ มีการคิดค่าบริการ โดยราคาและเงื่อนไขการให้บริการดังกล่าวเป็นไปตามกระบวนการทำงานคู่มือของบริษัทฯ และมีเงื่อนไขการค้าเดียวกับที่ติดกับลูกค้ารายอื่น</p>			
<p>รายการที่ 2</p> <p><u>ลักษณะรายการ</u></p> <p>ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย</p>	236,384.00	0.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
<u>รายละเอียด</u> รายการซื้อโต๊ะรถการชำระเงินตามรอบ <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u> รายการซื้อทรัพย์สินที่อยู่ระหว่างการชำระเงินตามรอบการจ่าย เงินจึงเกิดเป็นค่าใช้จ่ายค้างจ่าย <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการ ดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อ ประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ			
บริษัท นิวโพเเกรส (ประเทศไทย) จำกัด			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> รายได้อื่น <u>รายละเอียด</u> รายได้ค่าบริการ-การตลาด <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u> บริษัทฯ ได้รับการว่าจ้างจาก บริษัท นิวโพเเกรส (ประเทศไทย) จำกัด ตามสัญญาจ้างบริหารงานการขาย <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดัง กล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล ประกอบกับราคาค่า กล่าวเป็นราคาเดียวกันกับลูกค้ารายอื่น และมีเงื่อนไขทางการ ค่าที่เหมาะสม	0.00	0.00	0.00
รายการที่ 2 <u>ลักษณะรายการ</u> ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ <u>รายละเอียด</u> ค่าส่งเสริมการขาย <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u> ว่าจ้างในการทำรายการส่งเสริมการตลาด ซึ่งเป็นราคาเดียวกัน กับลูกค้ารายอื่น และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป	0.00	0.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2566	2567	2568
<u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล ประกอบกับราคาดังกล่าวเป็นราคาเดียวกันกับลูกค้ารายอื่น และมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม			
นายศรีณย์ เวชสุภาพร			
รายการที่ 1 <u>ลักษณะรายการ</u> ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร <u>รายละเอียด</u> ค่าเช่ารถยนต์ ค่าตอบแทนผู้บริหาร <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u> บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่ารถยนต์จากคุณศรีณย์ เวชสุภาพร เพื่อใช้เป็นรถยนต์ประจำตำแหน่งของผู้บริหาร โดยคิดค่าเช่าในอัตราเดือนละ 60,000 บาท และบริษัทฯ ได้มีการพิจารณาค่าเช่าจากทางลูกค้ารายอื่นเทียบเคียง โดยอัตราค่าเช่าดังกล่าวเป็นอัตราค่าเช่าที่อยู่ในช่วงเดียวกันกับที่เสนอโดยลูกค้ารายอื่น ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เช่าถึงเดือนสิงหาคม 2565 และยกเลิกสัญญาเช่าดังกล่าวแล้วในเดือนกันยายน 2565 และในส่วน of ค่าตอบแทนผู้บริหาร ในปี 2565 เป็นรายการที่จ่ายให้กับผู้บริหารที่บริหารงานให้กับ บริษัทฯ ตามมติในรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2564 วงเงินไม่เกิน 1.50 ล้านบาท <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล และในส่วน of ค่าเช่ารถยนต์ได้มีการตรวจสอบราคาในการเช่ารถยนต์ดังกล่าวว่ามีอัตราค่าเช่าอยู่ในช่วงเดียวกันกับที่เสนอโดยลูกค้ารายอื่นแล้ว	0.00	0.00	0.00

9.2.3 นโยบายและแนวโน้การทำรายการระหว่างกันในอนาคตรวมทั้งการปฏิบัติตามข้อผูกพันที่บริษัทให้ไว้ในหนังสือชี้ชวน มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงหน้าที่ในการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันตามที่ตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ประกาศกำหนด โดยบริษัทฯ ได้มีการอนุมัติ นโยบายรายการระหว่างกันในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (บริษัทมหาชนจำกัด) ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2566 ซึ่งได้กำหนด หลักเกณฑ์และขั้นตอนในการทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน ดังนี้

ภายใต้การดำเนินการตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการและขั้นตอนในการทำรายการระหว่างกัน ดังนี้

1. การพิจารณาการทำรายการระหว่างกัน บริษัทฯ จะให้เกณฑ์เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป และ/หรือบุคคลทั่วไป รวมทั้งเป็นไปตามขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานตามปกติของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนการดำเนินกิจการ ซึ่งต้องเป็นธรรมและสมเหตุสมผลและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ
2. กรณีที่ไม่มีราคาดังกล่าว บริษัทฯ จะพิจารณาเปรียบเทียบราคาสินค้าหรือบริการกับราคายานนอก ภายใต้เงื่อนไขที่เหมือนหรือคล้ายคลึงกัน
3. บริษัทฯ อาจใช้ประโยชน์จากรายงานของผู้ประเมินอิสระที่อยู่ในบัญชีรายชื่อของสำนักงานก.ล.ด. ซึ่งแต่งตั้งโดยบริษัทฯ มาทำการเปรียบเทียบราคาสำหรับรายการระหว่างกันที่สำคัญ เพื่อให้มั่นใจว่าราคาดังกล่าวสมเหตุสมผลและเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ
4. การทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ ที่กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือมีผลประโยชน์เกี่ยวข้อง ที่ไม่ใช่รายการดำเนินธุรกิจตามปกติ หรือมีเงื่อนไขทางการค้าแตกต่างจากการทำรายการกับลูกค้าทั่วไป หรือบุคคลภายนอกจะดำเนินการได้ต่อเมื่อได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทด้วยเสียงข้างมาก ซึ่งจะต้องไม่มีกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือมีผลประโยชน์เกี่ยวข้องเข้าร่วมพิจารณาอนุมัติรายการนั้น และต้องไม่มีเงื่อนไขหรือข้อกำหนดพิเศษผิดไปจากปกติ ตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้ หากเรื่องดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก็ให้ดำเนินการตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป
5. หากบริษัทฯ มีรายการระหว่างกันอื่นๆ ที่เข้าข่ายตามประกาศข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือสำนักงาน ก.ล.ด. ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอย่างเคร่งครัด
6. บริษัทฯ ต้องเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือรายการระหว่างกัน ตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด และตามหลักเกณฑ์มาตรฐานการบัญชี โดยเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี รายงานประจำปี หรือแบบรายงานอื่นใด ตามแต่กรณี
7. ให้มีการสอบทานการทำรายการระหว่างกันตามแผนงานตรวจสอบ โดยส่วนงานตรวจสอบภายใน ซึ่งต้องรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และมีมาตรการควบคุม ตรวจสอบ ดูแลให้มีการสุ่มสอบทานความผิดปกติของการทำรายการจริง ถูกต้องตรงตามสัญญา หรือนโยบายหรือเงื่อนไขที่กำหนดไว้
8. ให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาสอบทานและรับรองรายการระหว่างกัน พร้อมทั้งรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการบริษัท ตามรอบระยะเวลาการจัดทำรายงานทางการเงิน

แนวโน้มในการทำรายการเกี่ยวข้องกันในอนาคต

ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคตบริษัทฯ จะปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดดังกล่าว รวมถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ การเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องไม่มีลักษณะเป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัทฯ โดยการทำรายการจะต้องคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกราย

ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระที่เกี่ยวกับรายการดังกล่าวในกรณีที่เป็นการรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์ และแนวทางในการปฏิบัติให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และนำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นและคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้พิจารณาอนุมัติเพื่อเป็นกรอบการทำรายการดังกล่าวของฝ่ายจัดการ โดยบริษัทฯ จะต้องรวบรวมและจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าวเพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส

9.2.4 ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินที่มีการประเมินราคาและราคาประเมินประกอบการทำรายการระหว่างกัน

สามารถดูรายละเอียดได้ที่เอกสารแนบ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ส่วนที่ 3 งบการเงิน

รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบ บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการอิสระ จำนวน 3 ท่าน ซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นผู้มีความสามารถ ตลอดจนประสบการณ์หลายด้าน ทั้งด้านการบริหารองค์กร ด้านการบัญชีการเงิน และด้านกฎหมาย โดยมีองค์ประกอบและคุณสมบัติตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

- | | |
|------------------------------|-------------------------|
| 1. นายระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ | ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ |
| 2. พลตำรวจโทยิ่งยศ เทพจำนงค์ | กรรมการตรวจสอบ |
| 3. นายจิตติชัย แสงทอง | กรรมการตรวจสอบ |

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทและตามขอบเขตความผิดชอบที่ได้กำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งสอดคล้องตามแนวทางปฏิบัติที่ดีของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยสอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เพียงพอ มีการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ มุ่งเน้นการเป็นองค์กร โปร่งใส มีการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เชื่อมโยงเป้าหมายขององค์กรและฝ่ายตรวจสอบภายในให้เป็นเป้าหมายเดียวกัน เพื่อยกระดับคุณภาพการตรวจสอบภายในที่สามารถสร้างคุณค่าเพิ่มอย่างยั่งยืนให้แก่บริษัทฯ โดยคำนึงถึงความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างรอบด้าน ในปี 2568 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมรวมทั้งสิ้น 4 ครั้ง รวมทั้งได้ประชุมร่วมกับผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีภายนอกในเรื่องที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการร่วมประชุมกับฝ่ายจัดการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบทุกครั้ง สรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบได้ดังนี้

1. การสอบทานรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานรายงานข้อมูลทางการเงินรายไตรมาสและรายงานงบการเงินประจำปี 2568 ของบริษัทร่วมกับฝ่ายจัดการของบริษัท ฝ่ายตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชีของบริษัท โดยได้สอบถามผู้สอบบัญชีในเรื่องความถูกต้องของรายงานทางการเงิน การปรับปรุงรายการบัญชีที่สำคัญ รวมถึง การประมาณการทางบัญชี ซึ่งมีผลกระทบต่อรายงานทางการเงิน ความเพียงพอเหมาะสมของวิธีการบันทึกบัญชีและขอบเขตการตรวจสอบ การเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ และความมีอิสระของผู้สอบบัญชี เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายและมาตรฐานบัญชีตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป มีความเชื่อถือได้และทันเวลา รวมทั้ง มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ เป็นประโยชน์กับผู้ใช้ง่ายรายงานทางการเงิน

2. การสอบทานระบบการควบคุมภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานและทบทวนความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในของบริษัท โดยพิจารณาจากรายงานผลการตรวจสอบของผู้ตรวจสอบภายในและประเมินระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการติดตามการดำเนินการแก้ไขตามรายงานผลการตรวจสอบในประเด็นที่เป็นสาระสำคัญที่ผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีเสนอแนะ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจอย่างสมเหตุสมผลว่าการดำเนินงานของบริษัท มีระบบการควบคุมภายในที่ดีเพียงพอ เหมาะสม และมีการปฏิบัติตามระเบียบและแนวปฏิบัติที่บริษัทกำหนด และได้แก้ไขอย่างถูกต้องโดยเฉพาะประเด็นที่มีความเสี่ยงสูง หรือ

รายการที่อาจก่อให้เกิดการทุจริตเกิดขึ้น ทั้งนี้คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานและอนุมัติแผนงานตรวจสอบประจำปี ที่ได้จัดทำขึ้นตามทิศทางกลยุทธ์และความเสี่ยงขององค์กร และได้ให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อระบบการควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่า การควบคุมภายในของบริษัท มีประสิทธิภาพเหมาะสมเพียงพอกับสภาพการดำเนินงานธุรกิจ รวมทั้งมีระบบการตรวจสอบภายในของบริษัทที่เป็นไปอย่างอิสระและแผนการ ตรวจสอบสอดคล้องกับกลยุทธ์และความเสี่ยงขององค์กร

3. การสอบทานรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทาง ผลประโยชน์ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทได้ดำเนินการให้ เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาด หลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ต.ล.ท.) และ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และมีความสมเหตุสมผล เป็นประโยชน์สูงสุดต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ตลอดจนผู้ถือหุ้น เป็นสำคัญ

คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่า การตกลงเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้ง ทางผลประโยชน์ มีความโปร่งใส เป็นธรรม และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อการดำเนินงานธุรกิจของบริษัท และ ผู้ถือหุ้นด้วยเงื่อนไขที่เป็นไปตามปกติธุรกิจเสมือนที่ ทำ กับบุคคลภายนอก ตลอดจนดูแลให้มีการเปิดเผย ข้อมูลสารสนเทศอย่างครบถ้วน ถูกต้อง และเพียงพอตามกฎหมายและกฎระเบียบของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

4. การสอบทานการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการบริหารความเสี่ยง รวมถึงนโยบายการบริหารความเสี่ยง แผนงานและแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ร่วมกับฝ่ายจัดการอย่างสม่ำเสมอ โดยมีคณะทำงานบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยงให้ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงและจัดทำแผนการจัดการความเสี่ยง เพื่อป้องกันหรือลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินงานให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะเพื่อให้เกิดการพัฒนา และปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้บริษัทได้มีการประเมินสถานการณ์และความเสี่ยงใหม่ที่เกิดขึ้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเป็นระยะ ๆ พร้อมทั้งกำหนดแนวทางการปฏิบัติงานและมาตรการในการควบคุมกลยุทธ์ในการดำเนินงานธุรกิจตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างต่อเนื่องไม่หยุดชะงัก

คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าบริษัท มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมและเพียงพอกับสภาพ การดำเนินงานธุรกิจโดยมีการประเมินความเสี่ยง การบริหารความเสี่ยงและการติดตามความคืบหน้า รวมทั้งมีการทบทวนความเสี่ยงให้ สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังมองหาและสร้างโอกาสในการทำธุรกิจเพิ่มเติมแม้ ได้รับผลกระทบจากวิกฤตได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอ

5. การปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายอื่นที่สำคัญและเกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน ธุรกิจของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่า การปฏิบัติงานของบริษัทมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการควบคุม และการติดตามในประเด็นต่าง ๆ ที่สำคัญ

ทั้งนี้คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่า จากการสอบทานไม่พบเหตุการณ์ใดที่มีเจตนาละเว้นไม่ปฏิบัติตาม หรือการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจที่ขัดแย้งกับระเบียบข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง อย่างมีนัยสำคัญ

6. การกำกับดูแลกิจการที่ดี

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานกระบวนการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท โดยเห็นว่าคณะกรรมการบริษัท และผู้บริหาร ได้ให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดยมีความมุ่งมั่นอย่างจริงจัง และพบว่าบริษัทได้นำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน (Corporate Governance Code) ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ มาปรับใช้ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัท และได้กำหนดให้เป็นนโยบายของบริษัท นอกจากนี้ ได้ปฏิบัติตาม กฎหมาย กฎระเบียบข้อบังคับและจรรยาบรรณของบริษัท ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส เพื่อเป็นการ สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย รวมถึงผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

ทั้งนี้บริษัท ได้ส่งเสริมการป้องกันการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีช่องทางการรับเรื่องร้องเรียน และการแจ้งเบาะแสการทุจริต (Whistleblowing) หรือการปฏิบัติงานที่ขัดต่อจรรยาบรรณทางธุรกิจ โดย พิจารณาก่อนการร้องเรียนที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย ตลอดจนได้มีมาตรการคุ้มครองโดยไม่เปิดเผย ผู้แจ้งข้อมูลและถือเป็นการความลับ

7. การพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าสอบบัญชีประจำปี 2569

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีมติเห็นชอบให้ผู้สอบบัญชีจากบริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2569 และเสนอให้คณะกรรมการบริษัท นำเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี เพื่อพิจารณาแต่งตั้ง ผู้สอบบัญชีและอนุมัติค่าสอบบัญชีประจำปี 2569

โดยสรุป คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติตามหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยใช้ความรู้ความสามารถ ความระมัดระวัง ความรอบคอบ และมีความเป็นอิสระอย่างเพียงพอ ตลอดจนได้ให้ความสำคัญและข้อเสนอแนะ เพื่อประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างเท่าเทียมกัน คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า งบการเงินของบริษัทมีความถูกต้อง เชื่อถือได้สอดคล้องตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป บริษัทฯมีการปฏิบัติงานที่สอดคล้องตามกฎหมายข้อผูกพันที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ รวมถึง มีระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เพียงพอ และมีการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ โดยมีการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล

ในนามคณะกรรมการตรวจสอบ

(นายระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์)

ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

รายงานของผู้สอบบัญชีอนุญาติ

รายงานผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นบริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ซึ่งประกอบด้วย งบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ งบเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงิน รวมถึงข้อมูลนโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่างบการเงินข้างต้นแสดงฐานะการเงินของบริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์การแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ใน วรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากบริษัทตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึงมาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงิน และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจรรยาบรรณอื่น ตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

ข้อมูลและเหตุการณ์ที่เน้น

ข้าพเจ้าขอให้สังเกตหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 4 ระหว่างปี 2568 บริษัทเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเกี่ยวกับการรับรู้ขาดทุนจากประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับผลประโยชน์พนักงาน ดังนั้น งบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และวันที่ 1 มกราคม 2567 แสดงเป็นข้อมูลเปรียบเทียบได้ปรับย้อนหลังผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชี

ทั้งนี้ การแสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขของข้าพเจ้าต่องบการเงินมิได้เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ข้าพเจ้าขอให้สังเกตข้างต้น

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ คือ เรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินโดยรวม และในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบ
<p>รายได้จากการขาย</p> <p>บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายและให้บริการจำหน่ายสินค้าทางโทรศัพท์พื้นฐานตัวการและตัวแทน ทำให้วิธีการรับรู้รายได้จากการขายและให้บริการมีความหลากหลายแตกต่างกันตามลักษณะการโอนการควบคุมสินค้าให้แก่ลูกค้าและให้บริการแก่ลูกค้า รวมถึงความซับซ้อนในการกำหนดนโยบายการบัญชีและขั้นตอนการบันทึกบัญชีรายได้จากการขายและให้บริการเป็นรายการบัญชีที่มีมูลค่าสูงเป็นนัยสำคัญ ทั้งนี้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 รายได้จากการขายแสดงมูลค่าตามบัญชี จำนวนเงิน 190.62 ล้านบาท ตามหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 20</p> <p>ข้าพเจ้าเห็นว่ารายการบัญชีรายได้จากการขายเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบเนื่องจากเป็นรายการบัญชีที่มีมูลค่าสูงเป็นสาระสำคัญต่องบการเงิน</p>	<p>วิธีการตรวจสอบรายได้จากการขายนอกจากการสอบถามเพื่อทำความเข้าใจ ยังรวมถึงการสุ่มตรวจสอบดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประเมินประสิทธิภาพและทดสอบระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับวงจรรายได้แต่ละประเภท - ตรวจสอบเอกสารรายการขายสินค้าและบริการที่เกิดขึ้นในระหว่างปี และตรวจตัดยอดขายสินค้าและให้บริการช่วงก่อนและหลังวันสิ้นปีบัญชี เพื่อทดสอบการโอนการควบคุมเกี่ยวกับส่งมอบสินค้าและการให้บริการแก่ลูกค้าสัมพันธ์กับรอบระยะเวลาบัญชีการรับรู้รายได้จากการขายและให้บริการรวมทั้งสอดคล้องกับสัญญาทำกับลูกค้า

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ประกอบด้วย ข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงิน และรายงานของผู้สอบบัญชีแสดงในรายงานประจำปี ซึ่งคาดว่ารายงานประจำปีจะถูกจัดเตรียมให้ข้าพเจ้าภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชี

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวเนื่องกับการตรวจสอบงบการเงิน คือ การอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการกำกับดูแลเพื่อดำเนินการแก้ไขข้อมูลแสดงขัดต่อข้อเท็จจริง

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต้องบการเงิน

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงินเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินปราศจากการแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

การจัดทำงบการเงิน ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง เปิดเผยเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานต่อเนื่องและการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่อง เว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจจะเลิกบริษัทหรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัท

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงิน

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินจากการใช้งบการเงินเหล่านี้

การตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงิน ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีเพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงไม่พบข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงเกิดจากข้อผิดพลาด เนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการแสดงผลข้อมูล การแสดงผลข้อมูลไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบเหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร

- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหารและจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญเกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า โดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินที่เกี่ยวข้อง หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้บริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอโครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างการเงินแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบทำให้นำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควร

ข้าพเจ้าสื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามวางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญพบจากการตรวจสอบรวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายใน หากข้าพเจ้าพบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าให้คำรับรองแก่ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระ และสื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่น ซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระและดำเนินการเพื่อขจัดอุปสรรคหรือมาตรการป้องกันของข้าพเจ้า

เรื่องสื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญมากที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าอธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชี เว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ยากจะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว

(นางสาววรารักษ์ กาญจนรัศมีโชติ)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เลขทะเบียน 9927

บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด

กรุงเทพมหานคร

วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2569

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

และรายงานผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

งบการเงิน

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

บาท

		31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567	1 มกราคม 2567
	หมายเหตุ		ปรับปรุงใหม่	ปรับปรุงใหม่
สินทรัพย์				
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	6	76,261,746	84,068,996	39,381,347
เงินลงทุนระยะสั้น	7	31,113,966	30,478,060	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	8	4,925,667	4,909,683	4,662,831
รายได้ค้างรับ	9	2,643,815	2,052,392	149,696
สินค้าคงเหลือ	10	3,631,705	4,961,062	4,479,602
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	11	3,211,030	2,787,124	6,862,184
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		121,787,929	129,257,317	55,535,660
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
เงินฝากธนาคารเพื่อการออมหลักประกัน	12	10,000,000	10,000,000	10,000,000
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	13	88,578,426	73,752,499	44,346,916
สินทรัพย์สิทธิการใช้	14	1,032,786	2,186,753	431,035
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	15	1,201,977	1,166,664	849,486
สินทรัพย์ภายใต้เงินได้รอการตัดบัญชี	27	1,008,102	711,436	447,591
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		397,600	397,600	385,600
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		102,218,891	88,214,952	56,460,628
รวมสินทรัพย์		224,006,820	217,472,269	111,996,288

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

บาท

		31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567	1 มกราคม 2567
	หมายเหตุ		ปรับปรุงใหม่	ปรับปรุงใหม่
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น				
หนี้สินหมุนเวียน				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	17	35,978,858	30,533,795	23,942,419
หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี				
ภาษีเงินได้ดินนุคคลค้างจ่าย	14	279,230	992,839	228,923
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	19	2,021,207	1,210,665	895,566
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	18	211,531	13,017	111,543
รวมหนี้สินหมุนเวียน		43,787,428	36,447,037	27,205,915
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
หนี้สินตามสัญญาเช่า	14	810,188	1,089,418	120,523
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	19	2,242,087	902,188	735,351
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		3,052,275	1,991,606	855,874
รวมหนี้สิน		46,839,703	38,438,643	28,061,789
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนเรือนหุ้น				
หุ้นสามัญ	22	90,000,000	90,000,000	65,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	22	70,790,143	70,790,143	-
กำไรสะสม				
จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย		7,068,904	5,995,185	5,217,236
ยังไม่ได้จัดสรร	24	10,728,652	12,556,759	14,025,724
องค์ประกอบอื่นส่วนของผู้ถือหุ้น				
ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	4	(1,420,582)	(308,461)	(308,461)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		177,167,117	179,033,626	83,934,499
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		224,006,820	217,472,269	111,996,288

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

บาท

	หมายเหตุ	2568	2567
รายได้จากการขายและบริการ	20	190,620,876	181,559,109
ต้นทุนขายและบริการ		(68,008,522)	(67,748,209)
กำไรขั้นต้น		122,612,354	113,810,900
รายได้อื่น	20	30,226	14,559
ค่าใช้จ่ายในการขาย	26	(58,045,640)	(58,466,625)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	26	(39,178,653)	(37,168,408)
กำไรจากการดำเนินงาน		25,418,287	18,190,426
รายได้ทางการเงิน		1,558,447	696,620
ต้นทุนทางการเงิน		(129,177)	(150,577)
กำไรก่อนภาษีเงินได้		26,847,557	18,736,469
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	27	(5,373,174)	(3,177,485)
กำไรสำหรับปี		21,474,383	15,558,984
ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น			
รายการไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง			
ผลขาดทุนจากประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์			
ประกันภัยสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	19	(1,390,151)	-
ภาษีเงินได้รายการไม่ถูกจัดประเภทใหม่			
ไว้ในกำไรหรือขาดทุน	27	278,030	-
ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น - สุทธิจากภาษีเงินได้		(1,112,121)	-
กำไรเบ็ดเสร็จรวม		20,362,262	15,558,984
กำไรต่อหุ้น	28		
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน		0.119	0.102
จำนวนหุ้นสามัญเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)		180,000,000	151,857,923

		กำไรสะสม				องค์ประกอบอื่น	
		ทุนที่ออก และชำระแล้ว	ส่วนเกิน มูลค่าหุ้นสามัญ	จัดสรรแล้ว สำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร ปรับปรุงใหม่	ส่วนของเจ้าของ	รวม
หมายเหตุ						ขาดทุนจาก ประมาณการตามหลัก คณิตศาสตร์ประกันภัย ปรับปรุงใหม่	
ยอดยกมา ณ วันที่ 1 มกราคม 2567		65,000,000	-	5,217,236	13,717,263	-	83,934,499
ผลสะสมจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชี	4	-	-	-	308,461	(308,461)	-
ยอดยกมาปรับปรุงแล้ว		65,000,000	-	5,217,236	14,025,724	(308,461)	83,934,499
เพิ่มทุนหุ้นสามัญ	22	25,000,000	70,790,143	-	-	-	95,790,143
เงินปันผลจ่าย	23	-	-	-	(16,250,000)	-	(16,250,000)
กำไรเบ็ดเสร็จรวม		-	-	-	15,558,984	-	15,558,984
สำรองตามกฎหมาย	23, 24	-	-	777,949	(777,949)	-	-
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567		90,000,000	70,790,143	5,995,185	12,556,759	(308,461)	179,033,626
เงินปันผลจ่าย	23	-	-	-	(22,228,771)	-	(22,228,771)
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จรวม		-	-	-	21,474,383	(1,112,121)	20,362,262
สำรองตามกฎหมาย	23, 24	-	-	1,073,719	(1,073,719)	-	-
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568		90,000,000	70,790,143	7,068,904	10,728,652	(1,420,582)	177,167,117

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงิน

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

บาท

	2568	2567
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน		
กำไรสำหรับปี	21,474,383	15,558,984
รายการปรับกระทบกำไรสำหรับปีเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน		
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	3,410,541	5,070,119
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายทรัพย์สิน	23,028	155,936
ต้นทุนทางการเงิน	99,163	122,338
ดอกเบี้ยรับ	(1,558,447)	(696,620)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	5,373,174	3,177,485
กระแสเงินสดจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	28,821,842	23,388,242
สินทรัพย์ดำเนินงาน ลดลง(เพิ่มขึ้น)		
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	5,995	(204,036)
รายได้ค้างรับ	(591,423)	(1,902,695)
สินค้าคงเหลือ	1,329,357	(481,460)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(423,907)	4,075,060
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	-	(12,000)
หนี้สินดำเนินงาน เพิ่มขึ้น(ลดลง)		
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	5,295,846	6,490,315
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,597,743	1,669,257
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	148,262	68,311
กระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	36,183,715	33,090,994
รับดอกเบี้ย	1,536,468	653,804
จ่ายภาษีเงินได้	(4,581,268)	(3,126,231)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	33,138,915	30,618,567
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน		
เงินลงทุนระยะสั้นเพิ่มขึ้น	(635,905)	(30,478,060)
ซื้ออุปกรณ์ และก่อสร้างอาคาร	(16,605,842)	(32,919,676)
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(364,500)	(659,800)
กระแสเงินสดสุทธิใช้ในกิจกรรมลงทุน	(17,606,247)	(64,057,536)

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

บาท

	2568	2567
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน		
จ่ายชำระหนี้สินหนี้สินตามสัญญาเช่า	(992,839)	(1,302,248)
เพิ่มทุนหุ้นสามัญ	-	95,790,143
จ่ายเงินปันผล	(22,226,633)	(16,250,000)
จ่ายต้นทุนทางการเงิน	(120,446)	(111,277)
กระแสเงินสดสุทธิได้จาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	(23,339,918)	78,126,618
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(7,807,250)	44,687,649
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	84,068,996	39,381,347
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี	76,261,746	84,068,996

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

1. ข้อมูลทั่วไป

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นนิติบุคคลซึ่งจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย

สำนักงานจดทะเบียนตั้งอยู่เลขที่ 76/94, 96 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร

สาขาจำนวน 3 แห่ง ดังนี้

สาขา 1 : เลขที่ 76/110 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร

สาขา 2 : เลขที่ 688/98 หมู่ 7 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร

สาขา 3 เลขที่ 46 ซอยเอกชัย 45 แขวงคลองบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร

บริษัทจดทะเบียนหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย “ตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai)” เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2567

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ตัวแทนจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ และให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) และให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling service)

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่

	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	สัญชาติ	ร้อยละ	
			สัดส่วนการถือหุ้น	
			31 ธันวาคม	
			2568	2567
นายศรัณย์ เวชสุภาพร		ไทย	51	51
นายณพพล ชุกกลิ่น		ไทย	18	18

งบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ได้รับการอนุมัติให้ออกโดยคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2569

2. เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน

งบการเงินจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินไทย (“มาตรฐานการรายงานทางการเงิน”) รวมถึงแนวปฏิบัติทางการบัญชีประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์ (“สภาวิชาชีพบัญชี”) และกฎระเบียบและประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการจัดทำและนำเสนอรายงานทางการเงิน

งบการเงินฉบับภาษาไทยจัดทำและแสดงหน่วยเงินตราเป็นสกุลเงินบาทซึ่งเป็นสกุลเงินใช้ในการดำเนินงานของบริษัทและนำเสนอเพื่อวัตถุประสงค์ของการรายงานเพื่อใช้ในประเทศไทยเป็นทางการตามกฎหมายและงบการเงินฉบับภาษาอังกฤษแปลจากงบการเงินฉบับภาษาไทย

การจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ผู้บริหารต้องใช้ดุลยพินิจประมาณการและข้อสมมติฐานหลายประการมีผลกระทบต่อการปฏิบัติตามนโยบายการบัญชีของบริษัทและการรายงานจำนวนเงินเกี่ยวกับสินทรัพย์ หนี้สิน รายได้ และค่าใช้จ่าย ประมาณการและข้อสมมติฐานมาจากประสบการณ์ในอดีตและปัจจัยต่าง ๆ ผู้บริหารมีความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลภายใต้สภาวะการณ์แวดล้อมนั้นไม่อาจอาศัยข้อมูลจากแหล่งอื่นและนำไปสู่การตัดสินใจเกี่ยวกับการกำหนดจำนวนสินทรัพย์และหนี้สิน ดังนั้น ผลเกิดขึ้นจริงจากการตั้งข้อสมมติฐานต่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินอาจแตกต่างไปจากประมาณการ

ประมาณการและข้อสมมติฐานใช้ในการจัดทำงบการเงินได้รับการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ การปรับประมาณการทางบัญชีบันทึกในงวดบัญชีได้รับการทบทวนหากการปรับประมาณการกระทบเฉพาะงวดบัญชีนั้น และบันทึกในงวดบัญชีปรับประมาณการและงวดบัญชีในอนาคตหากการปรับประมาณการกระทบทั้งงวดบัญชีปัจจุบันและอนาคต

มาตรฐานการรายงานทางการเงินใหม่

ก) มาตรฐานการรายงานทางการเงินเริ่มมีผลบังคับใช้ในปีปัจจุบัน

ระหว่างปี บริษัทนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุง รวมทั้งแนวปฏิบัติทางบัญชี จำนวนหลายฉบับ ซึ่งกำหนดผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีเริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2568 มาถือปฏิบัติ มาตรฐานรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้เนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการอธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติทางการบัญชีและแนวปฏิบัติทางบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ฝ่ายบริหารประเมินว่าในปีที่เริ่มนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัติไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของบริษัท

ข) มาตรฐานการรายงานทางการเงินมีผลบังคับใช้ในอนาคต

สภาวิชาชีพบัญชีประกาศใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุง จำนวนหลายฉบับ กำหนดมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีเริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2569 มาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้เนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการอธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติทางการบัญชีและแนวปฏิบัติทางบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ฝ่ายบริหารบริษัทเชื่อว่าการปรับปรุงมาตรฐานการรายงานทางการเงินไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินบริษัท

3. นโยบายการบัญชีสำคัญ

เกณฑ์การวัดค่าการจัดทางการเงิน

งบการเงินจัดทำโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิม นอกจากเปิดเผยไว้ในหัวข้ออื่นในนโยบายการบัญชีสำคัญและหมายเหตุประกอบงบการเงินอื่น

รายได้

สัญญาทำกับลูกค้า

บริษัทถือว่าเกิดสัญญาทำกับลูกค้า เมื่อบริษัทเข้าสู่ผูกพันในข้อตกลงกับคู่สัญญาก่อให้เกิดสิทธิและภาระผูกพันใช้บังคับบริษัทระบุนิติภาวะที่ต้องปฏิบัติในสัญญา

หลักการรับรู้รายได้

รายได้จากสัญญาทำกับลูกค้ารับรู้เมื่อบริษัทโอนอำนาจควบคุมในสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้าตลอดช่วงเวลาหนึ่ง หรือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของสัญญาและกฎหมายใช้กับสัญญา แสดงตามมูลค่าของสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับสำหรับสินค้าหรือบริการส่งมอบโดยไม่รวมจำนวนเงินเก็บแทนบุคคลที่สาม ภาษีมูลค่าเพิ่มและแสดงสุทธิจากส่วนลดการค้าและส่วนลดตามปริมาณ

สินทรัพย์ตามสัญญาแสดงด้วยมูลค่าสุทธิหลังจากค่าเผื่อจากการยกเลิกสัญญา

ค่าเผื่อจากการยกเลิกสัญญาโดยส่วนใหญ่ประเมินจากการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ การคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้า และข้อมูลการยกเลิกสัญญาในอดีต สินทรัพย์ตามสัญญาถูกตัดจำหน่ายเมื่อยกเลิกสัญญา

ประมาณการรับคืน

ประมาณการรับคืนสินค้าเป็นประมาณการจากข้อมูลในอดีตคำนวณจากยอดขาย รับคืนสินค้าเกิดขึ้นจริงโดยแยกตามลูกค้าหรือกลุ่มลูกค้า ช่องทางการขาย เงื่อนไขการขายและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน เพื่อบันทึกลดยอดขายกับหนี้สินเงินคืนและลดต้นทุนขายกับสิทธิได้รับคืนสินค้า พร้อมทั้งประมาณการมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับของสิทธิได้รับคืนเสมือนหนึ่งสินค้าคงเหลือ

บริษัทไม่รับรู้รายได้ถ้าฝ่ายบริหารยังควบคุมหรือบริหารสินค้าที่ขายไปแล้วหรือมีความไม่แน่นอนที่มีนัยสำคัญในการได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากการขายสินค้า และไม่อาจวัดมูลค่าของจำนวนรายได้และต้นทุนเกิดขึ้นได้อย่างน่าเชื่อถือหรือมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่จะต้องรับคืนสินค้า

ขายสินค้าและบริการ

รายได้จากการขายอาหารและผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพและความงามและบริการเพิ่มยอดขายสินค้ารับรู้เมื่อลูกค้ารับโอนอำนาจควบคุมสินค้าและบริการซึ่งโดยปกติธุรกิจเกิดขึ้นเมื่อบริษัทส่งมอบสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า สำหรับสัญญาให้สิทธิลูกค้าสามารถคืนสินค้า รายได้รับรู้ด้วยจำนวนที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ในระดับสูงมากกว่าจะไม่มีการกลับรายการอย่างมีนัยสำคัญของรายได้รับรู้สะสม ดังนั้น รายได้รับรู้หลังจากปรับปรุงประมาณการรับคืนสินค้า

รายได้จากการให้บริการรับจ้างจำหน่ายสินค้ารับรู้รายได้เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับคำสั่งซื้อของลูกค้าจากบริษัทและผู้ว่าจ้างสามารถดำเนินการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า

รายได้จากการให้บริการ

บริษัทรับรู้รายได้จากการให้บริการบริหารพนักงานขายตลอดช่วงระยะเวลาของสัญญา โดยใช้วิธีเส้นตรงตามสัดส่วนของระยะเวลาให้บริการแล้วต่อระยะเวลาต้องให้บริการทั้งหมดตามสัญญา

รายได้ดอกเบี้ยรับ

รายได้ดอกเบี้ยรับรู้ด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

รายได้ดอกเบี้ยคำนวณโดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงกับมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงิน

สินทรัพย์และหนี้สินเกิดจากสัญญา

สินทรัพย์เกิดจากสัญญารับรู้เมื่อรับรู้รายได้ก่อนมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทน สินทรัพย์เกิดจากสัญญาวัดมูลค่าด้วยมูลค่าสิ่งตอบแทนคาดว่าจะได้รับหักค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น สินทรัพย์เกิดจากสัญญาถูกจัดประเภทเป็นลูกหนี้การค้าเมื่อมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทน โดยทั่วไปเกิดขึ้นเมื่อออกใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้า

หนี้สินเกิดจากสัญญาเป็นภาระผูกพันจะต้องโอนสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า หนี้สินเกิดจากสัญญารับรู้เมื่อได้รับชำระหรือมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนเรียกคืนไม่ได้จากลูกค้าก่อนรับรู้รายได้ที่เกี่ยวข้อง

ค่าใช้จ่าย

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนการกู้ยืมอื่นถือเป็นค่าใช้จ่ายโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงในรอบระยะเวลารายงานเมื่อเกิดรายการ ต้นทุนการกู้ยืมประกอบด้วย ดอกเบี้ยและต้นทุนอื่นเกิดขึ้นจากการกู้ยืม ประมาณการหนี้สินและสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่ายส่วนเพิ่มขึ้นเนื่องจากเวลาผ่านไป

ดอกเบี้ยเป็นส่วนหนึ่งของค่างวดตามสัญญาชำระเงินต้นที่รับรู้โดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

ดอกเบี้ยจ่ายถือเป็นค่าใช้จ่ายตามระยะเวลาของเงินกู้ยืม โดยคำนวณจากยอดเงินต้นคงค้างตามเกณฑ์คงค้าง โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง

เครื่องมือทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินรับรู้ในงบฐานะการเงินเมื่อบริษัทเป็นคู่สัญญาตามข้อกำหนดสัญญาเครื่องมือทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรม ต้นทุนการทำรายการซื้อ การออกตราสารสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินวัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย หรือวัดมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรับรู้ต้นทุนการทำรายการเป็นการเพิ่มหรือหักจากมูลค่ายุติธรรมสินทรัพย์ทางการเงินหรือหนี้สินทางการเงินและต้นทุนการทำรายการซื้อสินทรัพย์ทางการเงินหรือหนี้สินทางการเงินวัดมูลค่าภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนรับรู้ต้นทุนการทำรายการทันทีในกำไรหรือขาดทุน

จัดประเภทรายการและวัดมูลค่าสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้

บริษัทจัดประเภทรายการสินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้เป็นสินทรัพย์ทางการเงินวัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุน ตัดจำหน่ายหรือมูลค่ายุติธรรมตามโมเดลธุรกิจ (Business model) เพื่อจัดการสินทรัพย์ทางการเงินตามลักษณะกระแสเงินสดตามสัญญาสินทรัพย์ทางการเงิน โดยจัดประเภทเป็น:

สินทรัพย์ทางการเงินวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

การถือครองตามโมเดลธุรกิจมีวัตถุประสงค์เพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญา และข้อกำหนดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงิน ทำให้เกิดกระแสเงินสดเป็นการจ่ายชำระเพียงเงินต้นและดอกเบี้ยจากยอดคงเหลือของเงินต้นในวันที่กำหนดสินทรัพย์ทางการเงินรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ทำการ (Trade date) และวัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายสุทธิจากค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ถ้ามี)

ราคาทุนตัดจำหน่ายด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

วิธีดอกเบี้ยที่แท้จริงเป็นวิธีการคำนวณราคาทุนตัดจำหน่ายตราสารหนี้และปันส่วนดอกเบี้ยรับ ตลอดช่วงระยะเวลาที่เกี่ยวข้อง ดอกเบี้ยรับ รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนพร้อมกับรายการ “รายได้ดอกเบี้ยรับ”

เงินลงทุนประเภทมีดอกเบี้ยบันทึกดอกเบี้ยในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

หักกลบ

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินแสดงหักกลบกันในงบฐานะการเงินเมื่อบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายในการหักกลบ และตั้งใจชำระด้วยเกณฑ์สุทธิ หรือรับรู้สินทรัพย์และชำระหนี้สินพร้อมกัน

ตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงิน เมื่อสิทธิตามสัญญาเพื่อได้รับกระแสเงินสดจากสินทรัพย์ทางการเงินหมดลง หรือเมื่อโอนสินทรัพย์ทางการเงินและโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนความเป็นเจ้าของทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์ให้กิจการอื่น บริษัทรับรู้ส่วนได้เสียในสินทรัพย์และหนี้สินเกี่ยวข้องกับจำนวนเงินอาจต้องจ่าย หากบริษัทมีการควบคุมเนื่องจากไม่ได้โอนหรือยังคงไว้ซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนความเป็นเจ้าของสินทรัพย์ทางการเงินที่โอน บริษัทยังคงรับรู้สินทรัพย์ทางการเงินและรับรู้การกู้ยืมที่มีหลักประกันสำหรับสิ่งตอบแทนที่ได้รับ

การตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย ผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์และผลรวมสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับและค้างรับรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยวิธีอย่างง่าย (Simplified approach) สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้ อันได้แก่ ลูกหนี้การค้าและสินทรัพย์เกิดจากสัญญา เงินลงทุนในตราสารหนี้ และสินทรัพย์อื่นบางรายการ

บริษัทรับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ เมื่อความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นนับตั้งแต่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกแต่ไม่ด้อยกว่าด้านเครดิตหรือเมื่อด้อยกว่าด้านเครดิต

จำนวนเงินค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นถูกวัดมูลค่าใหม่ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานเพื่อให้สะท้อนการเปลี่ยนแปลงความเสี่ยงด้านเครดิตจากเคยรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก

วิธีอย่างง่าย (Simplified approach)

การวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามวิธีอย่างง่ายกับสินทรัพย์ทางการเงินเป็นการคำนวณเพื่อประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองขึ้นอยู่กับข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตจากประสบการณ์ในอดีตของบริษัทปรับปรุงด้วยปัจจัยเฉพาะของลูกหนี้ สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจทั่วไป การคาดการณ์สถานะเศรษฐกิจในอนาคต และการประเมินทิศทางทั้งในปัจจุบันและอนาคต ณ วันที่รายงาน รวมถึงมูลค่าเงินตามเวลาตามความเหมาะสมและพิจารณาจากสถานะคงค้างของลูกหนี้ และการดำรงมูลค่าหลักประกันตามข้อกำหนดในสัญญาเป็นหลัก

ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน บริษัทประเมินว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้อื่นและเงินฝากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับแต่วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหรือไม่ โดยพิจารณาจากอันดับความน่าเชื่อถือด้านเครดิตภายในและภายนอกของคู่สัญญาและสถานะคงค้างของการจ่ายชำระเป็นสำคัญ

การประเมินว่าความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับจากวันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหรือไม่ พิจารณาเป็นรายสัญญาหรือเป็นแบบกลุ่มสินทรัพย์ สำหรับการประเมินการด้อยค่าแบบกลุ่มสินทรัพย์ บริษัทจัดกลุ่มสินทรัพย์ทางการเงินตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกัน เช่น ประเภทสินทรัพย์ สถานการณ์ค้างชำระ และปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

สินทรัพย์ทางการเงินถือว่าด้อยกว่าด้านเครดิตเมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งหรือหลายเหตุการณ์ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบต่อประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตของคู่สัญญา คือ ข้อบ่งชี้ว่าคู่สัญญากำลังประสบปัญหาทางการเงินหรือฝ่าฝืนข้อกำหนดตามสัญญา รวมถึงการค้างชำระ

บริษัทรับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นปรับปรุงมูลค่าตามบัญชีที่เกี่ยวข้อง ส่วนค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตั้งแต่เพิ่ม (ลด) บันทึกบัญชีเป็นค่าใช้จ่ายในระหว่างงวดในกำไรหรือขาดทุน

หนี้สินทางการเงิน

หนี้สินทางการเงินรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมและวัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงเป็นวิธีการคำนวณราคาทุนตัดจำหน่ายของหนี้สินทางการเงินและปันส่วนดอกเบี้ยจ่ายตลอดช่วงระยะเวลาที่เกี่ยวข้อง อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง คือ อัตราใช้คิดลดประมาณการกระแสเงินสดจ่ายในอนาคต รวมถึงค่าธรรมเนียมและต้นทุนการรับและจ่ายทั้งหมด เป็นส่วนหนึ่งของอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง ต้นทุนการทำรายการ และส่วนเกินหรือส่วนลดมูลค่าอื่น ตลอดอายุที่คาดไว้ของหนี้สินทางการเงินหรือระยะเวลาล้นกว่า เพื่อให้ได้ราคาทุนตัดจำหน่ายหนี้สินทางการเงิน

ตัดรายการหนี้สินทางการเงิน

บริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงิน เมื่อภาระผูกพันได้ปฏิบัติตามแล้ว ยกเลิก หรือสิ้นสุด ผลแตกต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีหนี้สินทางการเงินถูกตัดรายการและสิ่งตอบแทนจ่ายและค้างจ่ายรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ผลประโยชน์พนักงาน

ผลประโยชน์ระยะสั้นพนักงาน

ผลประโยชน์ระยะสั้นพนักงานรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อพนักงานปฏิบัติงาน หนี้สินรับรู้ด้วยมูลค่าคาดว่าจะจ่ายชำระ หากบริษัทมีการผูกพันตามกฎหมายหรือภาระผูกพันโดยอนุมาณจะต้องจ่ายอันเป็นผลมาจากพนักงาน ปฏิบัติงานให้ในอดีต และภาระผูกพันสามารถประมาณได้อย่างสมเหตุสมผล

ผลประโยชน์หลังออกจากงาน

บริษัทและพนักงานร่วมกันดำเนินการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเป็นแผนจ่ายสมทบกำหนดการจ่ายสมทบรายเดือนเป็นกองทุนโดยสินทรัพย์ของกองทุนแยกออกจากสินทรัพย์ของบริษัทกองทุนสำรองเลี้ยงชีพได้รับการบริหารโดยผู้จัดการกองทุนภายนอก

กองทุนสำรองเลี้ยงชีพได้รับเงินสมทบเข้ากองทุนจากพนักงานและบริษัทเงินจ่ายสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและภาระหนี้สินตามโครงการสมทบเงินบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในกำไรหรือขาดทุนสำหรับรอบระยะเวลารายงานเมื่อเกิดรายการ

หนี้สินผลประโยชน์พนักงานเป็นเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงานและส่วนที่บริษัทกำหนดเพิ่มเติมบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายตลอดอายุการทำงาน of พนักงาน โดยการประมาณจำนวนเงินผลประโยชน์ในอนาคตซึ่งพนักงานจะได้รับจากการทำงานให้กับบริษัทตลอดระยะเวลาทำงานถึงปีเกษียณอายุงานในอนาคตตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยผลประโยชน์ถูกคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน ด้วยอัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาลเป็นอัตราอ้างอิงเริ่มต้น ประมาณการหนี้สินคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยโดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยประมาณการ (Projected Unit Credit Method)

ผลประโยชน์พนักงานเปลี่ยนแปลง ส่วนของผลประโยชน์เพิ่มขึ้นซึ่งเกี่ยวข้องกับการทำงานให้กับบริษัทในอดีตของพนักงานบันทึกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนตามวิธีเส้นตรงตามอายุงานคงเหลือโดยเฉลี่ยจนกระทั่งผลประโยชน์จ่ายจริง

ข้อสมมติใช้ในประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยเปลี่ยนแปลง บันทึกรับรู้ผลกำไร(ขาดทุน)จากการเปลี่ยนแปลงประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยทันทีในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ต้นทุนบริการในอดีตเกี่ยวข้องกับการแก้ไขโครงการรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นเมื่อการแก้ไขโครงการมีผลบังคับใช้

ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้สำหรับปี ประกอบด้วย ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีส่วนที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับรายการบันทึกในส่วนของผู้ถือหุ้นในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ภาษีเงินได้ปัจจุบัน

ภาษีเงินได้คาดว่าจะจ่ายชำระหรือได้รับชำระ คำนวณจากกำไรหรือขาดทุนประจำปีต้องเสียภาษี โดยใช้อัตราภาษีประกาศใช้หรือคาดว่ามีผลบังคับใช้ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ตลอดจนการปรับปรุงทางภาษีเกี่ยวกับรายการในปีก่อน

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกโดยคำนวณจากผลแตกต่างชั่วคราวเกิดขึ้นระหว่างมูลค่าตามบัญชีและฐานภาษีของสินทรัพย์และหนี้สิน

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีไม่รับรู้เมื่อเกิดจากผลแตกต่างชั่วคราวเกี่ยวกับการรับรู้สินทรัพย์หรือหนี้สินครั้งแรกซึ่งเป็นการไม่ใช่การรวมธุรกิจและไม่มีผลกระทบต่อกำไรขาดทุนทางบัญชีหรือภาษี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีวัดมูลค่าโดยใช้อัตราภาษีประกาศใช้หรือคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน กับผลแตกต่างชั่วคราว

การกำหนดมูลค่าภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี บริษัทต้องคำนึงถึงผลกระทบสถานการณ์ทางภาษีไม่แน่นอนและอาจทำให้จำนวนภาษีต้องจ่ายเพิ่มขึ้นและดอกเบี้ยต้องชำระ บริษัทเชื่อว่าได้บันทึกภาษีเงินได้ค้างจ่ายเพียงพอสำหรับภาษีเงินได้จะจ่ายในอนาคต เกิดจากการประเมินผลกระทบจากหลายปัจจัย รวมถึง การตีความทางกฎหมายภาษีและจากประสบการณ์ในอดีต การประเมินอยู่บนพื้นฐานประมาณการและข้อสมมติฐานและอาจเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเกี่ยวกับเหตุการณ์ในอนาคต ข้อมูลใหม่อาจทำให้บริษัทเปลี่ยนการตัดสินใจโดยขึ้นอยู่กับความเพียงพอของภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่มีอยู่ การเปลี่ยนแปลงในภาษีเงินได้ค้างจ่ายกระทบต่อค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ใน รอบระยะเวลารายงานเกิดการเปลี่ยนแปลง

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสามารถหักกลบเมื่อบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้ปัจจุบันมาหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้ประเมินโดยหน่วยงานจัดเก็บภาษีหน่วยงานเดียวกันสำหรับหน่วยภาษีเดียวกันหรือหน่วยภาษีต่างกัน สำหรับหน่วยภาษีต่างกัน บริษัทมีความตั้งใจจ่ายชำระหนี้สินและสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของปีปัจจุบันด้วยยอดสุทธิหรือตั้งใจรับคืนสินทรัพย์และจ่ายชำระหนี้สินในเวลาเดียวกัน

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากำไรเพื่อเสียภาษีในอนาคตมีจำนวนเพียงพอกับการใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวรวมทั้งผลขาดทุนทางภาษียังไม่ได้ใช้ สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีถูกทบทวน ณ ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานและปรับมูลค่าตามบัญชี หากมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่าบริษัทไม่มีกำไรทางภาษีเพียงพอต่อการนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีทั้งหมดหรือบางส่วนมาใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวและขาดทุนทางภาษียังไม่ได้ใช้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ประกอบด้วย เงินสด เงินฝากธนาคารกระแสรายวันและออมทรัพย์ เงินฝากธนาคารกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน รวมถึงบัตรเงินฝาก และเงินลงทุนระยะสั้นสภาพคล่องสูง ประเภทเงินลงทุนระยะสั้นในตั๋วเงินหรือตั๋วสัญญาใช้เงินออกโดยสถาบันการเงินประเภทเพื่อเรียกและประเภทวันถึงกำหนดภายใน 3 เดือน หรือน้อยกว่า นับจากวันที่ได้มา โดยไม่รวมเงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกันหรือมีข้อจำกัดการเบิกใช้ และความเสี่ยงไม่มีนัยสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่า

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นแสดงในตามใบแจ้งหนี้หักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทรับรู้ลูกหนี้เมื่อมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขการได้รับสิ่งตอบแทนตามสัญญา หากบริษัทรับรู้รายได้ก่อนมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขการได้รับสิ่งตอบแทน มูลค่าสิ่งตอบแทนรับรู้เป็นสินทรัพย์เกิดจากสัญญา คือ รายได้ค้างรับ

บริษัทประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ประมาณการ โดยใช้ตารางคำนวณอัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น การจัดกลุ่มลูกหนี้ตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามระยะเวลาเกินกำหนดชำระหนี้ โดยนำข้อมูลผลขาดทุนเกิดขึ้นในอดีต การปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้ ตลอดจนการประเมินข้อมูลสภาพการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาพการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

สินค้างเหลือ

สินค้างเหลือวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

ราคาทุนสินค้างเหลือคำนวณด้วยวิธีเข้าก่อน-ออกก่อน

ต้นทุนสินค้าง ประกอบด้วย ต้นทุนซื้อ และต้นทุนอื่นเพื่อให้สินค้างอยู่ในสถานที่และสภาพปัจจุบัน

มูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นการประมาณราคาคาดว่าจะขายจากการดำเนินธุรกิจปกติหักประมาณการต้นทุนจำเป็นต้องจ่ายเพื่อขายสินค้าง

บริษัทบันทึกค่าเผื่อมูลค่าสินค้างลดลงสำหรับสินค้างเสื่อมคุณภาพ เสียหาย ล้าสมัยและค้างนาน

สิทธิรับคืนสินค้าง

สิทธิรับคืนสินค้างรับรู้เมื่อคาดว่าจะได้รับคืนสินค้างจากลูกค้างและวัดมูลค่าโดยอ้างอิงจากมูลค่าตามบัญชีเดิมสินค้างเหลือขายในระหว่างงวดหักต้นทุนคาดว่าจะเกิดขึ้นในการรับคืนสินค้าง สิทธิรับคืนสินค้างได้รับการทบทวนทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานและปรับปรุงกับจำนวนรับรู้ต้นทุนขาย

หนี้สินเงินคืน

หนี้สินเงินคืนเป็นภาระผูกพันในการคืนสิ่งตอบแทนได้รับจากลูกค้างทั้งหมดหรือบางส่วนและวัดมูลค่าด้วยจำนวนเงินบริษัทคาดว่าจะต้องคืนให้กับลูกค้าง หนี้สินเงินคืนได้รับการทบทวน ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานและปรับปรุงกับจำนวนรับรู้รายได้จากการขาย

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

สินทรัพย์เป็นกรรมสิทธิ์บริษัท

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและผลขาดทุนการด้อยค่า (ถ้ามี)

ราคาทุนรวมถึงต้นทุนทางตรงเกี่ยวกับการได้มาสินทรัพย์ ต้นทุนการก่อสร้างสินทรัพย์จากการก่อสร้างเอง รวมต้นทุนวัสดุ แรงงานทางตรง และต้นทุนทางตรงอื่นเกี่ยวกับการจัดหาสินทรัพย์เพื่อให้สินทรัพย์อยู่ในสถานที่และสภาพพร้อมใช้งานได้ตามความประสงค์ รวมทั้งต้นทุนรื้อถอน ขนย้าย บูรณะสถานที่ตั้งสินทรัพย์ และต้นทุนการกู้ยืมของสินทรัพย์

อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ควบคุมโดยลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ไม่สามารถทำงานโดยปราศจากลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ให้ถือว่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์เป็นส่วนหนึ่งของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์

ส่วนประกอบรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์แต่ละรายการที่มีรูปแบบและอายุการใช้ประโยชน์ต่างกันบันทึกแต่ละส่วนประกอบที่มีนัยสำคัญแยกต่างหากจากกัน

ผลกำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่ายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คือ ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิได้รับจากการจำหน่ายหลังหักค่าใช้จ่ายในการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชี บันทึกรับรู้สุทธิเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายในกำไรหรือขาดทุน

บริษัทตัดรายการอาคารและอุปกรณ์ออกจากบัญชีเมื่อคาดว่าจะไม่ได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากการใช้หรือการจำหน่ายสินทรัพย์ รายการผลขาดทุนจากการตัดรายการสินทรัพย์รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อบริษัทตัดรายการสินทรัพย์

สินทรัพย์เช่า

บริษัทเช่าสินทรัพย์โดยได้รับความเสี่ยงและผลตอบแทนส่วนใหญ่จากการครอบครองสินทรัพย์เช่า จัดประเภทเป็นสัญญาเช่าเงินทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ได้มาโดยทำสัญญาเช่าเงินทุนบันทึกเป็นสินทรัพย์ด้วยมูลค่ายุติธรรมหรือมูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินขั้นต่ำต้องจ่ายตามสัญญาเช่าแล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่าหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

ค่าเช่าจ่ายชำระแยกส่วนเป็นต้นทุนทางการเงินและส่วนหักจากหนี้สินตามสัญญาเช่า เพื่อให้ให้อัตราดอกเบี้ยเมื่อเปรียบเทียบกับยอดหนี้คงเหลือแต่ละงวดเป็นอัตราคงที่ ต้นทุนทางการเงินบันทึกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ต้นทุนเกิดขึ้นในภายหลัง

ต้นทุนการเปลี่ยนแปลงส่วนประกอบและต้นทุนการปรับปรุงให้ดีขึ้นรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีสำหรับรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ถ้ามีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่บริษัทได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตกลับคืนเกินกว่าหนึ่งรอบระยะเวลาบัญชีและสามารถวัดมูลค่าต้นทุนของรายการได้อย่างน่าเชื่อถือ ชื่นส่วนถูกเปลี่ยนแปลงตัดออกจากบัญชีด้วยมูลค่าตามบัญชี ต้นทุนเกิดขึ้นจากการซ่อมบำรุงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ซึ่งเกิดขึ้นเป็นประจำรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

ค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคาคำนวณจากมูลค่าคิดค่าเสื่อมราคาสำหรับรายการอาคารและอุปกรณ์ ประกอบด้วย ราคาทุนสินทรัพย์หรือมูลค่าอื่นใช้แทนราคาทุนหักมูลค่าคงเหลือสินทรัพย์

สินทรัพย์จากต้นทุนการเปลี่ยนแปลงและต้นทุนการปรับปรุงคิดค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ส่วนที่เหลืออยู่ของสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง

ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยใช้วิธีเส้นตรงตามเกณฑ์อายุการใช้ประโยชน์โดยประมาณของส่วนประกอบสำหรับสินทรัพย์แต่ละรายการ และบันทึกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ประมาณการอายุการใช้ประโยชน์สินทรัพย์แสดงดังนี้

	ปี
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	อายุสัญญาเช่า
สำนักงานขาย	ตามสัญญา
อุปกรณ์สำนักงาน	3 - 10

บริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์เข้าตามสัญญาเช่าเงินทุนบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในแต่ละรอบระยะเวลารายงาน วิธีการคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์เข้าเป็นวิธีการเดียวกันกับการคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์เป็นกรรมสิทธิ์บริษัท

มูลค่าคงเหลือคำนวณจากจำนวนเงินซึ่งคาดว่าจะได้รับในปัจจุบันจากการจำหน่ายสินทรัพย์หลังจากหักต้นทุนคาดว่าจะเกิดขึ้นจากการจำหน่ายสินทรัพย์ตามอายุและสภาพที่คาดว่าจะเป็ น วันสิ้นสุดอายุการใช้ประโยชน์

บริษัททบทวนวิธีการคิดค่าเสื่อมราคา มูลค่าคงเหลือและอายุการใช้ประโยชน์สินทรัพย์อย่างน้อยทุกสิ้นรอบปีบัญชี และหากวิธีการคิดค่าเสื่อมราคา มูลค่าคงเหลือและอายุการใช้ประโยชน์สินทรัพย์แตกต่างไปจากประมาณการให้ถือว่า การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นเป็นการเปลี่ยนแปลงประมาณการทางบัญชี

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทบันทึกต้นทุนเริ่มแรกตามราคาทุน ณ วันที่ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ภายหลังรับรู้รายการเริ่มแรกสินทรัพย์ไม่มีตัวตน แสดงราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเพื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

รายจ่ายภายหลังการรับรู้รายการ

รายจ่ายภายหลังการรับรู้รายการรับรู้เป็นสินทรัพย์เมื่อก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตโดยรวมเป็นสินทรัพย์สามารถระบุได้ที่เกี่ยวข้อง

รายจ่ายอื่นรวมถึงค่าความนิยมและตราผลิตภัณฑ์เกิดขึ้นภายในรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดรายการ

ค่าตัดจำหน่าย

ค่าตัดจำหน่ายคำนวณจากราคาทุนสินทรัพย์หรือมูลค่าอื่นใช้แทนราคาทุนหักมูลค่าคงเหลือสินทรัพย์

ค่าตัดจำหน่ายคำนวณด้วยวิธีเส้นตรงตามระยะเวลาคาดว่าจะได้รับประโยชน์จากสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน เริ่มตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเมื่อสินทรัพย์พร้อมใช้ประโยชน์

ประมาณการระยะเวลาคาดว่าจะได้รับประโยชน์แสดงดังนี้

ปี

โปรแกรมคอมพิวเตอร์

3 - 5

บริษัทไม่ได้คิดค่าตัดจำหน่ายสำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างพัฒนาและติดตั้ง

บริษัททบทวนวิธีการตัดจำหน่าย ระยะเวลาคาดว่าจะได้รับประโยชน์ และมูลค่าคงเหลืออย่างน้อยทุกสิ้นรอบปีบัญชี หากเกิดการเปลี่ยนแปลงถือว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงประมาณการทางบัญชี

บริษัทตัดรายการบัญชีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน เมื่อจำหน่ายสินทรัพย์หรือคาดว่าจะไม่ได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากการใช้หรือการจำหน่ายสินทรัพย์ กำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่าย คือ ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชี โดยรับรู้สุทธิในกำไรหรือขาดทุน

ด้อยค่าสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงิน

มูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงิน เช่น ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สินทรัพย์ไม่มีตัวตน สินทรัพย์สิทธิการใช้และสินทรัพย์อื่นได้รับการทบทวนทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีมีข้อบ่งชี้บริษัทจะประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน

ผลขาดทุนจากการด้อยค่าบันทึกไว้ในกำไรหรือขาดทุน เมื่อมูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์หรือหน่วยสินทรัพย์ก่อให้เกิดเงินสดสูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน เว้นแต่ เมื่อกลับรายการประเมินมูลค่าสินทรัพย์เพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ขึ้นเดียวกันซึ่งเคยรับรู้ในส่วนของผู้ขายและด้อยค่าสินทรัพย์ในเวลาต่อมา ในกรณีนี้รับรู้ในส่วนของผู้ขาย

คำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงิน หมายถึง มูลค่าจากการใช้สินทรัพย์หรือมูลค่ายุติธรรมสินทรัพย์หักต้นทุนในการขายแล้วแต่มูลค่าใดจะสูงกว่า

การประเมินมูลค่าจากการใช้สินทรัพย์ประมาณจากกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดก่อนภาษีเงินได้เพื่อสะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบันซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อสินทรัพย์ สำหรับสินทรัพย์ไม่ก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับโดยอิสระจากสินทรัพย์อื่นพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนรวมกับหน่วยสินทรัพย์ก่อให้เกิดเงินสดที่สินทรัพย์นั้นเกี่ยวข้อง

การประเมินมูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนในการขาย บริษัทใช้แบบจำลองการประเมินมูลค่าที่ดีที่สุดให้เหมาะสมกับสินทรัพย์เพื่อสะท้อนถึงจำนวนเงินบริษัทสามารถได้มาจากการจำหน่ายสินทรัพย์หักต้นทุนในการจำหน่าย โดยผู้ซื้อและผู้ขายมีความรอบรู้และเต็มใจแลกเปลี่ยนและสามารถต่อรองราคากันอย่างเป็นอิสระในลักษณะของผู้ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน

กลับรายการด้อยค่า

ผลขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์ทางการเงินถูกกลับรายการเมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเพิ่มขึ้นในภายหลัง และการเพิ่มขึ้นสัมพันธ์โดยตรงกับผลขาดทุนจากการด้อยค่าซึ่งเคยรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงินอื่นเคยรับรู้ในงวดก่อนจะประเมินในรอบระยะเวลารายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ หากเกิดการเปลี่ยนแปลงประมาณการสำหรับการใช้ในการคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ผลขาดทุนจากการด้อยค่าจะกลับรายการเพียงเท่ามูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์ไม่เกินกว่ามูลค่าตามบัญชีภายหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมหรือค่าตัดจำหน่ายสะสม เสมือนหนึ่งไม่เคยบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่า

สัญญาเช่า

ผู้เช่า

บริษัทประเมินสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า ณ วันที่เริ่มต้นสัญญา เมื่อสัญญาให้สิทธิการควบคุมการใช้สินทรัพย์ที่ระบุได้สำหรับช่วงเวลาหนึ่งเพื่อแลกเปลี่ยนกับสิ่งตอบแทน

บริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าสำหรับสัญญาเช่าระยะเวลาเช่ามากกว่า 12 เดือน ยกเว้นสัญญาเช่าระยะสั้น (อายุสัญญาเช่า 12 เดือนหรือน้อยกว่า) และสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมูลค่าต่ำ

สิทธิประโยชน์การใช้

บริษัทรับรู้สิทธิประโยชน์การใช้ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล (วันที่สัญญาอ้างอิงพร้อมใช้งาน) หรือวันที่เปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า และปรับปรุงเมื่อมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ สิทธิประโยชน์การใช้มูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเพื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

สิทธิประโยชน์การใช้ ประกอบด้วย การวัดมูลค่าเริ่มแรกหนี้สินตามสัญญาเช่าเกี่ยวข้องกับจำนวนเงินจ่ายชำระตามสัญญาเช่า ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือก่อนวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลรวมต้นทุนทางตรงเริ่มแรกและประมาณการต้นทุนในการบูรณะหักสิ่งงูใจตามสัญญาเช่าที่ได้รับ

บริษัทประมาณการต้นทุนรับรู้มูลค่าเป็นส่วนหนึ่งของสิทธิประโยชน์การใช้ที่เกี่ยวข้องจะเกิดขึ้นในการรื้อและการขนย้ายสัญญาอ้างอิง การบูรณะสถานที่ตั้งสัญญาอ้างอิงหรือการบูรณะสัญญาอ้างอิงให้อยู่ในสภาพตามที่กำหนดในข้อตกลงและเงื่อนไขสัญญาเช่า

บริษัทเป็นส่วนสิ่งตอบแทนต้องจ่ายตามสัญญาเช่าให้กับแต่ละส่วนประกอบของสัญญาเช่าตามราคาเอกเทศของแต่ละส่วนประกอบ บริษัทอาจปฏิบัติตามการผ่อนปรนหากไม่สามารถแยกส่วนประกอบไม่เป็นการเช่า โดยรับรู้สัญญาเช่าและส่วนประกอบไม่เป็นการเช่าเป็นสัญญาเช่าเพียงอย่างเดียว

ค่าตัดจำหน่ายสิทธิประโยชน์การใช้รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนและคำนวณด้วยวิธีเส้นตรงตามประมาณการอายุสัญญาเช่าหรืออายุการให้ประโยชน์โดยประมาณสิทธิประโยชน์แล้วแต่ระยะเวลาใดจะสั้นกว่า แสดงดังนี้

ปี

อาคาร

2 - 3

ยานพาหนะ

5

หากความเป็นเจ้าของในสัญญาอ้างอิงโอนให้กับบริษัทเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่าจัดประเภทบัญชีสิทธิประโยชน์การใช้เป็นส่วนหนึ่งของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ราคาทุนสิทธิประโยชน์รวมถึงการใช้สิทธิเลือกซื้อ ค่าตัดจำหน่ายคำนวณจากอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของสิทธิประโยชน์

หากบริษัทไม่มีความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่าความเป็นเจ้าของในสัญญาอ้างอิงถูกโอนให้แก่บริษัทเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า สิทธิประโยชน์การใช้ถูกคิดค่าตัดจำหน่ายด้วยวิธีเส้นตรงนับจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลจนถึงวันสิ้นสุดของอายุการให้ประโยชน์ของสิทธิประโยชน์การใช้หรือวันสิ้นสุดอายุสัญญาเช่าแล้วแต่วันใดจะเกิดขึ้นก่อน

บริษัทถือปฏิบัติตามข้อกำหนดการตัดรายการและการด้อยค่าตามหลักเครื่องมือทางการเงินกับเงินลงทุนสุทธิตามสัญญาเช่าและสอบทานมูลค่าคงเหลือไม่ได้รับประกันซึ่งประมาณการไว้ สำหรับใช้ในการคำนวณเงินลงทุนขึ้นต้นตามสัญญาเช่าอย่างสม่ำเสมอ

หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่าต้องจ่ายชำระทั้งหมดตามสัญญาเช่า คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยตามนัยของสัญญาเช่า เว้นแต่ อัตราตามนัยไม่สามารถกำหนดได้ จะใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่ม ค่าเช่ารวมถึงค่าเช่าคงที่หักสิ่งงูใจตามสัญญาเช่าข้างรับ และจำนวนเงินคาดว่าจะต้องจ่ายภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ ค่าเช่ายัง

รวมถึงจำนวนเงินต้องจ่ายตามสิทธิเลือกซื้อ สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือสิทธิเลือกในการยกเลิกสัญญาเช่า หากบริษัทมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลใช้สิทธิ

การวัดมูลค่าภายหลังหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่ายเพื่อสะท้อนดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่า ด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง ส่วนดอกเบี้ยจ่ายรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน และลดลงเพื่อสะท้อนการจ่ายชำระตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าถูกวัดมูลค่าใหม่เมื่อเปลี่ยนแปลงอายุสัญญาเช่า เปลี่ยนแปลง ค่าเช่า เปลี่ยนแปลงประมาณการจำนวนเงินคาดว่าจะต้องจ่ายภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ หรือเปลี่ยนแปลงการประเมินการใช้สิทธิเลือกซื้อ สิทธิเลือกขยายอายุสัญญาเช่าหรือสิทธิเลือกยกเลิกสัญญาเช่า เมื่อวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่จะปรับปรุงกับมูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์สิทธิการใช้ หรือรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนหากมูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์สิทธิการใช้ถูกลดมูลค่าลงจนเป็นศูนย์

สัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าสินทรัพย์อ้างอิงมูลค่าต่ำ

จำนวนเงินต้องจ่ายตามสัญญาเช่าที่มีอายุสัญญาเช่า 12 เดือนหรือน้อยกว่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล หรือสัญญาเช่าสินทรัพย์อ้างอิงมูลค่าต่ำ บริษัทรับรู้การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าเป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานด้วยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า เว้นแต่เกณฑ์เป็นระบบอื่นดีกว่าเป็นตัวแทนรูปแบบเวลาแสดงถึงประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากการใช้สินทรัพย์เช่า

ประมาณการหนี้สิน

ประมาณการหนี้สินรับรู้ในงบแสดงฐานะการเงินเมื่อบริษัทมีภาระผูกพันตามกฎหมาย ภาระผูกพันโดยอนุমানเกิดขึ้นในปัจจุบันหรือภาระผูกพันเป็นผลมาจากเหตุการณ์ในอดีต และมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่จะเสียประโยชน์เชิงเศรษฐกิจเพื่อจ่ายชำระภาระหนี้สิน จำนวนภาระหนี้สินสามารถประมาณจำนวนเงินได้อย่างน่าเชื่อถือ

เงินปันผลจ่าย

เงินปันผลจ่ายและเงินปันผลจ่ายระหว่างกาลในรอบระยะเวลาบัญชีตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการ บริษัทมีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผล

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรสำหรับปีของผู้ถือหุ้นสามัญบริษัทด้วยจำนวนหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักบริษัทที่ออกจำหน่ายระหว่างปี

การใช้ดุลยพินิจผู้บริหาร

การจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน บริษัทจำเป็นต้องอาศัยดุลยพินิจผู้บริหารเพื่อกำหนดนโยบายการบัญชี ประมาณการในเรื่องที่มีความไม่แน่นอนและการตั้งข้อสมมติฐานหลายประการ

การใช้ดุลยพินิจและประมาณการสำคัญ ดังนี้

ก) การรับรู้และตัดรายการสินทรัพย์และหนี้สิน

การรับรู้หรือการตัดรายการสินทรัพย์และหนี้สิน ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาว่าบริษัทโอนหรือรับโอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ในสินทรัพย์และหนี้สินแล้วหรือไม่ โดยใช้ดุลยพินิจบนพื้นฐานข้อมูลที่ดีที่สุดซึ่งรับรู้ได้ในสถานะปัจจุบัน

ข) มูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงิน

การประเมินมูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงินไม่มีการซื้อขายในตลาดและไม่สามารถหาราคาในตลาดซื้อขายคล่อง ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจประเมินมูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงิน โดยใช้เทคนิคและแบบจำลองการประเมินมูลค่า ตัวแปรสำหรับใช้ในแบบจำลองได้มาจากการเทียบเคียงกับตัวแปรที่มีอยู่ในตลาด โดยคำนึงถึงความเสี่ยงทางด้านเครดิต สภาพคล่อง ข้อมูลความสัมพันธ์และการเปลี่ยนแปลงมูลค่าเครื่องมือทางการเงินในระยะยาว การเปลี่ยนแปลงของสมมติฐานที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรสำหรับการคำนวณ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่ายุติธรรมแสดงอยู่ในงบการเงิน และการเปิดเผยลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรม

ค) ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสินทรัพย์ทางการเงิน

ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสินทรัพย์ทางการเงินเกิดจากการปรับมูลค่าลูกหนี้จากความเสี่ยงด้านเครดิตที่อาจเกิดขึ้น ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการประมาณการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตสำหรับสินทรัพย์ทางการเงิน การคำนวณค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของบริษัทขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการประเมินการเพิ่มขึ้นของความเสี่ยงด้านเครดิต การพัฒนาแบบจำลอง ความเสี่ยงการเรียกชำระมูลค่าหลักประกัน การวิเคราะห์สถานะลูกหนี้รายกลุ่มและรายตัว ความน่าจะเป็นจากการได้รับชำระหนี้ รวมถึงการเลือกข้อมูลการคาดการณ์สถานะเศรษฐกิจในอนาคตมาใช้ในแบบจำลอง อย่างไรก็ตาม การใช้ประมาณการและข้อสมมติฐานแตกต่างกันอาจมีผลต่อจำนวนค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิต ดังนั้น การปรับปรุงค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นอาจเกิดขึ้นในอนาคต

ง) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

การรับรู้ต้นทุนเกิดขึ้นเป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สิ้นสุดเมื่อฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วว่าสินทรัพย์อยู่ในสภาพพร้อมจะใช้งานได้ตามความประสงค์ของฝ่ายบริหาร

การคำนวณค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องประมาณการอายุการใช้ประโยชน์และมูลค่าคงเหลือเมื่อเลิกใช้งานอาคารและอุปกรณ์ และทบทวนอายุการใช้ประโยชน์และมูลค่าคงเหลือใหม่หากเกิดการเปลี่ยนแปลง

ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องสอบทานการด้อยค่าที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ในแต่ละช่วงเวลาและบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่าหากคาดว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์รายได้และค่าใช้จ่ายในอนาคตซึ่งเกี่ยวเนื่องกับสินทรัพย์

จ) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ทดสอบการด้อยค่าภายหลังของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องประมาณการกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตจากสินทรัพย์หรือหน่วยสินทรัพย์ก่อให้เกิดเงินสด รวมทั้งการเลือกอัตราคิดลดเหมาะสมสำหรับการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันกระแสเงินสด

ฉ) สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

บริษัทรับรู้สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลแตกต่างชั่วคราวใช้หักภาษีเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่าจะมีกำไรทางภาษีในอนาคตเพียงพอสำหรับใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวและขาดทุนทางภาษียังไม่ได้ใช้

ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องประมาณการว่าควรรับรู้จำนวนสินทรัพย์ภายใต้การตัดบัญชีเป็นจำนวนเท่าใด โดยพิจารณาถึงจำนวนกำไรทางภาษีที่คาดว่าจะเกิดในอนาคตในแต่ละช่วงเวลา

ข) สัญญาเช่า

บริษัทประเมินสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า ณ วันเริ่มต้นสัญญาเช่า ฝ่ายบริหารใช้ดุลยพินิจประเมินเงื่อนไขและรายละเอียดสัญญาเพื่อพิจารณาว่าโอนหรือรับโอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ในสินทรัพย์เช่าหรือไม่

กำหนดอายุสัญญาเช่ามีสิทธิเลือกขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่า

การกำหนดอายุสัญญาเช่า ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจประเมินว่ามีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลหรือไม่ จะใช้สิทธิเลือกการขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่า โดยคำนึงถึงข้อเท็จจริงและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดทำให้เกิดสิ่งจูงใจในทางเศรษฐกิจในการใช้หรือไม่ใช้สิทธิเลือก

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่ม

บริษัทใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มสำหรับคิดลดหนี้สินตามสัญญาเช่า (เมื่อไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยตาม نرخของสัญญาเช่า) เป็นอัตราดอกเบี้ยจะต้องจ่ายในการกู้ยืมเพื่อให้ได้สินทรัพย์ที่มีมูลค่าใกล้เคียงกับสินทรัพย์สิทธิการใช้ในสภาพแวดล้อมคล้ายกันตามระยะเวลาการกู้ยืมและหลักประกันคล้ายกัน

ข) ผลประโยชน์พนักงานหลังออกจากงาน

หนี้สินผลประโยชน์พนักงานหลังออกจากงานประมาณขึ้นตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ต้องอาศัยข้อสมมติฐานต่าง ๆ ในประมาณการ เช่น อัตราคิดลด อัตราขึ้นเงินเดือนในอนาคต อัตราการเกษียณ และอัตราเปลี่ยนแปลงในจำนวนพนักงาน เป็นต้น

ฅ) ด้อยค่าสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงิน

สินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงินคงเหลือตามบัญชีทบทวน ณ ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานว่ามีข้อบ่งชี้ เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีมีข้อบ่งชี้ฝ่ายบริหารจะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนสินทรัพย์

ญ) รายได้จากสัญญาทำกับลูกค้า

ระบุภาระต้องปฏิบัติ

การระบุภาระต้องปฏิบัติในการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจประเมินเงื่อนไขและรายละเอียดสัญญาทำกับลูกค้าเพื่อพิจารณาว่าสินค้าหรือบริการแต่ละรายการถือเป็นภาระแยกจากกันหรือไม่ กล่าวคือ บันทึกสินค้าหรือบริการแต่ละรายการแยกจากกัน เมื่อสินค้าหรือบริการสามารถระบุแยกจากสินค้าหรือบริการอื่นในสัญญา และลูกค้าได้รับประโยชน์จากสินค้าหรือบริการ

กำหนดจังหวะเวลาการรับรู้รายได้

กำหนดจังหวะเวลาการรับรู้รายได้ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจประเมินเงื่อนไขและรายละเอียดสัญญาทำกับลูกค้าเพื่อพิจารณาว่าภาระต้องปฏิบัติเสร็จสิ้นตลอดช่วงเวลาหนึ่งหรือเสร็จสิ้น ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง

ฎ) เงินรับล่วงหน้าจากลูกค้า

เงินรับล่วงหน้าที่บริษัทได้รับ พิจารณาว่าเงินที่ได้รับไม่ถือว่ามียอดประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญ เนื่องจากเงินได้รับจากลูกค้าไม่ใช่การจัดหาเงินทุน แต่เพื่อป้องกันลูกค้าไม่ปฏิบัติตามสัญญาให้สมบูรณ์บางส่วนหรือทั้งหมด

ฉ) ค่าเพื่อมูลค่าสินค้าลดลง

บริษัทพิจารณาปรับลดสินค้า เมื่อมูลค่ายุติธรรมสินค้าลดลง ฝ่ายบริหารปรับลดมูลค่าต้นทุนสินค้าเท่ากับมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ

วัดมูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรม หมายถึง ราคาตลาดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์หรือจ่ายชำระเพื่อโอนหนี้สินให้ผู้อื่นเป็นรายการเกิดขึ้นในสภาพปกติระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (ผู้ร่วมตลาด) ณ วันที่วัดมูลค่าในตลาดหลักหรือตลาดให้ประโยชน์สูงสุดและสามารถเข้าถึงได้ บริษัทใช้ราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องในการวัดมูลค่ายุติธรรมสินทรัพย์และหนี้สินตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ยกเว้นในกรณีไม่มีตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินที่มีลักษณะเดียวกันหรือไม่สามารถหาราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่อง ประมาณมูลค่ายุติธรรมโดยใช้เทคนิคการประเมินมูลค่าที่เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ และพยายามใช้ข้อมูลสามารถสังเกตได้ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์หรือหนี้สินวัดมูลค่ายุติธรรมให้มากที่สุด

ลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรมสำหรับใช้วัดมูลค่าและเปิดเผยมูลค่ายุติธรรมสินทรัพย์และหนี้สินในงบการเงินแบ่งออกเป็นสามระดับตามประเภทของข้อมูลนำมาใช้ในการวัดมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

- ระดับ 1 ข้อมูลราคาเสนอซื้อขายสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกันในตลาดที่มีสภาพคล่อง และกิจการสามารถเข้าถึงตลาดนั้น ณ วันที่วัดมูลค่า
- ระดับ 2 ข้อมูลอื่นสามารถสังเกตได้สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางตรงหรือทางอ้อม นอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายรวมอยู่ในข้อมูลระดับ 1
- ระดับ 3 ข้อมูลไม่สามารถสังเกตได้สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สิน เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับกระแสเงินสดในอนาคตจากการประมาณขึ้น

หากสินทรัพย์หรือหนี้สินวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมมีราคาเสนอซื้อและราคาเสนอขาย วัดมูลค่าสินทรัพย์และสถานะการเป็นสินทรัพย์ด้วยราคาเสนอซื้อ และวัดมูลค่าหนี้สินและสถานะการเป็นหนี้สินด้วยราคาเสนอขาย

หลักฐานที่ดีที่สุดสำหรับมูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกคือมูลค่าการทำรายการ เช่น มูลค่ายุติธรรมผลตอบแทนที่ให้หรือได้รับ

สินทรัพย์และหนี้สินถืออยู่ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานประเมินความจำเป็นในการโอนรายการระหว่างลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรม

4. เปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชี

บริษัทเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเกี่ยวกับการรับรู้ผลขาดทุนจากประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับผลประโยชน์พนักงานเข้ากำไรสะสม เปลี่ยนแปลงเป็นองค์ประกอบอื่นส่วนของเจ้าของ บริษัทบันทึกผลสะสมจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีโดยปรับย้อนหลังในงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2567 แสดงดังนี้

	บาท		
	1 มกราคม 2567	เปลี่ยนแปลง	1 มกราคม 2567
	ตามรายงานเดิม	นโยบายการบัญชี	ปรับปรุงใหม่
งบฐานะการเงิน			
ส่วนของเจ้าของ			
กำไรสะสม	13,717,263	308,461	14,025,724
องค์ประกอบอื่นส่วนของเจ้าของ			
ขาดทุนจากประมาณการตามหลัก			
คณิตศาสตร์ประกันภัย	-	(308,461)	(308,461)

	บาท		
	31 ธันวาคม 2567	เปลี่ยนแปลง	31 ธันวาคม 2567
	ตามรายงานเดิม	นโยบายการบัญชี	ปรับปรุงใหม่
งบฐานะการเงิน			
ส่วนของเจ้าของ			
กำไรสะสม	12,248,298	308,461	12,556,759
องค์ประกอบอื่นส่วนของเจ้าของ			
ขาดทุนจากประมาณการตามหลัก			
คณิตศาสตร์ประกันภัย	-	(308,461)	(308,461)

5. รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท หมายถึง บุคคลหรือกิจการที่มีอำนาจควบคุมบริษัทหรือถูกบริษัทควบคุม ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม หรืออยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันกับบริษัท บุคคลที่มีสิทธิออกเสียงโดยตรงหรือทางอ้อมซึ่งมีอิทธิพลต่อบริษัท ผู้บริหารสำคัญ กรรมการหรือพนักงานของบริษัทที่มีอำนาจการวางแผนและควบคุมการดำเนินงานของบริษัทตลอดทั้งสมาชิกในครอบครัวใกล้ชิดกับบุคคลและกิจการที่บุคคลดังกล่าวมีอำนาจควบคุมหรือมีอิทธิพลทั้งทางตรงหรือทางอ้อม

รายการบัญชีที่มีสาระสำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 แสดงดังนี้

บาท

ซื้ออุปกรณ์

บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด

101,200

ค่าตอบแทนผู้บริหารและกรรมการ

ค่าตอบแทนผู้บริหารและกรรมการ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

บาท

	2568	2567
ค่าตอบแทนผู้บริหาร		
ผลประโยชน์ระยะสั้น	20,582,221	17,688,070
ผลประโยชน์หลังออกจากราชการ	85,468	81,129
รวม	20,667,689	17,769,199
ค่าตอบแทนกรรมการ	1,620,000	1,650,000

ค่าตอบแทนกรรมการเป็นประโยชน์จ่ายให้แก่กรรมการบริษัทตามมาตรา 90 ของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 โดยไม่รวมเงินเดือนและผลประโยชน์เกี่ยวข้องซึ่งจ่ายให้กับกรรมการดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารของบริษัท

ลักษณะความสัมพันธ์

ชื่อบริษัท	ประเทศ	ความสัมพันธ์	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด	ไทย	บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	ผู้ถือหุ้นร่วมกัน

หลักเกณฑ์เรียกเก็บรายได้และค่าใช้จ่ายระหว่างกัน

นโยบายกำหนดราคา

ซื้ออุปกรณ์

ราคาตลาด

6. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
เงินสด	30,000	30,000
เงินฝากธนาคาร	76,231,746	84,038,996
รวม	76,261,746	84,068,996

	ร้อยละ	
อัตราดอกเบี้ย	0.09 - 1.10	0.125 - 0.40

7. เงินลงทุนระยะสั้น

เงินลงทุนระยะสั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
เงินฝากประจำอายุมากกว่า 3 เดือน แต่ไม่เกิน 1 ปี	31,113,966	30,478,060

8. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

สินทรัพย์หมุนเวียน

	บาท	
	2568	2567
ลูกหนี้การค้า	4,859,166	4,864,721
ลูกหนี้อื่น		
ดอกเบี้ยค้างรับ	66,501	44,522
อื่นๆ	-	440
รวม	4,925,667	4,909,683

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 บริษัทแสดงยอดลูกหนี้การค้า แยกตามจำนวนเดือนค้างชำระดังนี้

	บาท	
	2568	2567
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	4,859,166	4,703,273
เกินกำหนดชำระ		
น้อยกว่า 3 เดือน	-	161,448
รวม	4,859,166	4,864,721

9. รายได้ค้างรับ

รายได้ค้างรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
รายได้ค้างรับ	2,643,815	2,052,392

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 บริษัทแสดงยอดรายได้ค้างรับ แยกตามวันที่รับรู้รายได้ดังนี้

	บาท	
	2568	2567
น้อยกว่า 3 เดือน	2,643,815	2,052,392

10. สินค้างเหลือ

สินค้างเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
สินค้านระหว่างทาง	292,808	281,416
สินค้าสำเร็จรูป	3,260,390	4,603,339
สิทธิรับคืนสินค้า	112,854	110,373
บรรจุภัณฑ์และวัสดุหีบห่อ	71,500	56,034
รวม	3,737,552	5,051,162
หัก ค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง	(105,847)	(90,100)
สินค้างเหลือ - สุทธิ	3,631,705	4,961,062

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ต้นทุนสินค้าคงเหลือบันทึกรวมในบัญชีต้นทุนขาย แสดงดังนี้

	บาท	
	2568	2567
ต้นทุนขาย	56,034,882	62,395,510
ผลขาดทุนจากมูลค่าสินค้าลดลง	15,747	25,294
ตัดจำหน่ายสินค้าเสียหาย	102,346	47,033
รวม	56,152,975	62,467,837

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงแสดงรายการเคลื่อนไหวดังนี้

	บาท	
	2568	2567
ขอยกมา	90,100	64,806
บวก ขาดทุนจากมูลค่าสินค้าลดลง	15,747	25,294
ขอยกเหลือ	105,847	90,100

11. สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
เงินย่ำล่วงหน้าที่ก่อสร้างสำนักงาน และบริการ	2,439,941	1,985,161
ค่าใช้จ่ายย่ำล่วงหน้าที่	216,880	277,867
ภาษีมูลค่าเพิ่มนำส่งล่วงหน้าและรอเครดิต	385,769	327,826
เงินทดรองจ่าย	155,440	183,270
อื่นๆ	13,000	13,000
รวม	3,211,030	2,787,124

เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2566 บริษัททำสัญญาจ้างก่อสร้างอาคารสำนักงาน 4 ชั้น กับบริษัทอื่นแห่งหนึ่ง มูลค่าตามสัญญา จำนวนเงิน 45.28 ล้านบาท บริษัทจ่ายชำระเงินล่วงหน้าสัดส่วนร้อยละ 10 ของมูลค่าตามสัญญา จำนวนเงิน 4.53 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2568 บริษัททำสัญญาจ้างก่อสร้างตกแต่งภายในอาคารสำนักงาน 4 ชั้น กับบริษัทอื่นแห่งหนึ่ง มูลค่าตามสัญญา จำนวนเงิน 13.08 ล้านบาท บริษัทจ่ายชำระเงินล่วงหน้าสัดส่วนร้อยละ 10 ของมูลค่าตามสัญญา จำนวนเงิน 1.40 ล้านบาท

12. เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกัน

เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

เงินฝากธนาคาร	บาท		หมายเหตุ	หลักประกัน
	2568	2567		
ประจำ	10,000,000	10,000,000	16	วงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

13. ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

รายการเปลี่ยนแปลงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท				
	ที่ดิน	ส่วนปรับปรุง อาคารเช่าและ สำนักงานขาย	อุปกรณ์ สำนักงาน	งานระหว่าง ก่อสร้าง	รวม
ราคาทุน					
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	33,176,045	3,971,974	7,299,656	6,557,403	51,005,078
ซื้อ/ โอนเข้า	-	2,236,400	2,143,651	30,826,745	35,206,796
จำหน่าย / ตัดจำหน่าย / โอนออก	-	-	(431,202)	(2,197,120)	(2,628,322)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	33,176,045	6,208,374	9,012,105	35,187,028	83,583,552
ซื้อ/ โอนเข้า	-	-	680,932	16,095,410	16,776,342
จำหน่าย / ตัดจำหน่าย / โอนออก	-	-	(486,484)	-	(486,484)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	33,176,045	6,208,374	9,206,553	51,282,438	99,873,410
ค่าเสื่อมราคาสะสม					
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	-	2,483,550	4,174,612	-	6,658,162
ค่าเสื่อมราคา	-	2,373,460	1,074,697	-	3,448,157
จำหน่าย / ตัดจำหน่าย	-	-	(275,266)	-	(275,266)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	-	4,857,010	4,974,043	-	9,831,053
ค่าเสื่อมราคา	-	789,414	1,141,903	-	1,931,317
จำหน่าย / ตัดจำหน่าย	-	-	(467,386)	-	(467,386)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	-	5,646,424	5,648,560	-	11,294,984
มูลค่าสุทธิทางบัญชี					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	33,176,045	1,351,364	4,038,062	35,187,028	73,752,499
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	33,176,045	561,950	3,557,993	51,282,438	88,578,426

	บาท	
	2568	2567
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสม		
ตัดค่าเสื่อมราคาทั้งจำนวนแล้วแต่ยังคงใช้งาน	3,496,716	3,416,103
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
ค่าเสื่อมราคาบันทึกเป็น		
ค่าใช้จ่ายในการขาย	1,587,204	3,106,664
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	344,113	341,493

14. สัญญาเช่า

สินทรัพย์สิทธิการใช้

รายการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์สิทธิการใช้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท
มูลค่าสุทธิทางบัญชี	
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	431,035
ทำสัญญาเช่า	3,035,059
หัก ค่าตัดจำหน่าย	(1,279,341)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	2,186,753
ทำสัญญาเช่า	-
หัก ค่าตัดจำหน่าย	(1,153,967)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	1,032,786

บริษัททำสัญญาเช่าสำนักงาน และยานพาหนะกับกิจการอื่นหลายแห่งกำหนดระยะเวลา 1.5 - 5 ปี สิทธิต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญา ค่าเช่ากำหนดจ่ายชำระเป็นรายเดือนตามอัตราระบุไว้ในสัญญา

บริษัททำสัญญาเช่าสำนักงาน และเครื่องถ่ายเอกสารกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี และจ่ายชำระค่าเช่าคงที่และค่าเช่าผันแปร ซึ่งขึ้นอยู่กับการใช้งานสินทรัพย์ตลอดระยะเวลาเช่า โดยเงื่อนไขการจ่ายชำระเป็นเงื่อนไขปกติทั่วไป

	บาท	
	2568	2567
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
จ่ายชำระค่าเช่าคงที่	722,500	435,158
จ่ายชำระค่าเช่าผันแปร	60,395	68,843
รวม	782,895	504,001

หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
จำนวนเงินจ่ายชำระตามสัญญาเช่า	1,239,267	2,352,552
หัก ดอกเบี้ยรอตัดบัญชี	(149,849)	(270,295)
หนี้สินตามสัญญาเช่า	1,089,418	2,082,257
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(279,230)	(992,839)
หนี้สินระยะยาว	810,188	1,089,418

บริษัททำสัญญาเช่าอาคารสำนักงาน คลังสินค้า และยานพาหนะ

รายการเปลี่ยนแปลงหนี้สินตามสัญญาเช่า สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท	
	2568	2567
ยอดยกมา	2,082,257	349,446
ทำสัญญาเช่า	-	3,035,059
ดอกเบี้ยตัดจำหน่าย	120,446	111,277
จ่ายชำระหนี้สิน	(1,113,285)	(1,413,525)
ยอดคงเหลือ	1,089,418	2,082,257

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 หนี้สินตามสัญญาเช่าแสดงตามระยะเวลาครบกำหนดจ่ายชำระหนี้สิน ดังนี้

กำหนดจ่ายชำระหนี้สิน	2568			2567		
	ดอกเบี้ย			ดอกเบี้ย		
	มูลค่าปัจจุบัน	รอดัดบัญชี	ค่าเช่าขั้นต่ำ	มูลค่าปัจจุบัน	รอดัดบัญชี	ค่าเช่าขั้นต่ำ
ภายใน 1 ปี	279,230	70,018	349,248	992,839	120,445	1,113,284
เกิน 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	810,188	79,831	890,019	1,089,418	149,850	1,239,268
รวม	1,089,418	149,849	1,239,267	2,082,257	270,295	2,352,552

ผู้เช่า

	บาท	
	2568	2567
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน		
ดอกเบี้ยจ่ายสำหรับหนี้สินตามสัญญาเช่า	99,163	122,338
ค่าใช้จ่ายสัญญาเช่าระยะสั้น	782,895	504,001
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 บริษัทแสดงจำนวนเงินขั้นต่ำต้องจ่ายในอนาคตภายใต้สัญญาเช่าระยะสั้น สัญญาเช่าสินทรัพย์อ้างอิงมูลค่าต่ำ และสัญญาบริการบอกเลิกไม่ได้้นอกเหนือจากหนี้สินตามสัญญาเช่า ดังนี้		

กำหนดจ่ายชำระ	บาท	
	2568	2567
ภายใน 1 ปี	621,000	54,000

15. สันทรัพยากรไม่มีตัวตน

รายการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์ไม่มีตัวตน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท	
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์	คอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง
	รวม	
ราคาทุน		
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	1,120,589	300,000
ซื้อ/โอนเข้า	959,800	-
จำหน่าย/โอนออก	-	(300,000)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	2,080,389	-
ซื้อ/โอนเข้า	364,500	-
จำหน่าย/โอนออก	(4,500)	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	2,440,389	-
ค่าตัดจำหน่ายสะสม		
ณ วันที่ 1 มกราคม 2567	571,103	-
ค่าตัดจำหน่าย	342,622	-
จำหน่าย/โอนออก	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	913,725	-
ค่าตัดจำหน่าย	325,257	-
จำหน่าย/โอนออก	(570)	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	1,238,412	-
มูลค่าสุทธิทางบัญชี		
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	1,166,664	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	1,201,977	-
	บาท	
	2568	2567
วันที่ 31 ธันวาคม		
มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าตัดจำหน่ายสะสม		
ซึ่งตัดค่าตัดจำหน่ายทั้งจำนวนแต่ยังคงใช้งาน	582,500	582,500

16. เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร

บริษัทมีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ดังนี้

ประเภทสินเชื่อ	ร้อยละ		บาท
	อ้างอิง	2568	2567
	อัตราดอกเบี้ย		
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	MOR	10,000,000	10,000,000

หลักประกัน

บริษัทจำนำบัญชีเงินฝากธนาคาร (ดูหมายเหตุ 12)

17. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

หนี้สินหมุนเวียน

	บาท	
	2568	2567
เจ้าหนี้การค้า	25,717,841	22,161,137
เจ้าหนี้อื่น		
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	10,261,017	8,372,658
รวม	35,978,858	30,533,795

18. หนี้สินหมุนเวียนอื่น

หนี้สินหมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
ภาษีมูลค่าเพิ่มสินค้าฝากขายและรอนำส่ง	2,023,115	1,212,732
เงินประกันผลงาน	2,156,540	1,529,168
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายรอนำส่ง	758,696	650,359
หนี้สินเงินคืน	272,692	265,805
เงินรับล่วงหน้า	83,421	38,657
เงินปันผลค้างจ่าย	2,138	-
รวม	5,296,602	3,696,721

19. ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน

ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน		
มูลค่าปัจจุบันภาระผูกพัน	2,453,618	915,205
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(211,531)	(13,017)
ประมาณการหนี้สินระยะยาว	<u>2,242,087</u>	<u>902,188</u>

รายการเปลี่ยนแปลงมูลค่าปัจจุบันประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท	
	2568	2567
โครงการผลประโยชน์หลังออกจากงาน		
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน		
ณ วันที่ 1 มกราคม	915,205	846,894
ส่วนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน :		
ต้นทุนบริการ	158,387	166,599
ต้นทุนดอกเบี้ย	30,014	28,239
ส่วนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น :		
ขาดทุนจากประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์		
ประกันภัยเกิดจากการเปลี่ยนแปลง		
- สมมติฐานด้านประชากรศาสตร์	643,241	-
- สมมติฐานทางการเงิน	137,565	-
- ประสบการณ์ในอดีต	609,345	-
ผลประโยชน์พนักงานจ่ายในปีปัจจุบัน	(40,139)	(126,527)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	<u>2,453,618</u>	<u>915,205</u>

ข้อสมมติหลักในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	ร้อยละ	
	2568	2567
อัตราคิดลด	1.61 - 1.69	2.81
อัตราขึ้นเงินเดือน	5.66	5.48
อัตราลาออก	0 - 33	0 - 44
เกษียณอายุ	60 ปี	60 ปี
อัตรามรณะ	100 ของตารางมรณะปี 2560 100 ของตารางมรณะปี 2560	

อัตราคิดลดเป็นอัตราผลตอบแทนในท้องตลาดของพันธบัตรรัฐบาลสำหรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน

อัตราขึ้นเงินเดือนขึ้นอยู่กับนโยบายของฝ่ายบริหาร

อัตรามรณะเวียนพนักงานขึ้นอยู่กับระยะเวลาการทำงานของพนักงาน

อัตรามรณะอ้างอิงตามตารางมรณะไทย 2560 ประเภทสามัญ (TMO2017: Thai Mortality Ordinary Table 2017)

วิเคราะห์ความอ่อนไหว

ผลกระทบการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานสำคัญต่อมูลค่าปัจจุบันประมาณการหนี้สินผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท			
	2568		2567	
	เพิ่มขึ้น	ลดลง	เพิ่มขึ้น	ลดลง
อัตราคิดลด (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 0.5)	(91,825)	99,536	(32,621)	34,393
อัตราขึ้นเงินเดือน (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 0.5)	89,660	(83,423)	35,512	(33,879)
อัตราลาออก (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 0.5)	(107,400)	127,792	(47,634)	50,686

บริษัทแสดงค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ดังนี้

	บาท	
	2568	2567
ค่าใช้จ่ายในการขาย	44,968	46,869
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	113,419	119,730
ต้นทุนทางการเงิน	30,014	28,239
รวม	188,401	194,838

20. รายได้จากสัญญาทำกับลูกค้า

การจำแนกรายได้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ดังนี้

	บาท	
	2568	2567
ประเภทสินค้าหรือบริการ		
ขายอาหารและผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพและความงาม	138,180,645	156,380,954
บริการเพิ่มยอดขายสินค้าและบริหารพนักงานขาย	52,440,231	25,178,155
รวม	190,620,876	181,559,109
รายได้อื่น	30,226	14,559
รวม	190,651,102	181,573,668
จังหวะเวลาการรับรู้รายได้		
ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง	163,642,557	169,086,923
ตลอดช่วงเวลาหนึ่ง	27,008,545	12,486,745
รวม	190,651,102	181,573,668

21. ส่วนงานดำเนินงาน

ข้อมูลส่วนงานดำเนินงานสอดคล้องกับรายงานภายในของบริษัทสำหรับผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานเพื่อใช้ในการตัดสินใจจัดสรรทรัพยากรให้กับส่วนงานและประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงาน โดยพิจารณาจากกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานตามส่วนงานซึ่งวัดมูลค่าโดยใช้เกณฑ์เดียวกับที่ใช้ในการวัดกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานในงบการเงิน

ส่วนงานธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจหลัก เกี่ยวกับจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ตัวแทนจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ และให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) และให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling service) ดังนั้น ฝ่ายบริหารพิจารณาว่าบริษัทมีส่วนงานธุรกิจเพียงส่วนงานเดียว

ข้อมูลเกี่ยวกับเขตภูมิศาสตร์

บริษัทดำเนินธุรกิจในเขตภูมิศาสตร์เดียว คือ ประเทศไทย ดังนั้น รายได้และสินทรัพย์แสดงอยู่ในงบการเงินจึงถือเป็นการรายงานตามเขตภูมิศาสตร์

22. ทุนเรือนหุ้น

รายการเคลื่อนไหวทุนเรือนหุ้น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

บาท

		2568		2567	
	มูลค่าหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนเงิน	จำนวนหุ้น	จำนวนเงิน
ทุนจดทะเบียน (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้)					
หุ้นสามัญ					
ณ วันที่ 1 มกราคม	0.5	180,000,000	90,000,000	180,000,000	90,000,000
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	0.5	180,000,000	90,000,000	180,000,000	90,000,000
ทุนที่ออกและชำระแล้ว (มูลค่าหุ้นชำระแล้ว)					
หุ้นสามัญ					
ณ วันที่ 1 มกราคม	0.5	180,000,000	90,000,000	130,000,000	65,000,000
เพิ่มทุน	0.5	-	-	50,000,000	25,000,000
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	0.5	180,000,000	90,000,000	180,000,000	90,000,000

ผู้ถือหุ้นสามัญได้รับสิทธิรับเงินปันผลจากการประกาศจ่ายเงินปันผลและสิทธิออกเสียงลงคะแนนหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง สำหรับการประชุมผู้ถือหุ้นบริษัท

เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2567 บริษัทได้รับหนังสือแจ้งการอนุญาตตามแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ระหว่างวันที่ 19 - 24 กรกฎาคม 2567 บริษัทนำหุ้นสามัญ จำนวน 50 ล้านหุ้น เปิดให้ประชาชนทั่วไปจองซื้อหุ้น โดยเสนอขายในราคาหุ้นละ 2 บาท

บริษัทรับชำระเงินค่าจองซื้อหุ้น จำนวนเงินรวม 100 ล้านบาท (บริษัทบันทึกค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุน จำนวนเงิน 4.21 ล้านบาท เป็นรายการหักในบัญชีส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ)

เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2567 บริษัทดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เพื่อเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจากเดิม จำนวนเงิน 65 ล้านบาท เป็นจำนวนเงิน 90 ล้านบาท

ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 51 ในกรณีบริษัทเสนอขายมูลค่าหุ้นสูงกว่ามูลค่าหุ้นที่ตราไว้ บริษัทบันทึกมูลค่าหุ้นส่วนเกินเป็นทุนสำรอง (“ส่วนเกินมูลค่าหุ้น”) ส่วนเกินมูลค่าหุ้นนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

23. เงินปันผล

		บาท		
เงินปันผล	อนุมัติโดย	วันที่จ่าย เงินปันผล	เงินปันผล ต่อหุ้น	เงินปันผล จ่าย
ปี 2567	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2567	30 เมษายน 2567	0.10	13,000,000
	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2567	29 พฤษภาคม 2567	0.025	3,250,000
รวม				16,250,000
ปี 2568	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2568	23 พฤษภาคม 2568	0.068	12,239,247
	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2568	11 กันยายน 2568	0.056	9,989,524
รวม				22,228,771

24. สำรองตามกฎหมาย

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 116 บริษัทต้องจัดสรรทุนสำรอง (“สำรองตามกฎหมาย”) ไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าทุนสำรองมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน เงินสำรองนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

	บาท	
	2568	2567
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
จัดสรรสำรองตามกฎหมาย		
กำไรสำหรับปี	1,073,719	777,949

25. ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน

ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท	
	2568	2567
เงินเดือนและค่าแรง	65,763,799	56,927,579
โครงการผลประโยชน์กำหนดไว้	158,387	166,599
เงินสำรองเลี้ยงชีพ	564,843	390,110
ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง	-	4,414
อื่นๆ	2,374,965	1,450,027
รวม	68,861,994	58,938,729

26. ค่าใช้จ่ายตามธรรมชาติ

ค่าใช้จ่ายตามธรรมชาติ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท	
	2568	2567
ต้นทุนขายและบริการ		
การเปลี่ยนแปลงในสินค้าสำเร็จรูปและงานระหว่างทำ	1,331,558	(485,000)
ซื้อสินค้า	54,808,151	62,917,608
ผลประโยชน์พนักงาน	11,522,730	4,940,267
ค่านายหน้าและค่าส่งเสริมการขาย	185,476	340,103
ค่าใช้จ่ายในการขาย		
ผลประโยชน์พนักงาน	28,849,963	31,181,907
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1,995,959	3,589,297
ค่านายหน้าและค่าส่งเสริมการขาย	9,672,345	8,742,647
ค่าขนส่ง	8,696,736	6,861,261
ค่าเช่าและค่าสาธารณูปโภค	5,763,018	5,610,641
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		
ผลประโยชน์พนักงาน	28,489,301	22,816,555
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1,414,582	1,480,822
ค่าเช่าและค่าสาธารณูปโภค	2,237,512	2,032,308
ค่าที่ปรึกษาและบริการอื่น	2,410,000	3,969,074

27. ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้นิติบุคคลบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 คำนวณขึ้นในอัตราที่กำหนดโดยกรมสรรพากร จากกำไรทางบัญชีหลังปรับปรุงเงื่อนไขบางประการตามระบุในประมวลรัษฎากร บริษัทบันทึกภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นค่าใช้จ่ายทั้งจำนวนในแต่ละปีบัญชีและบันทึกภาระส่วนค้างจ่ายเป็นหนี้สินในงบฐานะการเงิน

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

	บาท	
	2568	2567
ภาษีเงินได้รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน		
ภาษีเงินได้ปัจจุบัน		
สำหรับปีปัจจุบัน	(5,391,810)	(3,441,330)
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		
การเปลี่ยนแปลงผลแตกต่างชั่วคราว	18,636	263,845
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	<u>(5,373,174)</u>	<u>(3,177,485)</u>

	บาท		
	2568		
	ก่อน	รายได้	สุทธิจาก
	ภาษีเงินได้	ภาษีเงินได้	ภาษีเงินได้
ภาษีเงินได้รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น			
ขาดทุนจากประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	<u>(1,390,151)</u>	<u>278,030</u>	<u>(1,112,121)</u>

กระทบยอดเพื่อหาอัตราภาษีเงินได้แท้จริง

	2568		2567	
	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท
	อัตราภาษี		อัตราภาษี	
กำไรก่อนภาษีเงินได้		26,847,557		18,736,469
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20	(5,369,512)	20	(3,747,294)
รายจ่ายไม่ให้ถือเป็นรายจ่ายทางภาษี		(56,726)		(353,568)
ค่าใช้จ่ายมีสิทธิหักได้เพิ่มขึ้น		34,428		659,532
ภาษีเงินได้สำหรับปีปัจจุบัน	20	(5,391,810)	18	(3,441,330)
การเปลี่ยนแปลงผลแตกต่างชั่วคราว		18,636		263,845
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	20	(5,373,174)	17	(3,177,485)

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

	บาท	
	2568	2567
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1,237,230	1,170,861
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(229,128)	(459,425)
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี - สุทธิ	1,008,102	711,436

รายการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สินภายใต้การตัดบัญชีที่เกิดขึ้นในระหว่างปี แสดงดังนี้

	บาท					
	ณ วันที่	กำไรหรือ	ณ วันที่	กำไรหรือ	กำไร	ณ วันที่
	1 มกราคม 2567	ขาดทุน	31 ธันวาคม 2567	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น	31 ธันวาคม 2568
สินทรัพย์ภายใต้การตัดบัญชี						
สินค้าคงเหลือ	12,961	5,059	18,020	3,149	-	21,169
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	248,134	252,054	500,188	(47,273)	-	452,915
หนี้สินรับคืน	57,496	(4,335)	53,161	1,378	-	54,539
หนี้สินตามสัญญาเช่า	69,890	346,561	416,451	(198,568)	-	217,883
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	169,379	13,662	183,041	29,653	278,030	490,724
รวม	557,860	613,001	1,170,861	(211,661)	278,030	1,237,230
หนี้สินภายใต้การตัดบัญชี						
สิทธิรับคืนสินค้า	(24,062)	1,987	(22,075)	(496)	-	(22,571)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	(86,207)	(351,143)	(437,350)	230,793	-	(206,557)
รวม	(110,269)	(349,156)	(459,425)	230,297	-	(229,128)

28. กำไรต่อหุ้น

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 คำนวณจากกำไรสำหรับปีหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทตามจำนวนหุ้นสามัญออกจำหน่ายระหว่างปีด้วยวิธีถ่วงน้ำหนัก

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงการคำนวณดังนี้

	บาท	
	2568	2567
กำไรสำหรับปี	21,474,383	15,558,984
หุ้นสามัญตามวิธีถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)		
หุ้นสามัญ ณ วันต้นปี	180,000,000	130,000,000
เพิ่มทุน	-	21,857,923
หุ้นสามัญตามวิธีถ่วงน้ำหนัก	180,000,000	151,857,923
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	0.119	0.102

29. ภาระผูกพัน

ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 ประกอบด้วย

บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญา ดังนี้

	บาท	
	2568	2567
อัตราดอกเบี้ย		
สัญญาจ้างบริการ	318,280	179,000
สัญญาเช่า	127,500	36,000
มูลค่าคงเหลือ		
สัญญาเช่าและจ้างบริการ	6,191,130	534,187
ภาระผูกพันรายจ่ายฝ่ายทุน		
สัญญายังไม่ได้รับรู้		
สัญญาจ้างเหมา	20,616,442	17,307,262

30. เครื่องมือทางการเงิน

เครื่องมือทางการเงิน หมายถึง สัญญาทำให้สินทรัพย์ทางการเงินของกิจการหนึ่ง และหนี้สินทางการเงินหรือตราสารทุนของอีกกิจการหนึ่งเพิ่มขึ้น

เครื่องมือทางการเงินสำคัญของบริษัทแสดงในงบฐานะการเงิน ประกอบด้วย เงินฝากธนาคาร เงินลงทุนระยะสั้น ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น และหนี้สินตามสัญญาเช่า

นโยบายการบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อจากคู่สัญญาจะไม่ปฏิบัติตามสัญญา บริษัทใช้ตราสารอนุพันธ์ซึ่งพิจารณาว่าเหมาะสมเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการเข้าทำสัญญากับคู่สัญญาที่มีฐานะการเงินมั่นคง ดังนั้น บริษัทจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายอย่างมีสาระสำคัญจากคู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันระบุในสัญญาเครื่องมือทางการเงิน

ก) ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย คือ ความเสี่ยงเกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยตลาด อาจส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัท

บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยสำคัญอันเกี่ยวเนื่องกับเงินฝากธนาคาร เงินลงทุนในตราสารหนี้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า อย่างไรก็ตาม สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือ

อัตราดอกเบี้ยคงที่ใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน บริษัทไม่ได้ใช้ตราสารอนุพันธ์เพื่อบริหารความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

	บาท			
	2568		2567	
	อัตราดอกเบี้ย		อัตราดอกเบี้ย	
	ผันแปร	คงที่	ผันแปร	คงที่
ณ วันที่ 31 ธันวาคม				
สินทรัพย์ทางการเงิน				
เงินฝากธนาคาร	76,231,746	-	84,038,996	-
เงินลงทุนระยะสั้น	31,113,966	-	30,478,060	-
หนี้สินทางการเงิน				
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	1,089,418	-	2,082,257

ข) ความเสี่ยงด้านเครดิต

ความเสี่ยงด้านเครดิต คือ ความเสี่ยงที่บริษัทจะได้รับความเสียหายทางการเงินเนื่องจากคู่สัญญาของบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันที่ระบุไว้ในเครื่องมือทางการเงิน

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

ความเสี่ยงด้านเครดิตของบริษัทเกิดจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดมีจำกัดเนื่องจากคู่สัญญาเป็นธนาคารและสถาบันการเงิน บริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำ

ลูกหนี้

บริษัทมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อเกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทควบคุมความเสี่ยงโดยการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อให้กับลูกค้าหรือคู่สัญญาแต่ละรายอย่างเหมาะสม และทบทวนฐานะทางการเงินของลูกค้าหรือคู่สัญญาอย่างสม่ำเสมอ บริษัทคาดว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อไม่มากนัก และอาจสูญเสียจากการให้สินเชื่อสูงสุดคือมูลค่าตามบัญชีแสดงในงบฐานะการเงิน

บริษัทกำหนดนโยบายการคำนวณการด้อยค่าของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นโดยใช้โมเดลผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น บริษัทจัดทำและทบทวนโมเดลผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นแล้วอย่างเหมาะสม ฝ่ายบริหารความเสี่ยงสอบทานตัวเลขและข้อมูลนำมาใช้ในการคำนวณอย่างสม่ำเสมอ

ค) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง คือ ความเสี่ยงบริษัทอาจได้รับความเสียหายเนื่องจากบริษัทไม่สามารถเปลี่ยนสินทรัพย์เป็นเงินสดและหรือไม่สามารถจัดหาเงินทุนเพียงพอตามความต้องการและทันต่อเวลาต้องนำไปชำระภาระผูกพันเมื่อครบกำหนด

ระยะเวลาวันครบกำหนดของเครื่องมือทางการเงินนับจากวันที่ในงบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 2567 แสดงดังนี้

บาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568					
	เมื่อทวงถาม	ภายใน 1 ปี	1 - 5 ปี	เกิน 5 ปี	ไม่มีกำหนด	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน						
เงินลงทุนระยะสั้น	-	31,113,966	-	-	-	31,113,966
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	-	4,925,667	-	-	-	4,925,667
หนี้สินทางการเงิน						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	-	35,978,858	-	-	-	35,978,858
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	279,230	810,188	-	-	1,089,418

บาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567					
	เมื่อทวงถาม	ภายใน 1 ปี	1 - 5 ปี	เกิน 5 ปี	ไม่มีกำหนด	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน						
เงินลงทุนระยะสั้น	-	30,478,060	-	-	-	30,478,060
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	-	4,909,683	-	-	-	4,909,683
หนี้สินทางการเงิน						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	-	30,533,795	-	-	-	30,533,795
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	992,839	1,089,418	-	-	2,082,257

ง) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน คือ ความเสี่ยงมูลค่าเครื่องมือทางการเงินเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จ) มูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงินต้องใช้ดุลยพินิจในการประมาณมูลค่ายุติธรรม ดังนั้น มูลค่ายุติธรรมประมาณขึ้นเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงินไม่จำเป็นต้องบ่งชี้ถึงจำนวนเงินเกิดขึ้นจริงในตลาดแลกเปลี่ยนในปัจจุบัน การใช้ข้อสมมติฐานทางการตลาดและ/หรือวิธีการประมาณแตกต่างกันอาจมีผลกระทบที่มีสาระสำคัญต่อมูลค่ายุติธรรมประมาณขึ้น

การแสดงผลมูลค่ายุติธรรมไม่รวมมูลค่ายุติธรรมสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหากมูลค่าตามบัญชีใกล้เคียงกับมูลค่ายุติธรรมอย่างสมเหตุสมผล

- ระดับ 1 : ข้อมูลราคาเสนอซื้อขาย (ไม่ต้องปรับปรุง) ในตลาดที่มีสภาพคล่อง (ตลาดหลักทรัพย์) สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกัน และบริษัทสามารถเข้าถึงตลาดนั้น ณ วันที่วัดมูลค่า
- ระดับ 2 : ข้อมูลอื่นสามารถสังเกตได้ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางตรงหรือทางอ้อมสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สิน นอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายซึ่งรวมอยู่ในข้อมูลระดับ 1
- ระดับ 3 : ข้อมูลไม่สามารถสังเกตได้สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สิน เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับกระแสเงินสดในอนาคตซึ่งบริษัทประมาณขึ้น

31. เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2569 มีมติอนุมัติให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผล มูลค่าหุ้นละ 0.1125 บาท จำนวนเงิน 20.25 ล้านบาท ทั้งนี้ ระหว่างปี 2568 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล มูลค่าหุ้นละ 0.0555 บาท จำนวนเงิน 9.99 ล้านบาท ดังนั้น บริษัทจะจ่ายเงินปันผลส่วนที่เหลือ มูลค่าหุ้นละ 0.057 บาท จำนวนเงิน 10.26 ล้านบาท

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1 : รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัทและตัวแทนติดต่อประสานงาน กรณีเป็นบริษัทต่างประเทศ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2025/1774269992271.pdf>



เอกสารแนบ 2 : รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2025/1768873572682.pdf>



เอกสารแนบ 3 : รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท (compliance)

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2025/1774269992275.pdf>



เอกสารแนบ 4 : ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2025/1768873572690.pdf>



เอกสารแนบ 5 : นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็มที่บริษัทได้จัดทำ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2025/1768873572694.pdf>



เอกสารแนบ 6 : รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ : <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2025/1774269992277.pdf>

