



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2567

แบบ 56-1 One Report

ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-One Report)

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567



สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท	
1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	1
1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ	7
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท	21
1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว	23
1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น	24
1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล	25
2. การบริหารจัดการความเสี่ยง	
2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง	26
2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท	27
3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	
3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน	35
3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ	37
3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม	40
3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม	45
4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	
4.1 วิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงินการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ	52
4.2 ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ	65
4.3 ข้อมูลจากงบการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	66
5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.1 ข้อมูลทั่วไป	76
5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น	77
5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย	78
5.4 ตลาดรอง	79
5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ (กรณีออกตราสารหนี้)	80
<b>ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ</b>	
<b>6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ</b>	
6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ	81
6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ (ถ้ามี)	85
6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบายและระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา	91
<b>7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการคณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่น ๆ</b>	
7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ	92
7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ	93
7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย	103
7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร	109
7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน	113
7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ	115
<b>8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ</b>	
8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา	117
8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา	129
8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ	130

## สารบัญ (ต่อ)

หน้า

### 9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

9.1 การควบคุมภายใน 134

9.2 รายการระหว่างกัน 138

### ส่วนที่ 3 งบการเงิน

รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน 143

รายงานของผู้สอบบัญชีอนุญาต 147

งบการเงิน 153

หมายเหตุประกอบงบการเงิน 160

### เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 203

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

# 1. โครงสร้างและการทำงานของกลุ่มบริษัท

## 1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท โนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2556 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1.00 ล้านบาท ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยคุณศรัณย์ เวชสุภาพร ซึ่งมีประสบการณ์การดำเนินงานด้านการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) มากกว่า 20 ปี และเป็นนายกสมาคมการค้าธุรกิจศูนย์บริการทางโทรศัพท์ไทย (Thai Contact Center Association) ได้รับรู้ถึงโอกาสในการดำเนินธุรกิจขายสินค้าผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยมุ่งเน้นการขายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความสวยงาม เนื่องจากธุรกิจการขายสินค้าผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ยังคงมีศักยภาพในการเติบโตและเป็นหนึ่งในช่องทางการขายที่คู่ค้าพันธมิตรมักเลือกใช้ในการทำการตลาดขายสินค้าควบคู่กับการทำตลาดในช่องทางอื่นๆ สามารถเปิดโอกาสให้พนักงานขายได้มีการพูดคุย แลกเปลี่ยนข้อมูล รวมถึงการสื่อสารข้อมูลผลิตภัณฑ์ ไปรษณีย์ของสินค้าของคู่ค้าพันธมิตรรายต่างๆ กับผู้บริโภคชั้นสุดท้าย (End User) ได้อย่างตรงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้จากการที่ผู้บริโภคได้ให้ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพ ความงาม และบุคลิกภาพที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ จึงเล็งเห็นว่าอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความสวยงาม เป็นกลุ่มที่น่าจับตามองจากอัตราการเติบโตที่สูง รวมถึงสินค้าในกลุ่มดังกล่าวมีมูลค่าตลอดชีพ (Customer Lifetime Value) หรือ อัตราการซื้อซ้ำที่สูง เนื่องจากเป็นสินค้าที่ใช้อย่างต่อเนื่องและต้องมีการบริโภคอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดผลลัพธ์สูงสุด จึงเลือกสินค้าดังกล่าวเป็นกลุ่มหลักในการขายผ่านช่องทางของบริษัทฯ ประกอบกับการทำการตลาดผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telemarketing) โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าดังกล่าวยังมีอัตราการปิดการขาย (Sales Conversion) ที่สูงกว่าช่องทางอื่นๆ เนื่องจากการขายสินค้าอาจต้องมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลทีละเล็กละน้อย เช่น ปัญหาสุขภาพ หรือการปรึกษาด้านความงาม ดังนั้นการที่ผู้บริโภคได้พูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลกับพนักงานขายจะทำให้ได้รับข้อมูลของสินค้าอย่างครบถ้วนและสามารถตัดสินใจซื้อสินค้าได้รวดเร็วขึ้น

บริษัทฯ มีจำนวนคู่ค้ามากกว่า 72 ราย<sup>(1)</sup> และมีผลิตภัณฑ์สินค้าที่จัดจำหน่ายทั้งหมดมากกว่า 122 แบรินด์<sup>(2)</sup> 713 รายการ<sup>(3)</sup> โดยบริษัทฯ มีกลุ่มสินค้าหลักทั้งหมด 4 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม 3) กลุ่มสินค้าเวชสำอาง และ 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ โดยบริษัทฯ ได้ทำการขายให้กับคู่ค้าพันธมิตรหลากหลายแบรนด์ที่มีความนิยมในตลาด อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ แบรินด์ “Dr.Waranyu” “Celvita” “My Vitamin” และ “Homtiem” ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม แบรินด์ “ManaProleanS” และ “Rosehip” และ สินค้าเวชสำอาง แบรินด์ “Nisit” “Heawon” และ “LYO” เป็นต้น

<sup>(1)</sup>จำนวนคู่ค้าอ้างอิงจากจำนวนคู่ค้าที่มียอดขายได้จากการขายสินค้ากับบริษัทฯ ผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2567

<sup>(2)</sup>จำนวนแบรนด์ที่อ้างอิงจากจำนวนแบรนด์ที่มียอดขายได้จากการขายสินค้ากับบริษัทฯ ผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2567

<sup>(3)</sup>จำนวนสินค้าที่จัดจำหน่ายอ้างอิงจากจำนวนสินค้าของบริษัทฯ ทั้งในส่วนของคุณภาพพันธมิตรและสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) ที่มีอยู่การจัดจำหน่ายผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2567

รายได้จากการขายและบริการแบ่งเป็น 3 ประเภทหลักได้แก่

### 1. รายได้จากการขายสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร

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) เป็นของตัวเองโดยวางใจให้บริษัทภายนอกมาพัฒนาระบบให้เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ก่อตั้ง ทำให้บริษัทฯ มีฐานข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าแต่ละรายที่จะสามารถนำไปต่อยอดในการร่วมวางแผนกลยุทธ์การขายสินค้ากับคู่ค้าพันธมิตรในการออกแบบแคมเปญ (Campaign) การขายในช่วงระยะเวลาต่างๆ รวมถึงการนำเสนอสินค้าและโปรโมชั่น (Promotion) ที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากคู่ค้าพันธมิตรในหลากหลายอุตสาหกรรมในการเข้ามาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

### 2. รายได้จากการขายสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand)

บริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” ตั้งแต่ปี 2556 โดยปัจจุบันมีสินค้าจัดจำหน่ายทั้งหมด 23 ผลิตภัณฑ์ อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อบำรุงสายตา ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม กลุ่มไฟเบอร์สำหรับดีท็อกซ์แบบขี้ด และ สินค้าเวชสำอางประเภทเซรั่ม และสบู เป็นต้น ทั้งนี้ การพัฒนาสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) นั้น จะทำให้บริษัทฯ สามารถนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพให้เป็นหนึ่งในทางเลือกสำหรับผู้บริโภค และเพิ่มจำนวนกลุ่มผลิตภัณฑ์ (Product Portfolio) ของบริษัทฯ ให้มีครอบคลุมความต้องการ และเพิ่มโอกาสการซื้อซ้ำของผู้บริโภคได้ ซึ่งช่วยให้สินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) มียอดขายที่มั่นคงและเติบโตขึ้นไป

### 3. รายได้จากการบริการ

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจต่อยอดจากความเชี่ยวชาญเดิมในการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) ซึ่งเป็นบริการสำหรับคู่ค้าพันธมิตรที่ต้องการให้บริการให้บริษัทฯ จัดหาพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesale) เพื่อติดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากการสั่งซื้อครั้งแรกเพื่อเพิ่มยอดขายให้เพิ่มขึ้นในขั้นที่ผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น (Promotion)

ต่างๆ ที่ได้วางกลยุทธ์ร่วมกับคู่ค้าพันธมิตร

ในไตรมาสที่ 3 ปี 2566 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินธุรกิจใหม่ในการให้บริการบริหารพนักงานขาย (Dedicated Telesale Outsourcing) ซึ่งเป็นการจัดหาทีมขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) เฉพาะเจาะจงให้กับเจ้าของสินค้ารายต่างๆ รวมถึงการให้บริการแบบครบวงจร ซึ่งครอบคลุมไปถึงการจัดการระบบคลังสินค้า การจัดส่ง การเก็บเงิน รวมถึง การวางแผนแนวทางการขายสินค้าผ่านการใช้วิเคราะห์การสั่งซื้อในอดีตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำร่วมกับ การนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอาจมีความสนใจ เนื่องจากบริษัทฯ ได้เล็งเห็นแนวโน้มความต้องการของหลายธุรกิจที่ต้องการใช้บริการจัดการการขายจากภายนอก (Sales Outsourcing) ที่เพิ่มมากขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะในกลุ่มการขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) เนื่องจากมีประสิทธิภาพการขายที่สูงกว่า ในขณะที่ต้นทุนการบริหารจัดการต่ำกว่าการจ้างพนักงานขายประจำของตนเอง เป็นการดำเนินงานด้วยพนักงานขายมืออาชีพ เจ้าของสินค้าไม่ต้องบริหารจัดการการหมุนเวียนของพนักงานที่อาจมีความไม่แน่นอน รวมถึงไม่ต้องลงทุนระบบซอฟต์แวร์บริหารจัดการการขายและบริหารลูกค้าที่อาจจะต้องลงทุนสูง

ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้นำในธุรกิจการขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) ให้กับคู่ค้าพันธมิตร นอกเหนือจากการขายสินค้าของบริษัท (House Brand) เพียงอย่างเดียว โดยมีกลุ่มฐานข้อมูลลูกค้าเป้าหมายของบริษัทมากกว่า 5 ล้านรายชื่อเพื่อช่วยสนับสนุนในการทำการขายสินค้าให้กับคู่ค้าพันธมิตร และมีพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesale) ที่เป็นพนักงานประจำและผู้ต้องขัง รวมมากกว่า 249 คน ซึ่งประกอบด้วยพนักงานประจำ 84 คน และ ผู้ต้องขัง 145 คน ในการสนับสนุนและรองรับการให้บริการแก่ลูกค้า นอกจากนี้ตั้งแต่ปี 2562 ถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการคืนคนดีสู่สังคมกับกรมราชทัณฑ์ในหลายพื้นที่ รวมถึงมีการลงนามกรอบความร่วมมือกับกรมราชทัณฑ์ในการส่งเสริมการฝึกวิชาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังเพื่อประกอบธุรกิจการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) โดย ณ 31 ธันวาคม 2567 มีผู้ต้องขังที่พ้นโทษและเขาเป็นพนักงานบริษัทแล้วจำนวน 9 คน ทั้งนี้โครงการดังกล่าวเป็นการเปิดโอกาสสร้างอาชีพให้แก่ผู้ต้องขังในทั้งในขณะถูกคุมขังและภายหลังพ้นโทษรวมถึงสร้างการยอมรับของสังคม

### 1.1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

#### สารจากประธานกรรมการ

สำหรับปี 2567 ที่ผ่านมานับเป็นปีที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทอย่างยิ่ง ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในบริบทของธุรกิจ อันเกิดจากปัจจัยต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป เทคโนโลยีดิจิทัลที่พัฒนาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงกฎระเบียบและข้อบังคับด้านการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง โดยได้กำหนดแนวทางปฏิบัติเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างเป็นระบบ รวมถึงมุ่งเน้นการพัฒนาวัฒนธรรมเพื่อยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงาน ควบคู่ไปกับการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า (Customer Experience) และยกระดับมาตรฐานการให้บริการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น นอกจากนี้บริษัทได้ดำเนินการขยายขีดความสามารถทางธุรกิจ ผ่านการพัฒนาเทคโนโลยี Contact Center ที่ทันสมัย รวมถึงการขยายกลุ่มธุรกิจให้ครอบคลุมตลาดที่กว้างขึ้น ตลอดจนการกำหนดมาตรฐานการให้บริการที่มีคุณภาพ เพื่อให้บริษัทสามารถสร้างความเชื่อมั่นและเสริมสร้างความแข็งแกร่งในการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน และบริษัทให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาล คำนึงถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงการส่งเสริมความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทได้จัดทำโครงการคืนคนดีสู่สังคมและการเข้าร่วมบริจาคโลหิตแก่สภากาชาดไทย รวมถึงการจัดทำโครงการคัดแยกขยะรีไซเคิลเพื่อสิ่งแวดล้อม

ท้ายนี้ในนามของประธานคณะกรรมการบริษัทฯ ขอขอบคุณผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ที่ให้การสนับสนุนบริษัทด้วยดี และขอขอบคุณผู้บริหารและพนักงานทุกคนที่ร่วมกันผลักดันบริษัทฯ ให้สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้สำเร็จ บริษัทยังคงทุ่มเทและปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มความสามารถไปสู่เป้าหมายการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

#### รูปภาพสารจากประธานกรรมการ



พลเอกบุญยวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการบริษัท)

## วิสัยทัศน์

- บริษัทจะพัฒนาธุรกิจในการเป็นช่องทางการขายสินค้าทางโทรศัพท์ที่มีความน่าเชื่อถือและเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนเสริมสร้างศักยภาพทางการตลาดของคู่ค้าพันธมิตร เพื่อให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้เต็มศักยภาพ ด้วยหลักความซื่อสัตย์ เป็นธรรม ทั้งต่อลูกค้า พนักงานและคู่ค้าพันธมิตรของเรา ควบคู่กับการมุ่งสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า พนักงาน สังคม ด้วยสินค้าและบริการที่มีคุณภาพจากกระบวนการดำเนินการพัฒนาบุคลากรภายในบริษัทฯ ให้มีความเป็นมืออาชีพในการทำงานอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทฯ เชื่อมั่นในคุณค่าและศักยภาพของพนักงาน ซึ่งจะทำงานร่วมกันอย่างสร้างสรรค์ ในบรรยากาศการทำงานที่สนุกแต่ไม่สบาย เปี่ยมด้วยพลังแห่งความมุ่งมั่น โดยพนักงานของเราทุกคนจะยึดมั่นและปฏิบัติต่อลูกค้าของเราทุกคนว่า “เราจะดูแลคุณให้เสมือน คุณเป็นคนในครอบครัวเดียวกับเรา”

## วัตถุประสงค์

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

## เป้าหมาย

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ โดยมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำทางธุรกิจให้บริการที่ได้รับการยกย่องในฐานะเป็นบริษัท Telesale มีมืออาชีพภายใต้วิสัยทัศน์ที่จะพัฒนาธุรกิจเพื่อทำ Customer Digital Transformation เข้าสู่อนาคตของ Digital Distribution Marketing เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าด้วยการดูแลและให้บริการลูกค้าที่เปรียบเสมือนลูกค้าเป็นคนในครอบครัว

## กลยุทธ์ในการดำเนินงาน



1. การขยายจำนวนและพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales)  
บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์ในการเพิ่มจำนวนพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) รวมถึงพัฒนาศักยภาพของพนักงานเพื่อรองรับการขยายที่มากขึ้นในอนาคต ดังนี้
  - การขยายสถานที่ปฏิบัติงานในหลากหลายพื้นที่เพื่อดึงดูดพนักงานขายที่มีความสามารถในแต่ละท้องถิ่นที่เข้ามาทำงานกับบริษัทฯ และปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างสำนักงานใหม่ ซึ่งสามารถดึงดูดพนักงานใหม่ ๆ รวมถึงรองรับพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ได้เพิ่มขึ้นเป็น 200 ที่นั่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ลงนามความร่วมมือกับกรมราชทัณฑ์ และเรือนจำในหลากหลายพื้นที่ในโครงการคืนคนดีสู่สังคม โดยเป็นการร่วมมือในการพัฒนาผู้ต้องขังในด้านการขายผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ซึ่งโครงการดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ มีจำนวนพนักงานขายที่อาสาสมัครในการให้บริการลูกค้าในเชิงปริมาณของบริษัทฯ 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 ซึ่งการเพิ่มจำนวนคู่ค้าพันธมิตรได้ส่งผลให้บริษัทฯ มีจำนวนสินค้าในการจัดจำหน่าย (Product Offering) มากขึ้น ฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าขั้นสุดท้าย (End User) ที่มีความหลากหลาย ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความหลากหลายมากขึ้น ส่งผลต่อการสร้างการเติบโตของรายได้ในระยะยาว
3. การสรรหาสินค้าที่มีศักยภาพเข้ามาจัดจำหน่ายเพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ  
เนื่องด้วยลักษณะสินค้าในกลุ่มที่บริษัทจัดจำหน่ายอยู่ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มของประเภทสินค้าที่เร็ว และ/หรือ มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องติดตามแนวโน้มความต้องการสินค้าของผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอเพื่อที่จะสามารถคัดสรรสินค้าที่ครอบคลุมและมีคุณภาพมาแนะนำเสนอถึงลูกค้าของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ ประกอบกับการดำเนินการด้านธุรกิจมาอย่างยาวนาน ทำให้บริษัทฯ มีฐานข้อมูลของลูกค้ามากกว่า 5 ล้านรายใช้ในการทำการตลาดให้กับคู่ค้ารายต่างๆ มีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าผ่านการนำข้อมูลของลูกค้าในการซื้อสินค้าในอดีตเชิงลึกมาวิเคราะห์หัตถ์ยอด เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสรรหาผลิตภัณฑ์ต่างๆ เข้ามาเพิ่มเติม ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้ที่เติบโตอย่างมั่นคง และลดความเสี่ยงของการพึ่งพิงรายได้จากการขายสินค้าเฉพาะกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง
4. การขยายธุรกิจบริการของบริษัทฯ ต่อยอดการขายและบริการด้านการขายผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ที่ครบวงจร  
ในปี 2567 จนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจไปยังรูปแบบของการบริการที่เกี่ยวข้องกับการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) โดยบริษัทฯ ได้เริ่มธุรกิจการบริการใหม่ 2 บริการ ได้แก่ 1) การให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service) ในไตรมาสที่ 2 และ 2) การให้บริการบริหารพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Dedicated Telesale Outsourcing) ในไตรมาสที่ 3 เพื่อรองรับกับความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการที่มีความหลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ซึ่งจากการขยายขอบเขตการดำเนินงานดังกล่าวจะสามารถโอกาสในการต่อยอดกลุ่มฐานลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้ากลุ่มออนไลน์

## 1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

### รายละเอียดการเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

ปี	การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ
2567	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ในเดือนกรกฎาคม บริษัทได้เสนอขายหุ้น IPO ในระหว่างวันที่ 19 กรกฎาคม 2567, 23 กรกฎาคม 2567 และวันที่ 24 กรกฎาคม 2567 และได้ทำการซื้อขายหุ้นเป็นวันแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2567</li> </ul>
2566	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ด้วยประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ให้กลุ่มสินค้าอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ และความงาม และกลุ่มสินค้าของใช้ส่วนตัวและเวชภัณฑ์ และการให้บริการที่มีคุณภาพของบริษัทฯ มากกว่า 10 ปี จึงทำให้บริษัทฯ สามารถก้าวขึ้นมาเป็นหนึ่งในผู้นำกลุ่มธุรกิจขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale)</li> <li>• ในเดือนมกราคม 2566 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการฝึกวิชาชีพและส่งเสริมการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังหญิงจากการดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) (Phase 2) ที่เรือนจำกลางสมุทรปราการ ซึ่งสามารถรองรับการว่าจ้างผู้ต้องขังหญิงได้เพิ่มเติมอีก 47 คน รวมเป็น 76 คน</li> <li>• ในเดือนมิถุนายน 2566 บริษัทฯ ได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) ในโครงการคืนคนดีสู่สังคมระหว่าง บริษัทฯ กับกรมราชทัณฑ์ เพื่อต่อยอดโครงการในระดับมหภาค เป็นระยะเวลา 5 ปี เพื่อฝึกวิชาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขัง และสร้างโอกาสในการมีงานทำให้แก่ผู้พ้นโทษ</li> <li>• ในเดือนมิถุนายน 2566 บริษัทฯ ได้มีการเริ่มธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก (Upselling Service)</li> <li>• ในเดือนสิงหาคม 2566 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับเปิดโครงการฝึกวิชาชีพและส่งเสริมการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังหญิงจาก</li> </ul>

ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
2566	<p>การดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) ณ ทัดขสถานหญิงเชียงใหม่ โดยสามารถรองรับการทำงานได้สูงสุด 50 คน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ในเดือนกันยายน 2566 บริษัทฯ ได้มีการเริ่มธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Dedicated Telesale Outsourcing) ให้กับลูกค้าพันธมิตรของบริษัทฯ</li> <li>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2566 มีมติในเรื่องดังต่อไปนี้               <ol style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด</li> <li>อนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท</li> <li>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)</li> </ol> </li> <li>ในวันที่ 12 ตุลาคม 2566 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดกับกระทรวงพาณิชย์</li> </ul>
2564	<ul style="list-style-type: none"> <li>ในเดือนธันวาคม 2564 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 36.00 ล้านบาท จาก 10.00 ล้านบาท เป็น 46.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ</li> </ul>
2562	<ul style="list-style-type: none"> <li>ในเดือนพฤษภาคม 2562 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับเรือนจำกลางสมุทรปราการในการเริ่มดำเนินการโครงการฝึกวิชาชีพและส่งเสริมการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังหญิงจากการดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) (Phase 1) เพื่อฝึกอาชีพการนำเสนอบริการและจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ และเพิ่มทักษะให้กับผู้ต้องขังหญิง สามารถนำความรู้ที่ได้ไปประกอบอาชีพหลังพ้นโทษ ซึ่งจะนำไปสู่การบรรลุนิติภาวะ คืบคนดี มีคุณค่า สู่งานดี โดยสามารถรองรับการจ้างผู้ต้องขังได้สูงสุด 29 คน</li> </ul>
2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท โนซ์ คอล จำกัด (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale)</li> <li>ในเดือนเมษายน 2556 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 9.00 ล้านบาท จาก 1.00 ล้านบาท เป็น 10.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ</li> </ul>

### 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 โดยบริษัทได้ใช้เงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพิ่มดังกล่าว สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### วัตถุประสงค์การใช้เงิน

- ก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่
  - จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน 30.00 ล้านบาท
  - จำนวนเงินที่ใช้ไปโดยประมาณ 16.11 ล้านบาท
  - ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณปี 2567-2568
- ก่อสร้างสถานที่ทำงานในเรือนจำ
  - จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน 10.00 ล้านบาท
  - จำนวนเงินที่ใช้ไปโดยประมาณ -
  - ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณปี 2568-2570
- พัฒนาระบบเทคโนโลยีซอฟต์แวร์และพัฒนาระบบเครือข่ายเพื่อรองรับการเพิ่มจำนวนพนักงาน
  - จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน 5.00 ล้านบาท
  - จำนวนเงินที่ใช้ไปโดยประมาณ -
  - ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณปี 2568-2570
- เงินทุนหมุนเวียน
  - จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน 50.79 ล้านบาท
  - จำนวนเงินที่ใช้ไปโดยประมาณ -
  - ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณปี 2568-2571

มีการเสนอขายตราสารทุน หรือตราสารหนี้หรือไม่ : ไม่มี

1.1.4 ข้อผูกพันที่บริษัทให้ค้ำประกันไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูล รวมทั้งการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อผูกพันหรือเงื่อนไขดังกล่าวในปีต่อ ๆ มา

มีการออกตราสารที่มีข้อผูกพันหรือเงื่อนไขหรือไม่ : 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](mailto:ir@nicecall.co.th)  
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด (หุ้น)  
หุ้นสามัญ : 180,000,000  
หุ้นบุริมสิทธิ : 0

รูปภาพโลโก้ขององค์กร



## 1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท โนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) แบบครบวงจร สามารถครอบคลุมได้ตั้งแต่ การวางแผนการนำเสนอขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ 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 72 ราย[1] และมีผลิตภัณฑ์สินค้าที่จัดจำหน่ายทั้งหมดมากกว่า 122 แบรินด์[2] 713 รายการ[3] โดยบริษัทฯ มีกลุ่มสินค้าหลักทั้งหมด 4 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม 3) กลุ่มสินค้าเวชสำอาง และ 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ โดยบริษัทฯ ได้ทำการขายให้กับคู่ค้าพันธมิตรหลากหลายแบรนด์ที่มีความนิยมในตลาด อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ แบรินด์ “Dr.Waranyu” “Celvita” “My Vitamin” และ “Homtiem” ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม แบรินด์ “ManaProleanS” และ “Rosehip” และ สินค้าเวชสำอาง แบรินด์ “Nisit” “Heawon” และ “LYO” เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” ตั้งแต่ช่วงก่อตั้งบริษัทฯ ปี 2556 โดยปัจจุบันมีสินค้าจัดจำหน่ายทั้งหมด 23 ผลิตภัณฑ์ อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อบำรุงสายตา ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อความงาม กลุ่มไฟเบอร์สำหรับดีท็อกซ์แบบขมิ้น และ สินค้าเวชสำอางประเภทเซรั่ม สบู่ เป็นต้น เพื่อเพิ่มจำนวนกลุ่มผลิตภัณฑ์ (Product Portfolio) ของบริษัทฯ ให้มีครอบคลุมความต้องการ ตลอดจนไปถึงการสร้างความภักดีในการซื้อสินค้า (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 ติดตามการขายและผลักดันยอดขายการสั่งซื้อ 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 โดยการทำสัญญาเกี่ยวกับคู่ค้าพันธมิตรเป็นแบบรับฝากขาย (Consignment) ซึ่งบริษัทฯ จะมีหน้าที่นำเสนอขายสินค้า พร้อมทั้ง การบรรจุสินค้า และการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า แต่อย่างไรก็ดี คู่ค้าพันธมิตรจะมีหน้าที่จัดส่งสินค้าไปยังคลังสินค้าของบริษัทฯ รวมถึงมีภาระในการรับประกัน หรือเคลมสินค้าจากลูกค้า ทำให้กรรมสิทธิ์ในสินค้าจะเป็นของคู่ค้าพันธมิตร และบริษัทฯ มีฐานะเป็นผู้ให้บริการแก่คู่ค้าพันธมิตรเท่านั้น ทั้งนี้ บริษัทฯ จะรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนแบ่งจากยอดขาย รวมถึงค่าบริการเจ้าหน้าที่ขายตามที่ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรไว้ ทั้งนี้ บริการประเภทนี้เริ่มดำเนินการแล้วตั้งแต่วันที่กันยายน 2566

### 1.2.1 โครงสร้างรายได้ <sup>(1)</sup>

รายได้ของบริษัทฯ แบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) รายได้จากการขายสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร 2) รายได้จากการขายสินค้า แบรินด์ของบริษัทฯ (House Brand) และ 3) รายได้จากการบริการ โดยในระหว่างปี 2565 ถึง 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและรายได้จากการบริการรวมเท่ากับ 181.03 ล้านบาท 173.11 ล้านบาท และ 181.59 ล้านบาท ตามลำดับ ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2566 บริษัทฯ ได้เริ่มต้นธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และในไตรมาส 3 ของปี 2566 ได้เริ่มธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) อย่างไรก็ตาม ธุรกิจการให้บริการทั้งสองส่วนยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น โดยในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการบริการรวม 25.18 ล้านบาท ที่มาจากรายได้จากการให้บริการทั้งสองส่วนข้างต้น และคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายและบริการรวมเท่ากับร้อยละ 13.87 ซึ่งยังมีสัดส่วนรายได้ที่ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ

โครงสร้างรายได้จำแนกตามแหล่งการจัดหาของสินค้าสำหรับจำหน่าย และรายได้จากการบริการ ระหว่างปี 2565 ถึง 2567 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หมายเหตุ : <sup>(1)</sup> หมายเหตุ : บริษัทมียอดประมาณการรับสินค้า เป็นประมาณการบนสมมติฐานว่าบริษัทฯ จะต้องรับสินค้าในขนาด และยังไม่ขายหรือรับคืนจริง ในปี 2565 ปี 2566 และปี 2567 จำนวน -77 พันบาท 8.27 พันบาท และ 21.67 พันบาท ตามลำดับ

#### โครงสร้างรายได้ของสายผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มธุรกิจ

	2565	2566	2567
รายได้จากการดำเนินงานรวม (พันบาท)	181,104.00	173,101.00	181,538.00
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ (พันบาท)	121,303.00	98,932.00	91,944.00
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง (พันบาท)	52,503.00	64,067.00	49,213.00
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม (พันบาท)	5,121.00	5,836.00	13,631.00
รายได้ค่าบริการ (พันบาท)	0.00	1,230.00	25,178.00
อื่น ๆ (พันบาท)	2,177.00	3,036.00	1,572.00
รายได้จากการดำเนินงานรวม (%)	100.00%	100.00%	100.00%
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ (%)	66.98%	57.15%	50.65%
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง (%)	28.99%	37.01%	27.11%
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม (%)	2.83%	3.37%	7.51%
รายได้ค่าบริการ (%)	0.00%	0.71%	13.87%
อื่น ๆ (%)	1.20%	1.75%	0.87%

#### โครงสร้างรายได้จากในประเทศและจากต่างประเทศ

	2565	2566	2567
รายได้รวม (พันบาท)	181,104.00	173,101.00	181,538.00
รายได้จากในประเทศ (พันบาท)	181,104.00	173,101.00	181,538.00
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

	2565	2566	2567
รายได้อื่นรวม (พันบาท)	863.00	6.00	14.00
รายได้อื่นจากการดำเนินงาน (พันบาท)	0.00	0.00	0.00
รายได้อื่นนอกเหนือจากการดำเนินงาน (พันบาท)	863.00	6.00	14.00

### 1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

#### ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายเป็นสินค้าภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัท (House Brand) และผลิตภัณฑ์ของคู่ค้าพันธมิตรที่มีศักยภาพ ทั้งหมด

122 แบรินด์ 713 รายการ โดยเป็นสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” จำนวน 23 รายการ และสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 121 แบรินด์ 690 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 38 แบรินด์ 129 รายการ จากโดยเป็นสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” 17 รายการ และ สินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 37 แบรินด์ 112 รายการ

#### รูปภาพ1. กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ



BN Gamma Oryzanol (ลดระดับไขมันในเลือด)



แบรนด์ B-Garlic (กระเทียมดำเพื่อสุขภาพ)



BN Lutein Klear (บำรุงสายตา)



แบรนด์ Doctor Waranyu (ดูแลระบบลำไส้ รีดสีดวง)



แบรนด์ Mana Prolean Plant Protein (บำรุงสุขภาพองค์กรวม)



BN Immu (เสริมสร้างภูมิคุ้มกัน)



Usmile (ต้านอักเสบ เสริมสร้างภูมิคุ้มกัน)



Armoni (บำรุงสมอง ผ่อนคลาย)

## 2. กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความงาม

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความงาม เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีกลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นผู้บริโภคที่ต้องการผลิตภัณฑ์เพื่อบำรุงผิวพรรณให้มีความสวยงาม ดูอ่อนเยาว์ โดยแต่ละผลิตภัณฑ์จะมีสรรพคุณที่แตกต่างกันออกไป เช่น คอลลาเจน เป็นต้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินค้าจัดจำหน่ายอยู่ทั้งหมด 15 แบรนด์ 58 รายการ โดยเป็นสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” 1 รายการ และ สินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 14 แบรนด์ 57 รายการ

### รูปภาพ2. กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อความงาม





Bloss (ลดเลือนริ้วรอย จุดต่างดำ)



BN Fiber Berry (ดีที่ออกกำลังกาย)



BN Gluta C 9 (ต้านอนุมูลอิสระ ผิวกระจ่างใส)



BN Roseate (บำรุงเลือด ผิดพรรณ)



Mana Prolean S (เร่งระบบเผาผลาญ)



Mana Rose Hip (บำรุงผิว เพิ่มความยืดหยุ่นผิว)

### 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 37 แบรินด์ 186 รายการ โดยเป็นสินค้าที่ผลิตภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ภายใต้แบรนด์สินค้า “BN” จำนวน 4 รายการ และ สินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 36 แบรินด์ 182 รายการ

#### รูปภาพ3. กลุ่มสินค้าเวชสำอาง



BN Le Caviar Luxury Soap(สบเลื่อนร้าวรอย ผิวนุ่มลื่น)



BN Hya Miracle Booster (เซรั่มบำรุงผิว)



BN Hya White Miracle Booster Cream (ผิวชุ่มชื้น สดริ้วรอย จุดด่างดำ)



แบรนด์ Nisit (เซรั่มเกลือหิมาลัยันบำรุงผิว)



แบรนด์ Wonder Smile (ยาสีฟัน)

#### 4. กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ

กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่น ได้แก่ ของใช้ส่วนตัว หรืออุปกรณ์ที่ใช้ในครัวเรือน เช่น สิ่งศักดิ์สิทธิ์ น้ำมันนวด และเครื่องครัว เป็นต้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินค้าจำหน่าย โดยทั้งหมดเป็นสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร จำนวน 3 แบรนด์ 39 รายการ

#### 5. การให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายครั้งแรก

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

#### 6. การให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง

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 จะระบุเป็นรายได้ตามอัตราส่วนแบ่งจากยอดขาย รวมถึงค่าบริการเจ้าหน้าที่ขายตามที่ตกลงกับทางคู่ค้าพันธมิตรไว้ ทั้งนี้ บริการประเภทนี้เริ่มดำเนินการแล้วตั้งแต่เดือนกันยายน 2566

### นโยบายการวิจัยและพัฒนาในด้านต่าง ๆ และรายละเอียดเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมในกระบวนการสินค้าและ/หรือบริการ หรือโมเดลธุรกิจ

นโยบายการวิจัยและพัฒนา (R&D) : ไม่มี

#### 1.2.2.2 นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปีที่ผ่านมา

##### นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) และสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร 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 มีขั้นตอนเพื่อพิจารณาว่าการจัดกิจกรรม

ส่งเสริมการขายหรือโปรโมชั่น (Promotion) ดังกล่าว บริษัทฯ ยังสามารถรักษาสถานะในระดับที่เพียงพอรองรับกับค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหารและค่าใช้จ่ายดำเนินงานต่างๆ ของบริษัทฯ ได้ เมื่อเทียบกับปริมาณขาย และ/หรือรายได้ที่เพิ่มขึ้น

สำหรับธุรกิจบริการ ค่าบริการจะถูกกำหนดผ่านสัดส่วนรายได้จากยอดขายสินค้าที่บริษัทฯ สามารถขายสินค้าให้กับลูกค้าพันธมิตรแต่ละเจ้าได้เป็นหลัก รวมกับค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน (ถ้ามี) ซึ่งบริษัทฯ จะมีการสรุปยอดขายเป็นรายเดือน โดยสัดส่วนรายได้นั้นจะเป็นไปตามที่บริษัทฯ และคู่ค้าพันธมิตรตกลงกันตามสัดส่วนที่กลุ่มอุตสาหกรรมใช้โดยทั่วไป

#### นโยบายการรับคืน เปลี่ยน ขดเซย หรือทดแทนสินค้า (กรณีลูกค้าไม่พึงพอใจ หรือมีอาการแพ้จากการใช้สินค้า)

บริษัทฯ คำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุด โดยมีนโยบายการรับเปลี่ยน คืนสินค้า และคืนเงินเต็มจำนวน หลังจากลูกค้ารับสินค้าภายใน 30 วัน ในกรณีที่ลูกค้าไม่พอใจ ทั้งนี้ ตลอดอายุการใช้ผลิตภัณฑ์ หากลูกค้าเกิดอาการแพ้จากการใช้ผลิตภัณฑ์โดยต้องมีเอกสารทางการแพทย์รับรอง บริษัทฯ จะทำการคืนเงินเต็มจำนวน โดยกรณีการขอคืนหรือเปลี่ยนสินค้า บริษัทฯ จะทำการคืนเงินบางส่วนโดยสงวนสิทธิในการหักเงินค่าสินค้าตามปริมาณที่ลูกค้าได้ใช้ไปแล้วตามจริง

### สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

#### สภาวะการแข่งขันและคู่แข่ง

ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่มีคู่แข่งโดยตรงที่มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าผ่าน และให้บริการขายสินค้าของคู่ค้าพันธมิตร (Sales Outsourcing) ผ่านทางโทรศัพท์ อย่างไรก็ดี หากพิจารณาจากกลุ่มคู่แข่งที่ใกล้เคียงในอุตสาหกรรมนี้ จะพบกลุ่มผู้ประกอบการที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีความใกล้เคียงกับของทางบริษัทฯ 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) ให้มีความเชี่ยวชาญเทียบเท่ากับพนักงานของทางบริษัทฯ

#### กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจขายสินค้าผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) มามากกว่า 10 ปี และมีการต่อยอดการให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จนปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้นำในการขายและให้บริการช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) สามารถให้บริการกับทางคู่ค้าด้าน Telesale ในหลากหลายกลุ่มบริการ โดยบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้

##### 1) ผู้บริหารมีประสบการณ์ในธุรกิจช่องทางการขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale)

บริษัทฯ ก่อตั้งโดยคุณศรัณย์ เวชสุภานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ และเป็นนายกสมาคมการค้าศูนย์บริการทางโทรศัพท์ไทย (Thai Contact Center Trade Association) ซึ่งเป็นศูนย์กลางทั้งด้านความรู้ และความร่วมมือของกลุ่มสมาชิกบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับศูนย์บริการติดต่อลูกค้า (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 163 คน โดยพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales) ของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอบรมในเรื่องกฎระเบียบและขั้นตอนการขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ และวิธีนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายก่อนที่จะปฏิบัติงานจริงทุกครั้ง พร้อมกับพนักงานควบคุมการปฏิบัติงานคอยดูแลคุณภาพการทำงานอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้สามารถมั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับการบริการที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจัดให้มีการอบรมความรู้ของสินค้าใหม่ก่อนเริ่มการจัดจำหน่าย เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจที่กระจ่างในข้อมูลของผลิตภัณฑ์และสรรพคุณต่างๆ ของสินค้า เพื่อที่จะสามารถนำเสนอข้อมูลลูกค้าที่ถูกต้องและครบถ้วน สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ทางเจ้าของสินค้าต้องการสื่อสารกับทางลูกค้าได้เป็นอย่างดี

##### 3) ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) ที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ มีการออกแบบระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management หรือ CRM) สำหรับการใช้บริหารจัดการลูกค้าของบริษัทฯ ตั้งแต่องค์ตั้งบริษัทฯ 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 เพื่อศึกษาพฤติกรรมกรรมการซื้อสินค้า และลักษณะความต้องการสินค้าของลูกค้าแต่ละกลุ่ม แล้วนำมาออกแบบกลยุทธ์การขายโปรโมชั่น

(Promotion) และแคมเปญ (Campaign) ให้เหมาะกับแต่ละกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย หลังจากนั้นจะกระจายข้อมูลให้กับพนักงานที่มีความชำนาญในแต่ละกลุ่มสินค้าที่ต้องการผลักดันยอดขายต่อไป จากกระบวนการดังกล่าวจะทำให้อัตราส่วนระหว่างจำนวนครั้งที่ขายสินค้าได้ต่อจำนวนการโทรขายสินค้าทั้งหมด (Conversion Rate) ของพนักงานขายเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการติดต่อลูกค้าที่อาจไม่ใช่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

- Database Analysis เป็นระบบวิเคราะห์ข้อมูลการขายในหลากหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้า (Customer) กลุ่มสินค้า (Product Segment) ความถนัดในการขายสินค้าของพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesales Skill) รวมถึง ยอดขายสินค้าที่มาจากลูกค้าพันธมิตรแต่ละเจ้า โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นใช้ข้อมูลเชิงสถิติจากระบบดังกล่าว เพื่อประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อยู่เสมอ ซึ่งจะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น

#### 4) การบริหารคลังสินค้าพร้อมส่ง (Fulfillment) ที่มีประสิทธิภาพให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จึงมีความเข้าใจในการบริหารคลังสินค้าพร้อมส่ง (Fulfillment) ที่มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทำให้สินค้าทั้งของบริษัทฯ และสินค้าของลูกค้าพันธมิตรมีอัตราการหมุนสินค้าที่เร็ว โดยบริษัทฯ จะมีฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย และฝ่ายจัดซื้อร่วมกันประเมินยอดขายในอดีต และแนวโน้มความต้องการสินค้าในอนาคต เพื่อกำหนดปริมาณสินค้าที่ต้องสั่งให้เพียงพอต่อการขายในแต่ละเดือน ส่วนกรณีสินค้ามีแนวโน้มความต้องการที่ลดลงหรือเริ่มล้าสมัย บริษัทฯ จะมีนโยบายในการระบายสินค้าออกผ่านการโปรโมชั่น (Promotion) ต่างๆ ร่วมกับลูกค้าพันธมิตร พร้อมกับสรรหาสินค้าใหม่มาทดแทน เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าได้ทันทั่วทั้ง ทำให้ในอดีตบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับสินค้าค้างสต็อก หรือสินค้าหมดอายุ

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

#### 5) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์สินค้า (House Brand) ของตัวเอง

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้า โดยบริษัทฯ จะต้องมีการทดสอบสินค้าใหม่ทุกตัวก่อนการนำออกจำหน่าย โดยนับตั้งแต่ช่วงปี 2564 ที่บริษัทฯ ได้เพิ่มการพัฒนาสูตรและสิ่งผลิตสินค้าเพื่อจัดทำหน่วยภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ล้วนได้รับผลตอบรับที่ดีจากลูกค้า และเป็นหนึ่งในกลุ่มรายได้สำคัญของบริษัทฯ ที่มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในช่วงที่ผ่านมา

#### 6) การมีส่วนร่วมที่ดีกับลูกค้าพันธมิตรในหลากหลายกลุ่มธุรกิจ

บริษัทฯ มีสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการในหลากหลายกลุ่มธุรกิจ เช่น กลุ่มผู้ผลิตอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ กลุ่มผู้ผลิตอาหารเสริมเพื่อพลังงาน 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 ประกอบกับกลุ่มสินค้าประเภทดังกล่าวเป็นกลุ่มที่มีอัตราการซื้ออย่างสม่ำเสมอเนื่องจากต้องมีการบริโภคอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด บริษัทฯ จึงคิดสรรสินค้าที่มีคุณภาพในกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อมาเป็นสินค้าหลักที่นำมาจัดจำหน่ายของบริษัทฯ

7.2 กลุ่มลูกค้าที่เป็นงานบริการของบริษัทฯ เป็นลูกค้าพันธมิตรหลากหลายแบรนด์ที่มีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมในตลาดที่ต้องการเพิ่มยอดขายสินค้า ในปัจจุบัน ค่าใช้จ่ายด้านสื่อโฆษณาดิจิทัล (Media) มีการปรับตัวสูงขึ้นหลายช่องทาง ส่งผลให้เจ้าของสินค้าแบรนด์ต่างๆ ได้รับผลกำไรจากช่องทางเดียวลดลงเมื่อเทียบกับอดีต ด้วยเหตุนี้ เจ้าของแบรนด์จึงหันมาให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ที่สามารถกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำได้ ซึ่งหนึ่งในช่องทางที่มีประสิทธิภาพสูงสุดคือ การขายผ่านทางโทรศัพท์ ปัจจุบันนี้จึงทำให้บริการ Dedicated Telesale Outsourcing ของบริษัทเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงปีที่ผ่านมา เนื่องจากช่วยให้ธุรกิจสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริการนี้ได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์ต่างๆ เนื่องจากบริษัทมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในสายงานมาอย่างยาวนาน อีกทั้งยังปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลอย่างเคร่งครัด ทำให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลลูกค้าจะถูกจัดเก็บอย่างปลอดภัย เจ้าของแบรนด์ทุกระดับ ตั้งแต่ธุรกิจขนาดเล็กไปจนถึงบริษัทขนาดใหญ่ ต่างให้ความสนใจและเลือกใช้บริการนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โอกาสในการเติบโตของธุรกิจ Telesale Outsourcing จึงยังคงสูงต่อเนื่องไปอีก 4-5 ปีข้างหน้า ข้อได้เปรียบที่สำคัญคือ เจ้าของแบรนด์สามารถเริ่มต้นใช้ช่องทางทางการขายผ่านโทรศัพท์ได้ทันที โดยไม่ต้องลงทุนสร้างระบบเอง หรือฝึกอบรมบุคลากรใหม่มีความเชี่ยวชาญ ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และตอบโจทย์ความต้องการของเจ้าของแบรนด์สินค้าได้เป็นอย่างดี

### รูปภาพสภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

รายชื่อบริษัท	สินค้าที่จัดจำหน่าย	ที่มาของสินค้า	ช่องทางการจัดจำหน่าย	ข้อมูลทางการเงินปี 2566 (ล้านบาท)		
				รายได้	กำไรขั้นต้น	กำไร (ขาดทุน)
บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)	อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ/ความงาม, เวชสำอาง	สินค้าจากคู่ค้าพันธมิตร, สินค้า House Brand	โทรศัพท์	173.41	100.02	12.53
บริษัท วีวีดี โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)	สินค้าเพื่อสุขภาพ/ความงาม, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน, เครื่องแต่งกาย	สินค้า House Brand สินค้าแบรนด์สากล และสินค้าคู่ค้าพันธมิตร	โทรศัพท์, โทรศัพท์, เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย, แอปพลิเคชัน	1,843.43	768.06	(438.54)
บริษัท อาร์เอส มอธูล จำกัด	สินค้าเพื่อสุขภาพ/ความงาม, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน, เครื่องแต่งกาย	สินค้า House Brand	โทรศัพท์, เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย, แอปพลิเคชัน	1,010.88	501.82	17.18
บริษัท ซีเอ็มเอ็ม โอท็อปบิ่ง จำกัด	สินค้าเพื่อสุขภาพ/ความงาม, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน, เครื่องแต่งกาย	สินค้า House Brand และสินค้าแบรนด์สากล	โทรศัพท์, โทรศัพท์, เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย, แอปพลิเคชัน	1,374.70	755.34	65.41
บริษัท ทูจีเอส จำกัด	สินค้าเพื่อสุขภาพ/ความงาม, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน, เครื่องแต่งกาย	สินค้าแบรนด์สากล	โทรศัพท์, โทรศัพท์, เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย	1,286.57	465.13	(42.88)

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย / กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สืบค้น ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2567

รายละเอียดของบริษัทที่ประกอบธุรกิจคล้ายกับบริษัทฯ

### 1.2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

#### ขั้นตอนการสรรหาสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่

- ฝ่ายการตลาดศึกษาแนวโน้มความต้องการสินค้าในอนาคต และพฤติกรรมลูกค้าเพื่อจัดทำแผนการตลาดของสินค้าใหม่ โดยจะสรรหาจากสินค้าที่มีศักยภาพซึ่งอยู่ในกระแสนิยม และเป็นที่ต้องการของลูกค้าของบริษัทฯ แต่อย่างไรก็ดี หากทางฝ่ายการตลาดสำรวจตลาดแล้วพบว่ามีความต้องการของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ แต่ไม่สามารถหาผลิตภัณฑ์ผ่านทางคู่ค้าพันธมิตรของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ อาจมีการพัฒนาสินค้าภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัท (House Brand) เองในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาจัดจำหน่ายต่อไป โดยการผลิตสินค้าในกลุ่มนี้ บริษัทฯ จะมีการว่าจ้างโรงงานที่รับจ้างผลิตที่มีมาตรฐานในการดำเนินการผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ
- ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการจัดหาแหล่งสินค้าที่ต้องการจากทั้งคู่ค้าพันธมิตรและโรงงานรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เพื่อนำมาเปรียบเทียบราคา คุณภาพ และเงื่อนไขทางการค้า เช่น เครดิตเทอม ระยะเวลาการสั่งซื้อล่วงหน้า เป็นต้น
  - กลุ่มสินค้าที่มีศักยภาพ ซึ่งมีจัดจำหน่ายอยู่ในท้องตลาด ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการติดต่อคู่ค้าพันธมิตร เพื่อนำมาเปรียบเทียบราคา และคุณภาพ
  - กลุ่มสินค้ายังไม่มีความจำหน่ายในท้องตลาด ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการติดต่อโรงงานรับจ้างผลิตเพื่อพัฒนาสูตรสินค้าให้ได้ตามแผนการตลาดที่วางไว้
- ฝ่ายจัดซื้อนำสินค้ามาทดสอบสินค้า โดยให้พนักงานกลุ่มเป้าหมายได้ทดลองใช้สินค้า และประเมินความพึงพอใจหลังจากการใช้งานตามขั้นตอนที่บริษัทฯ กำหนด
- ฝ่ายจัดซื้อสรุปผลการคัดเลือก โดยเลือกจากคะแนนผลการทดสอบ และเงื่อนไขทางการค้าที่เกี่ยวข้อง เพื่อเสนอผู้จัดการฝ่ายการตลาด และประธานฝ่ายปฏิบัติการอนุมัติการจัดซื้อสินค้าใหม่ โดยปัจจัยหลักในการพิจารณาสรรหาสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่มีรายละเอียด ดังนี้

#### (1) ประเภทสินค้า

บริษัทฯ จะประเมินถึงความเหมาะสมของประเภทสินค้าที่จะนำมาจัดจำหน่ายว่าเหมาะสมกับแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งในด้านความเชี่ยวชาญในการขาย และกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ โดยสินค้าหลักที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารเสริม เพื่อสุขภาพและความสวยงาม และสินค้าเวชสำอาง ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจพิจารณาสินค้าประเภทอื่นๆ เพิ่มเติมในอนาคต เพื่อให้สามารถตอบ

สนองความต้องการของลูกค้าที่มีความเปลี่ยนแปลงไป

(2) คุณภาพของสินค้า

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

(3) ความต้องการของสินค้าในตลาด

บริษัทฯ จะมีการติดตามกลุ่มสินค้าที่อยู่ในกระแสนิยมอย่างสม่ำเสมอ ประกอบกับวิเคราะห์ตามยอดขายสินค้ากลุ่มต่างๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้ทราบว่าแนวโน้มความต้องการสินค้าของผู้บริโภคมีความเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่ โดยเฉพาะกลุ่มวัยกลางคนถึงผู้สูงอายุทุกเพศที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ 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)

ฝ่ายจัดซื้อจะร่วมกับคู่ค้าในการประมาณการการสั่งซื้อสินค้าโดยอ้างอิงจากข้อมูลยอดขายสินค้าที่เกิดจากการลงโฆษณาในแต่ละ

รายการในอดีต

2. ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการสั่งซื้อสินค้าตามแผนและประมาณการยอดขายที่วางไว้

3. เมื่อคู่ค้าพันธมิตร หรือโรงงานรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) นำสินค้ามาส่ง ทางฝ่ายโลจิสติกส์ของบริษัทฯ จะดำเนินการสุ่มตรวจสอบคุณภาพสินค้า ก่อนรับเข้าคลังสินค้า ตามมาตรฐานที่บริษัทฯ 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	1,110,332.46	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี	-
อุปกรณ์สำนักงาน	811,700.37	ของตนเอง	ไม่มี	-
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	88,549.90	ของตนเอง	ไม่มี	-
เครื่องใช้สำนักงาน	611,075.62	ของตนเอง	ไม่มี	-
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	2,526,736.07	ของตนเอง	ไม่มี	-
ส่วนปรับปรุงอาคาร (อาคารสำนักงานที่เช่าอยู่ปัจจุบัน)	241,031.91	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี	-
อาคารระหว่างก่อสร้าง	35,187,027.96	ของตนเอง	ไม่มี	-

### สินทรัพย์ไม่มีตัวตน



เป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนทางกายภาพ แต่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจและสามารถก่อให้เกิดประโยชน์แก่กิจการในอนาคต

### ราคาประเมินสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

ชื่อสินทรัพย์	ประเภท	มูลค่าตามบัญชี / ราคาประเมิน	รายละเอียดเพิ่มเติม
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ซอฟต์แวร์	1,166,663.90	-

### 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 2567 บริษัทฯ ไม่มีการถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่อย่างใด

### 1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

#### นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

ถึงแม้ว่าปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม แต่เพื่อตอบสนองโอกาสทางธุรกิจในอนาคต บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังรายละเอียดที่สรุปไว้ดังต่อไปนี้

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่อง โกลเคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และคำนึงถึงผลตอบแทนของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

นอกจากนี้ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าลงทุน เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ ดังกล่าว โดยตัวแทนดังกล่าวอาจเป็น ประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงานของบริษัทฯ หรือบุคคลใดๆ ของบริษัทฯ ที่ปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเหล่านั้น ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถควบคุมดูแลกิจการ และการดำเนินงานของบริษัทฯ ย่อยและบริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ 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

#### รูปแผนผังโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ไม่มีการถือหุ้นในบริษัทอื่น

### 1.3.2 การถือหุ้นของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมเกินกว่า ร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัท

บริษัทมีการถือหุ้นของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้น : ไม่มี  
ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมหรือไม่

### 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 เอนก อังตระกูล	6,500,000	3.61
4. นาย กิรติ เลิศคุณ	6,024,300	3.35
5. นาย ประมุข วงศ์ณะเกียรติ	3,080,000	1.71
6. นาย วโรกาส ตาปสนันท์	2,973,400	1.65
7. นาย สร้างบุญ แสงมณี	2,751,800	1.53
8. นาย เสริมวิทย์ โอสภศิลป์	2,400,000	1.33
9. นาย พิสันต์ กิตติโชน	2,180,000	1.21
10. นาย สินไชย เตชะสกุล	2,058,700	1.14
11. นาย อภิชาติ ตั้งเอกจิต	1,741,800	0.97
12. นาย พรชัย รัตนกิจ	950,100	0.53

#### ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (shareholders' agreement)

บริษัทมีข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่หรือไม่ : ไม่มี

## 1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

### 1.4.1 ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ 31 ธันวาคม 2567 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)	:	864,618
คิดเป็นร้อยละ (%)	:	1.48

#### ผลกระทบต่อสิทธิการออกเสียงของผู้ถือหุ้น

-

## 1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

### 1.5.1 หลักทรัพย์แปลงสภาพ

หลักทรัพย์แปลงสภาพ : ไม่มี

### 1.5.2 หลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้

หลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้ : ไม่มี

## 1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

### นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีจากกำไรสะสมของงบเฉพาะกิจการ ภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล 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

	2563	2564	2565	2566	2567
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	N/A	N/A	0.2198	0.1255	0.1024
อัตราเงินปันผลต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	N/A	N/A	0.0000	0.2720	0.0930
อัตราส่วนหุ้นปันผล (จำนวนหุ้นเดิม : หุ้นปันผล)	N/A	N/A	0.0000	0.0000	0.0000
มูลค่าหุ้นปันผลต่อหุ้น (บาท : หุ้น)	N/A	N/A	0.0000	0.0000	0.0000
รวมมูลค่าการจ่ายปันผล (บาท : หุ้น)	N/A	N/A	0.0000	0.2720	0.0860
อัตรการจ่ายเงินปันผลเทียบกับกำไรสุทธิ (%)	N/A	N/A	0.00	297.40	104.80

## 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 รวมทั้งจัดทำรายงานที่เกี่ยวกับความเสี่ยง ตามกระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ถือปฏิบัติ

2) การบ่งชี้และควบคุมความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อวัตถุประสงค์จะถูกจัดทำอย่างเป็นระบบเพื่อให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่บริษัทฯ ยอมรับได้

3) ในการพิจารณาว่าความเสี่ยงใดเป็นความเสี่ยงที่ยอมรับได้ เช่น ในกรณีที่ความเสี่ยงนั้นมีต้นทุนในการกำจัดความเสี่ยงสูงมากจนไม่คุ้มกับผลที่จะได้รับ หรือไม่คุ้มค่าสำหรับค่าใช้จ่ายในการสร้างระบบในการจัดการหรือป้องกันความเสี่ยง หรือเป็นความเสี่ยงที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ คือมีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท

4) เมื่อพนักงานพบเห็นหรือรับทราบความเสี่ยงที่อาจจะมีผลกระทบต่อบริษัทฯ จะต้องรายงานความเสี่ยงนั้นให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรับทราบทันที เพื่อดำเนินการจัดการต่อไป

5) การปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงนี้ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดและต่อเนื่องภายใต้การควบคุมดูแลของฝ่ายบริหารของบริษัทฯ 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 แต่ส่งผลกระทบหรือเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ได้แก่ โครงสร้างองค์กร กระบวนการทำงาน และวิธีปฏิบัติงาน รวมถึงความเพียงพอของข้อมูลและเทคโนโลยีสำหรับการให้บริการ

2) **ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operational Risk)** หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดจากการกำหนดการ ดำเนินการในการปฏิบัติงานของบุคลากรซึ่งส่งต่อการปฏิบัติงานต่างๆ 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

## 2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

### 2.2.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน

#### ความเสี่ยงที่ 1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดำเนินงาน

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

- การขาดแคลนหรือพึ่งพิงแรงงานที่มีศักยภาพ

#### ลักษณะความเสี่ยง

##### ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดำเนินงาน

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

#### ผลกระทบจากความเสี่ยง

##### ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดำเนินงาน

เนื่องด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าและให้บริการการตลาดทางตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) ซึ่งต้องขับเคลื่อนด้วยบุคลากรจำนวนมากที่มีความชำนาญเฉพาะทาง โดยเฉพาะทักษะการขายสำหรับพนักงานขายสินค้าผ่านโทรศัพท์ (Telesales) บุคลากรจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่ขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโต ดังนั้นการขาดแคลนพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ หรือไม่สามารถหาบุคลากรมาทดแทนหรือเพิ่มเติมได้ภายในเวลาที่เหมาะสม อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ รับรู้ถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีการกำหนดนโยบาย สวัสดิการต่างๆ เพื่อคงไว้ซึ่งทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ โดยมีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนทั้งในส่วนเงินเดือนและค่าคอมมิชชั่น (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 มีมาตรการการคัดเลือกเทียบเท่ากับการคัดเลือกพนักงานประจำของบริษัทฯ และรวมถึงในการพิจารณาลงทุนก่อสร้างสถานที่สำหรับปฏิบัติงานในเรือนจำ บริษัทฯ จะคัดเลือกจากเรือนจำหรือทัณฑสถานหญิงที่มีจำนวนผู้ต้องขังแต่ละแห่งขั้นต่ำที่ 500 ถึง 800 ราย ทำให้มั่นใจได้ว่าจะมีจำนวนผู้ต้องขังเพียงพอ สมัครเข้าร่วมโครงการคืนคนดีสู่สังคมอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจัดอบรม และพัฒนาทักษะให้แก่พนักงานเรือนจำอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดความชำนาญในทักษะการขายสำหรับพนักงานขายสินค้าผ่านโทรศัพท์ (Telesales) และยังมีการกำหนดให้มีหัวหน้างาน (Supervisor) เข้าไปควบคุมการปฏิบัติงานทุกขั้นตอนอย่างใกล้ชิด และเพื่อให้พนักงานเรือนจำปฏิบัติงานตามมาตรการอย่างเคร่งครัดและรัดกุมเพื่อให้การดำเนินการถูกต้องตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

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

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำแผนอัตราค่าจ้างอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถบริหารจัดการการหมุนเวียนของพนักงานได้อย่างต่อเนื่องและให้มีพนักงานกับจำนวนสถานที่ปฏิบัติงานในระดับที่เหมาะสมกับสถานที่ปฏิบัติงาน 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 การกำหนดราคาขายที่เหมาะสมกับสภาวะตลาด และลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละแบรนด์สินค้า เป็นต้น



## ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการสินค้า บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่สินค้าที่ทางบริษัทฯ มีการจัดจำหน่ายอยู่ในปัจจุบันมีความนิยมลดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและรายได้จากการขายสินค้าประเภทดังกล่าวที่ลดลง

### มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย บริษัทฯ ได้มีการติดตามแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค และความนิยมของผลิตภัณฑ์แต่ละกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ เพื่อที่จะสามารถสรรหาสินค้าใหม่ๆ ตามความนิยมเข้ามาขายทดแทนสินค้าประเภทเดิมนอกจากนี้บริษัทฯ มีระบบการบริหารจัดการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และระบบจัดเก็บข้อมูลสถิติการซื้อสินค้าในอดีตของลูกค้ารายต่างๆ ทำให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายให้มีความเหมาะสมได้ตลอดเวลา เมื่อผนวกรวมกับความสามารถในการวิเคราะห์แนวโน้มความนิยมของผลิตภัณฑ์ในตลาดที่มีประสิทธิภาพ จึงทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารความเสี่ยงในเรื่องของความนิยมในตัวผลิตภัณฑ์ที่นำมาจำหน่ายได้ นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีลูกค้าพันธมิตร และลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ รวมกันมากกว่า 67 ราย ที่ครอบคลุมไปในหลายประเภทของผลิตภัณฑ์ซึ่งไม่ได้จำกัดอยู่แค่ในกลุ่มประเภทอาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงาม และสินค้าเวชสำอาง ซึ่งบริษัทฯ อาจมีการปรับเปลี่ยนและสรรหาสินค้ากลุ่มอื่นๆ เข้ามาขายผ่านช่องทางของบริษัทฯ เพิ่มเติมได้

### ความเสี่ยงที่ 3 ความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงการส่งมอบสินค้าของคู่ค้าพันธมิตรและลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ

- การพึ่งพาคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่หรือน้อยราย

#### ลักษณะความเสี่ยง

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

## ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการส่งมอบสินค้าของคู่ค้า หากทางคู่ค้า หรือ โรงงานรับจ้างผลิตเกิดปัญหาขัดข้องในการผลิต ทำให้ไม่สามารถผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบให้แก่ทางบริษัทฯ ได้ตามกำหนดการ อาจทำให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสในการขายสินค้าดังกล่าวไป จากกรณีที่ไม่มีสินค้าเพียงพอเพื่อนำมาจำหน่าย เป็นต้น

### มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงการส่งมอบสินค้าของคู่ค้าพันธมิตรและลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) บริษัทฯ มีนโยบายที่เข้มงวดในการคัดเลือกคู่ค้า และได้มีการตรวจสอบคู่ค้าทุก 6 เดือน เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพและมาตรฐานของคู่ค้า โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีคู่ค้ามากกว่า 67 ราย ที่ครอบคลุมไปในหลายประเภทผลิตภัณฑ์ ทำให้เมื่อคู่ค้ารายใดรายหนึ่งเลิกกิจการไป จะไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของกิจการของบริษัทฯ และในส่วนของบริษัทฯ รับจ้างผลิต ทางบริษัทฯ มีโรงงานรับจ้างผลิตที่สามารถรองรับการผลิตสินค้าในทุกกลุ่มประเภทสินค้าอยู่ทั้งหมด 4 โรงงาน และเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงในกรณีที่โรงงานใดโรงงานหนึ่งเกิดปัญหา ทางบริษัทฯ จะไม่ทำการส่งผลิตสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายจากโรงงานใดเพียงโรงงานเดียว แต่จะกระจายการผลิตไปยังทุกๆ โรงงาน โดยแต่ละโรงงานจะผลิตสินค้าที่แตกต่างกันตามความเหมาะสม และประสิทธิภาพในการผลิต นอกจากนี้ทางบริษัทฯ มีการจำกัดจำนวนการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละโรงงานไม่ให้มากเกินไป เพื่อป้องกันความเสี่ยงในกรณีที่โรงงานเกิดเหตุขัดข้องในการผลิต จะไม่ทำให้เกิดผลกระทบที่มีนัยยะต่อการขายสินค้า และในกรณีที่โรงงานใดโรงงานหนึ่งมีเหตุขัดข้อง และไม่สามารถทำการผลิตได้ โรงงานอื่นๆ จะยังมีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะสามารถผลิตทดแทนกันได้

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการตรวจนับสินค้าและคาดการณ์ปริมาณความต้องการสินค้าแต่ละประเภทอย่างสม่ำเสมอ โดยจะมีการตรวจนับและคาดการณ์ในทุกๆ เดือน รวมถึงการที่บริษัทฯ เป็นผู้ขายสินค้าทำให้บริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการการขายสินค้าและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายเพื่อให้สอดคล้องกับสินค้าในคลังสินค้าได้ โดยตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาจากการส่งมอบสินค้าไม่ทันเวลาจากคู่ค้าและโรงงานรับจ้างผลิต ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อการทำงานของกิจการของบริษัทฯ

### ความเสี่ยงที่ 4 ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันของตลาดของสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ

- การแข่งขัน / การเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง / การเข้ามาดำเนินธุรกิจได้โดยง่ายของผู้ค้ารายใหม่

#### ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันของตลาดของสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย เนื่องจากในปัจจุบันสินค้าที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางทางการขายของบริษัทฯ ได้แก่ สินค้าเสริมอาหารเพื่อสุขภาพ สินค้าเสริมอาหารเพื่อความงาม และสินค้าเวชสำอาง เป็นสินค้าที่มีอัตราการบริโภคซ้ำที่สูง รวมถึงเป็นสินค้าที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนในการผลิตที่สูง ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาดำเนินการเป็นจำนวนมาก รวมถึงออกแบรนด์สินค้าใหม่ๆ มาแข่งขันเพื่อแย่งส่วนแบ่งการตลาดจากสินค้าเดิมอย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มสินค้าของบริษัทฯ ที่มีการจัดจำหน่ายมีการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่รวดเร็ว ด้วยสภาวะการแข่งขันของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

## ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันของตลาด ด้วยสภาวะการแข่งขันของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของกิจการของบริษัทฯ เช่น การแข่งขันทางด้านราคาทำให้บริษัทฯ อาจขายสินค้าที่มีอยู่เดิมได้ในอัตราที่กำไรขั้นต้นที่ลดลง หรือจำนวนน้อยลง นอกจากนี้การมี

สินค้าใหม่ๆที่เป็นที่นิยมเข้าสู่ตลาดทำให้บริษัทฯ อาจต้องมีการปรับเปลี่ยนสินค้าที่บริษัทฯ เลือกมาจำหน่าย เป็นต้น

### มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันของตลาดของสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย การขายสินค้าของบริษัทฯ ผ่านทางโทรศัพท์ซึ่งดำเนินการโดยพนักงานขาย (Telesale) ที่มีความเชี่ยวชาญทำให้การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าโดยตรงทำให้สามารถรับรู้ความต้องการของลูกค้าและมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนสินค้าเสนอขายจากการพูดคุย นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมีความเชี่ยวชาญในฐานข้อมูลลูกค้า (Customer's Database) ที่บริษัทฯ มีอยู่วิเคราะห์พฤติกรรมการณ์ซื้อในอดีตของลูกค้าเพื่อคาดการณ์ความต้องการซื้อสินค้ากลุ่มอื่นๆ ในอนาคต รวมถึงช่วยในการบริหารจัดการสินค้าให้แม่นยำเพียงพอ นอกจากนั้นการพูดคุยกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาสินค้าที่อยู่ในแนวโน้มความต้องการของลูกค้าในช่วงนั้นๆ มาทำการจำหน่าย สามารถปรับเปลี่ยนสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและผู้บริโภค เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้

### ความเสี่ยงที่ 5 ความเสี่ยงจากการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลของผู้มีส่วนได้เสีย และการนำไปใช้งานอย่างไม่เหมาะสม

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและกฎหมาย

- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ
- ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้อง

### ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่มีความเกี่ยวข้องกับการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคล โดยเฉพาะในส่วนของคุณค่า ลูกค้า และพนักงานบริษัทฯ จึงได้มีการกำหนดนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ ในทุกส่วน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลดังกล่าวจะได้รับความคุ้มครองสิทธิดังกล่าวอย่างครบถ้วน

### ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลและการใช้งานไม่เหมาะสม หากข้อมูลถูกนำไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาต อาจกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ อาจถูกดำเนินคดีตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

### มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างมากและได้มีการเตรียมความพร้อมเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทางบริษัทฯ จึงได้มีการจ้างที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญในเรื่องคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลเข้ามาช่วยในการวางแผนในกระบวนการธุรกิจในส่วนต่างๆ เพื่อให้การปฏิบัติเป็นไปตามหลักกฎหมาย พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) ที่เริ่มบังคับใช้กฎหมายตั้งแต่ในปี 2565 โดยในปี 2567 บริษัทฯ ได้มีการมีการปรับเปลี่ยนนโยบายการทำงาน และมีการประกาศบังคับใช้มาตรการการดำเนินงาน PDPA ใหม่ ตั้งแต่ 19 มีนาคม 2567 เพื่อให้มีความครบถ้วนและรัดกุมมากยิ่งขึ้น รวมถึงอบรมเน้นย้ำแก่พนักงานทุกรายถึงความสำคัญของการปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดในเรื่องดังกล่าวซึ่งเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ นอกจากนั้นบริษัทฯ ได้มีการประกาศใช้นโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลบนหน้าเว็บไซต์ของทางบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าข้อมูลของลูกค้าจะถูกนำไปใช้ใช้งานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย การจัดทำคู่มือการทำงานในแต่ละแผนก และติดตามความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทำงานของพนักงานในแต่ละฝ่ายทั้งการตรวจสอบภายในโดยแผนก SQA และผู้ตรวจสอบภายในที่จะมีการรายงานผลการตรวจสอบให้กับคณะกรรมการตรวจสอบอยู่สม่ำเสมอ

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

โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีการกำหนดและบังคับใช้นโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล 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 จะเปิดเผยข้อมูลที่เป็นต่อการส่งสินค้า ได้แก่ ชื่อ เบอร์โทรศัพท์ และ ที่อยู่ เท่านั้น รวมถึงทางลูกค้าขนส่งจะสามารถนำข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าไปใช้สำหรับการบริหารจัดการสินค้าให้แก่ทางบริษัทฯ เท่านั้น และจะไม่มีการส่งต่อข้อมูลในส่วนนี้ให้แก่ผู้ที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้อง

##### 1.2) ลูกค้าพันธมิตรและลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand)

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าพันธมิตร และลูกค้าโรงงานผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) บางรายที่มีการส่งข้อมูลลูกค้าจากฐานข้อมูลของลูกค้าให้กับทางบริษัทฯ เพื่อให้นำไปใช้ในการติดต่อทำการตลาด และขายสินค้าผ่านช่องทางของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงจัดให้มีการทำบันทึกข้อตกลงแนบท้ายสัญญาเรื่องการปฏิบัติต่อกันเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า โดยในสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้าจะมีการระบุไว้ชัดเจนว่าทางลูกค้าต้องประกาศนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Privacy Policy) ให้แก่ลูกค้าที่เป็นเจ้าของข้อมูลรับทราบ โดยในประกาศดังกล่าวจำเป็นต้องมีการระบุให้ชัดเจนในส่วนของวัตถุประสงค์ในการเก็บรวบรวม ใช้ และบุคคลที่จะมีการเปิดเผยข้อมูลของลูกค้าให้ ซึ่งจำเป็นจะต้องมีการระบุว่าจะมีการเปิดเผยข้อมูลแก่ “ผู้ให้บริการจัดจำหน่ายสินค้าทางโทรศัพท์” เพื่อให้ทางลูกค้าคาดหมายได้ว่าข้อมูลของตนจะถูกส่งให้แก่ธุรกิจการขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesale) โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้แผนกจัดซื้อของบริษัทฯ ตรวจสอบว่าตามนโยบายของลูกค้าสามารถจะเปิดเผยข้อมูลลูกค้าให้บริษัทฯ ได้ครบถ้วน

หรือไม่อย่างไร ซึ่งหากนโยบายของคู่ค้ารายใดไม่ชัดเจนเพียงพอ บริษัทฯ จะแนะนำให้คู่ค้าแก้ไขนโยบายดังกล่าวให้ชัดเจน ตามมาตรการและหลักปฏิบัติกับคู่ค้ารายอื่นๆของบริษัทฯ รวมถึงให้คู่ค้าดำเนินการแจ้งให้ลูกค้าทราบ โดยบริษัทฯก็จะดำเนินการตรวจสอบผ่านการตรวจนโยบายของคู่ค้าที่เปิดเผยผ่านช่องทางต่างๆ ของคู่ค้าด้วย และในกรณีที่เกิดข้อพิพาททางกฎหมายในเรื่องการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า ทางคู่ค้าได้มีการระบุในสัญญาว่าจะเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงเพิ่มเติม ทางบริษัทฯ ได้มีการกำหนดขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพ และความถูกต้องของรายชื่อลูกค้าที่ทาง บริษัทฯ ได้รับมาใหม่ โดยเมื่อได้รับข้อมูลลูกค้าจากคู่ค้า แผนก SQA และพนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales) ร่วมกันตรวจสอบคุณภาพของข้อมูล โดยการสุ่มติดต่อลูกค้าจำนวนหนึ่งเพื่อตรวจสอบว่าเป็นลูกค้าที่ซื้อสินค้าของคู่ค้าจริงหรือไม่ ถ้าหากจากการสุ่มตรวจสอบดังกล่าว บริษัทฯพบว่าข้อมูลลูกค้าที่ได้รับมาจากคู่ค้ามีปัญหาแต่รายเดียว เช่น ลูกค้าแจ้งว่าไม่เคยซื้อสินค้าจากคู่ค้า เป็นต้น บริษัทฯจะหยุดการสุ่มตรวจสอบ และจะติดต่อกลับไปยังคู่ค้าเพื่อให้ยืนยันถึงความถูกต้องของข้อมูลอีกครั้ง โดยหากไม่พบข้อสงสัย บริษัทฯก็จะนำข้อมูลที่ได้รับมาทั้งหมดเข้าสู่ระบบจัดเก็บข้อมูลของบริษัทฯต่อไป แต่หากไม่สามารถยืนยันความถูกต้องได้ บริษัทฯจะยกเลิกการใช้ข้อมูลคูค้านั้นๆทันที

## 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 ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการติดต่อลูกค้ารายดังกล่าวซ้ำอีกครั้งในอนาคต และหากในกรณีที่ลูกค้ามีการแจ้งความประสงค์ให้ทางบริษัทฯ ลบข้อมูลของลูกค้าออกจากระบบโดยถาวร บริษัทฯ จะทำการส่งแบบฟอร์มขอลบข้อมูลให้ลูกค้ากรอกรายละเอียด และเมื่อได้รับแบบฟอร์มจากทางลูกค้าแล้ว บริษัทฯ จะทำการลบข้อมูลของลูกค้ารายนั้นออกจากระบบฐานข้อมูลของบริษัทฯ นอกจากนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการที่ฐานข้อมูลสูญหาย บริษัทฯ ได้มีการจ้างบริษัทอินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด มหาชน (INET) ซึ่งเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีทีสำหรับธุรกิจ ที่มีมาตรการในการสำรองข้อมูลในระบบทุกวัน อีกทั้งยังมีการทดสอบความสามารถในการสำรองข้อมูลของระบบคลาวด์ (Cloud) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลที่ถูกรวบรวมไว้ทั้งหมดของบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบเมื่อเกิดเหตุไม่พึงประสงค์

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการกำหนดกระบวนการตรวจสอบภายในเพื่อตรวจสอบการปฏิบัติงานของพนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales) ให้เป็นไปตามมาตรการที่กำหนดไว้ ผ่านการดำเนินการโดยแผนกการงานควบคุมตรวจสอบการปฏิบัติงาน (Service Quality Assurance : SQA) สำหรับสุ่มตรวจสอบไฟล์เสียงที่บันทึกไว้ของพนักงานทุกคนในแต่ละเดือน เพื่อตรวจสอบถึงการปฏิบัติงานที่ถูกต้อง และกำหนดให้หัวหน้างาน (Supervisor) เข้าไปควบคุมการปฏิบัติงานทุกขั้นตอนอย่างใกล้ชิด และเพื่อให้พนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesales) ปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัดและก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานที่สูงที่สุด โดยมีการกำหนดบทลงโทษในกรณีการดำเนินการที่ผิดจากมาตรการเพื่อคงไว้ซึ่งประสิทธิภาพในการทำงานที่สูงที่สุด ลดอัตราการกระทำผิดซ้ำ และนำข้อมูลไปใช้อย่างไม่ถูกต้อง ซึ่งในกรณีที่ตรวจพบการทำงานที่ไม่ถูกต้อง บริษัทฯจะทำการลบไฟล์เสียงออกจากระบบนั้นทันที และจะมีการออกใบเตือนให้แก่พนักงานรายนั้นๆ

ในอนาคตบริษัทฯ จะยังคงติดตามประเด็นกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ PDPA อย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันในกรณีที่มีการปรับปรุงกฎหมาย หรือมีการตีความทางกฎหมายใหม่ๆ ในส่วนนี้เพิ่มเติม บริษัทฯ จะสามารถปรับเปลี่ยนมาตรการภายในบริษัทให้มีความเหมาะสมได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงจัดอบรมให้ความรู้ และแนวการปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามระเบียบการปฏิบัติตน รวมถึงเน้นย้ำแก่พนักงานทุกคนถึงเรื่องความสำคัญในการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับกฎหมาย PDPA อย่างเคร่งครัดซึ่งถือว่าหัวใจหลักในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

## 3) การจัดการข้อมูลส่วนบุคคลกับพนักงานของบริษัทฯ

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

## ความเสี่ยงที่ 6 ความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางไซเบอร์ (Cyber)

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

- ความปลอดภัยของข้อมูลหรือระบบคอมพิวเตอร์และการโจมตีทางไซเบอร์

### ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องด้วยการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีความจำเป็นในการใช้ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) สำหรับดำเนินการขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telesale) รวมถึงจะมีการจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้าไว้ในระบบ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์การขายสินค้า รวมถึงแนวโน้มการขายต่างๆ ซึ่งการดำเนินงานดังกล่าวเป็นการทำงานผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Cloud Computing Network)

อย่างไรก็ตาม ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) ที่ทางบริษัทฯ ใช้ในการดำเนินธุรกิจถูกพัฒนาโดยบริษัทที่มีชื่อเสียง โดยมีการตรวจสอบด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์อย่างสม่ำเสมอ และในส่วนของการฐานข้อมูลลูกค้า ทางบริษัทฯ ได้มีการจัดเก็บฐานข้อมูลส่วนนี้ในระบบคลาวด์ (Cloud) ของบริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด มหาชน (INET) ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการที่ฐานข้อมูลสูญหาย หรือถูกโจรกรรมลดลง เนื่องจากทาง บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด มหาชน (INET) เป็นบริษัทฯ ขนาดใหญ่ที่มีประสิทธิภาพ และมีความเชี่ยวชาญในการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีทีสำหรับธุรกิจ รวมถึงมีมาตรการในการสำรองข้อมูลในระบบทุกวัน อีกทั้งยังมีการทดสอบความสามารถในการสำรองข้อมูลของระบบคลาวด์ (Cloud) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลที่ถูกละเมิดไว้ทั้งหมดจะไม่ได้รับผลกระทบเมื่อเกิดเหตุไม่พึงประสงค์

#### 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 ได้มีการปฏิบัติตามระเบียบของกรมราชทัณฑ์และ มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาที่ได้ทำไว้กับทางกรมราชทัณฑ์ ทั้งการดำเนินการดังกล่าวไม่เข้าข่ายการจัดซื้อจัดจ้างตาม พ.ร.บ. จัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 เนื่องจาก 1) บริษัทฯ ได้ดำเนินการในฐานะเป็นผู้ว่าจ้างกรมราชทัณฑ์ในการจัดหาผู้ต้องขังในแต่ละเรือนจำเพื่อแนะนำและเสนอสินค้าผ่านระบบโทรศัพท์ และ 2) ในการจัดหาทรัพย์สินที่จำเป็นในการทำงานในเรือนจำแต่ละแห่ง โดยบริษัทฯ ไม่ได้มีการชำระหรือต้องรับชำระค่าตอบแทนใดๆ จากกรมราชทัณฑ์

#### ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบ ในกรณีที่ทางบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการตามกฎระเบียบต่างๆ อาจทำให้บริษัทฯ ต้องมีการรับผิดชอบตามกฎหมาย ซึ่งอาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ 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 มีความเสี่ยงที่ลูกค้าอาจจะขอปฏิเสธการรับสินค้ากับทางพนักงานขนส่งเนื่องจาก ผู้ให้บริการขนส่งเข้าไปส่งสินค้าไม่ตรงกับเวลาที่ทางลูกค้าสะดวกรับสินค้า หรือลูกค้าอาจจะขอคืนสินค้าในกรณีที่ลูกค้าไม่พึงพอใจ ณ จุดรับสินค้าได้

#### ผลกระทบจากความเสี่ยง

บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ลูกค้าอาจจะขอปฏิเสธการรับสินค้ากับทางพนักงานขนส่งเนื่องจาก ผู้ให้บริการขนส่งเข้าไปส่งสินค้าไม่ตรงกับเวลาที่ทางลูกค้าสะดวกรับสินค้า หรือลูกค้าอาจจะขอคืนสินค้าในกรณีที่ลูกค้าไม่พึงพอใจ ณ จุดรับสินค้าได้ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ สูญเสียรายได้ และเกิดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อส่งสินค้าใหม่ให้แก่ลูกค้า

#### มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ดำเนินการให้พนักงานขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์มีมาตรการป้องกันโดยให้พนักงาน เก็บข้อมูล สถานที่ วัน และเวลาที่ลูกค้าสะดวกใน

การรับสินค้า จากนั้นจะมีการประสานงานกับทางผู้ให้บริการขนส่งสินค้า เพื่อให้เวลาในการขนส่งสินค้าตรงกับความต้องการของลูกค้า และมีอัตราการปฏิเสธการรับสินค้าจากกรณีให้ผู้ให้บริการขนส่งเข้าไปส่งสินค้าไม่ตรงกับเวลาที่ทางลูกค้าสะดวกรับสินค้าลดลง ซึ่งในปัจจุบันเป็นสาเหตุหลักในการปฏิเสธการรับสินค้า โดยในแต่ละวันทางบริษัทฯ จะทราบสถานะการจัดส่งสินค้าจากรายงานการจัดส่งจากสายส่ง และเมื่อทราบว่ามีการสั่งซื้อใดที่จัดส่งไม่สำเร็จ เนื่องจากเหตุผลต่างๆ เช่น ติดต่อนไม่ได้ ขอเลื่อนรับสินค้า หรือปฏิเสธการรับกับสายส่ง เป็นต้น ทางหัวหน้าพนักงานฝ่ายโลจิสติกส์ จะติดต่อไปหาลูกค้า เพื่อขอยืนยันคำสั่งซื้อ และจัดส่งสินค้าอีกครั้งตามที่ได้รับแจ้ง แต่หากลูกค้ายืนยันการยกเลิกคำสั่งซื้อ สินค้าจะถูกนำกลับมาที่คลังสินค้าของทางบริษัทฯ หลังจากนั้นทางฝ่ายโลจิสติกส์ จะตรวจสอบสินค้าที่รับคืนและพิจารณาว่าหากสินค้ายังอยู่ในสภาพสมบูรณ์ ทางบริษัทฯ จะนำสินค้าดังกล่าวกลับมายังจัดจำหน่ายอีกครั้ง โดยจากสถิติในช่วงสองปีที่ผ่านมาลูกค้ามีอัตราการไม่รับสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 8 จากยอดขายทั้งหมด

นอกจากนี้พนักงานขายของบริษัทฯ จะมีการแนะนำสินค้าในเรื่องคุณภาพ และคุณสมบัติอย่างชัดเจนในระหว่างการขายสินค้า เพื่อลดอัตราการคืนสินค้าจากการคืนสินค้าไม่เป็นที่น่าพึงพอใจ 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 : ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

##### ลักษณะความเสี่ยง

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

##### ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายเงินปันผล ความสามารถในการประกาศและจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน ความจำเป็นในการสำรองเงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจ รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากปัจจัยดังกล่าวเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะจ่ายเงินปันผลได้น้อยกว่าที่กำหนดในนโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้

##### มาตรการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายเงินปันผล บริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีจากงบเฉพาะกิจการภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และหลังหักเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายกำหนดในแต่ละปี โดยบริษัทฯ จะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและการจ่ายปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานตามปกติของบริษัทฯ

#### ความเสี่ยงที่ 10 ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าอาจมีความกังวลจากการรับสายโทรเข้าสืบเนื่องจากภัยอาชญากรรมแก๊งคอลเซ็นเตอร์

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน

- การปฏิบัติงานของพนักงาน

##### ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากปัจจุบันมีภัยอาชญากรรมแก๊งคอลเซ็นเตอร์ ที่ใช้วิธีการติดต่อเหยื่อทางโทรศัพท์ เพื่อหลอกลวงให้โอนทรัพย์สินหรือหลอกลวงข้อมูล ซึ่งทำให้เกิดความเสียหายในวงกว้าง ทำให้ผู้รับโทรศัพท์อาจมีความไม่ไว้วางใจในผู้ที่โทรเข้ามา ซึ่งลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการขายสินค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์เป็นหลัก จึงอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทฯ ได้

##### ผลกระทบจากความเสี่ยง

บริษัทฯ มองว่าสำหรับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบ เนื่องจากลูกค้ามีความเชื่อถือและคุ้นเคยกับการขายของบริษัทฯ เป็นอย่างดีอยู่แล้ว สำหรับลูกค้ารายใหม่อาจจะมีความเสี่ยงเล็กน้อยเนื่องจากข่าวดังกล่าว ซึ่งอาจทำให้ลูกค้ามีความกังวลและเพิ่มความระมัดระวังในการรับสาย โดยปกติอัตราการติดต่อลูกค้า (Contact Rate) ของบริษัทฯ สำหรับรายชื้อลูกค้าใหม่จะอยู่ระหว่างร้อยละ 40-43 โดยในช่วงไตรมาส 4 ปี 2565 ถึงไตรมาส 3 ปี 2566 ที่มีข่าวในเรื่องการแพร่ระบาดของแก๊งคอลเซ็นเตอร์ ทำให้อัตราการติดต่อลูกค้า (Contact Rate) ลดลงมาอยู่ที่ช่วงร้อยละ 35-39 แต่อย่างไรก็ดีในไตรมาส 4 ปี 2566 อัตราการติดต่อลูกค้า (Contact Rate) ของบริษัทฯ ได้เริ่มฟื้นตัวกลับมาสู่ในอัตราปกติที่ร้อยละ 40 ทั้งนี้ในเรื่องข่าว แก๊งคอลเซ็นเตอร์ มีงานวิจัยส่วนมากจะมาในรูปแบบการปลอมเป็นเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานรัฐ ตำรวจ โพรเซคิว หรือ ธนาคร เป็นต้น ซึ่งจะมีลักษณะการติดต่อที่มีความแตกต่างกับบริษัทฯ เพื่อเป็นการนำเสนอขายสินค้า

##### มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ มีมาตรการหรือแนวทางในการลดความเสี่ยงจากผลกระทบดังกล่าว โดยบริษัทฯ เน้นการปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ("พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล") อย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือขององค์กร และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคตลอดมา นอกจากนี้

นี้ในการติดต่อลูกค้าใหม่จากรายชื่อที่ได้รับจากลูกค้า พนักงานขายทางโทรศัพท์ (Telesale) จะมีการแจ้งตัวตน แหล่งที่มา และวัตถุประสงค์ในการติดต่ออย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าคลายความกังวลก่อนเริ่มบทสนทนาเพื่อนำเสนอขายสินค้าต่อไป รวมถึงการให้ทางเลือกการชำระเงินแก่ลูกค้าในการเก็บเงินปลายทาง (COD) และการเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และความน่าเชื่อถือของบริษัทฯทำให้อัตราการติดต่อลูกค้า(Contact Rate) เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่อัตราร้อยละ 44 ในปี 2567

## 2.2.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

มีปัจจัยความเสี่ยงต่อการลงทุนของ : มี  
ผู้ถือหลักทรัพย์หรือไม่

**ความเสี่ยงที่ 1 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50**

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์  
• ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ >50%

### ลักษณะความเสี่ยง

**ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 นายศรัณย์ เวชสุภการ 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 เพื่อเฝ้าระวังการและผู้บริหารของบริษัทฯ 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 ในกรณีนี้บริษัทฯ เสนอหรือให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือสิทธิใด ๆ ในรูปแบบใด ๆ บริษัทฯ มีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการดำเนินการเสนอขาย ตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ อาจไม่เสนอขายให้ผู้ถือหุ้นที่จะทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ตามกฎหมายต่างประเทศ (Preferential Public Offering) ได้เป็นครั้งคราว หรือไม่เสนอสิทธิในการจองซื้อตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีถิ่นที่อยู่ต่างประเทศไทยบางสัญชาติ (Restricted Countries) หากการเสนอขายดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนหรือข้อกำหนดของกฎหมายของประเทศที่เกี่ยวข้อง

### ผลกระทบจากความเสี่ยง

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

#### มาตรการจัดการความเสี่ยง

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

#### ความเสี่ยงที่ 3 ความเสี่ยงจากการความผันผวนของราคาหุ้นหลังการเข้าซื้อขาย

หัวข้อความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง : ความเสี่ยงการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลัก

- อื่น ๆ : ความผันผวนของราคาหุ้นหลังการเข้าซื้อขาย

#### ลักษณะความเสี่ยง

ราคาหุ้นของบริษัทฯ หลังจากจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ อาจมีความผันผวนหรือเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญตามสภาวะการซื้อขายในตลาด หรือ อาจเป็นผลมาจากปัจจัยอื่นๆ ที่อยู่เหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สถานการณ์ทางการเมือง บรรยากาศการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือ ความคาดหวังของนักลงทุนต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

#### ผลกระทบจากความเสี่ยง

ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยอื่นๆ นอกเหนือจากปัจจัยข้างต้น ที่อาจส่งผลทำให้ราคาและความต้องการสำหรับหุ้นของบริษัทฯ เกิดความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในแง่ลบต่อสภาพคล่องของหุ้นของบริษัทฯ และอาจทำให้ผู้ลงทุนไม่สามารถขายหุ้นได้ในราคาที่เหมาะสม

#### มาตรการจัดการความเสี่ยง

-

### 2.2.3 ความเสี่ยงต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ (กรณีผู้ออกหลักทรัพย์เป็นบริษัทต่างประเทศ)

มีปัจจัยความเสี่ยงต่อการลงทุน : ไม่มี  
ในหลักทรัพย์ต่างประเทศของบริษัทหรือไม่

### 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

- พัฒนาและขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตด้วยความเอาใจใส่ต่อผู้มีส่วนได้เสีย
  - ยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความโปร่งใส ต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
  - ยึดถือและปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอย่างเคร่งครัด
  - ปฏิบัติต่อแรงงานด้วยความเท่าเทียมกันและเป็นธรรม ไม่มีการเลือกปฏิบัติ
  - คำนึงถึงหลักสิทธิมนุษยชนตลอดห่วงโซ่คุณค่า โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วน
- ส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรในการสร้างจิตสำนึกเรื่องการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน
  - มุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพบุคลากรอย่างต่อเนื่อง
  - เสริมสร้างความสัมพันธ์ ความร่วมมือและการประสานงานในบริษัทฯ ให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
  - ส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีคุณธรรมและจริยธรรม
- สร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ
  - คัดสรรและส่งเสริมสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานการผลิตให้แก่ลูกค้าและผู้บริโภค
  - สร้างการเติบโตของยอดขายและผลกำไร
  - สร้างและส่งเสริมพันธมิตรทางธุรกิจให้เติบโตไปด้วยกัน
- การพัฒนาชุมชนและสังคม
  - กำหนดแนวทางการบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากการดำเนินงานของธุรกิจที่มีต่อชุมชนและสังคม
  - การสร้างสรรค์สังคมและพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในสังคม
  - ส่งเสริมและสร้างจิตสำนึกในด้านความปลอดภัยในการดูแลสภาพของพนักงานและครอบครัว
- ส่งเสริมการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
  - ส่งเสริมให้เกิดกระบวนการในการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กร
  - ส่งเสริมให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ควบคุมและลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก อันเป็นผลมาจากการดำเนินงานของบริษัท และรวมถึงคู่ค้าที่เกี่ยวข้อง

- ส่งเสริมการใช้พลังงานทางเลือกเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

เป้าหมาย SDGs ขององค์การสหประชาชาติ : Goal 3 การมีสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี (Good Health and Well-being),  
ที่สอดคล้องกับเป้าหมายการจัดการ : Goal 4 การศึกษาที่มีคุณภาพ (Quality Education), Goal 5  
ด้านความยั่งยืนขององค์กร : 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



ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการเกี่ยวกับนโยบาย : ไม่มี  
และ/หรือเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

## 3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ

### 3.2.1 ห่วงโซ่มูลค่าธุรกิจ

#### กิจกรรมหลัก

**การจัดการสินค้า ลินค้าคงคลัง (Inbound Logistics)** บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการจัดการสินค้า และบริหารสินค้าคงคลังเพื่อให้บริษัทฯ มีสินค้าไว้เพื่อตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า (Customer Expectation) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าว่าจะได้รับสินค้าตามที่สั่งซื้อทั้งด้วยปริมาณ คุณภาพ ระยะเวลา อันเป็นการสร้างความคุ้มค่าสูงสุดกับเงินลูกค้าที่ได้จ่ายไป

**การควบคุมคุณภาพสินค้า และผลาก และบรรจุภัณฑ์ (Operation)** บริษัทฯ ให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของสินค้าที่ต้องเป็นไปตามมาตรฐานข้อกำหนด รวมถึงผลากสินค้าที่สอดคล้องกับกฎหมายที่เกี่ยวข้อง การสรรหา ควบคุมคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ให้มีความแข็งแรง คงทน ทั้งบรรจุภัณฑ์สินค้า และบรรจุภัณฑ์หีบห่อในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า เพื่อให้สามารถสร้างความคุ้มค่าให้แก่ลูกค้าอย่างสูงสุด

**การเสนอขาย การจัดส่งจำหน่าย การบริการ (Outbound Logistics)** บริษัทฯ มีระบบการบริหารจัดการ จัดสรรข้อมูลของลูกค้าให้แก่พนักงาน เพื่อทำการ เสนอขายสินค้าโดยคำนึงถึงการปฏิบัติตามบทบัญญัติของกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างครอบคลุม และเคร่งครัด โดยเฉพาะการเสนอขายสินค้าที่ต้องได้รับความยินยอมจากลูกค้าในฐานะเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล เสนอขายสินค้าด้วยคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ ติดตามความคืบหน้าเพื่อเติมเต็มต่อความคาดหวังของลูกค้าเป็นสำคัญ

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

**การบริการก่อนและหลังการขาย (Servicing)** การบริการลูกค้า เป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจซึ่งบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นใน การพัฒนาคุณภาพของการบริการทั้งก่อนการขาย (before sales service) ระหว่างการขาย (on sales service) และหลังการขาย (after sales service) เพื่อสร้างความแตกต่างด้านการเพิ่มคุณค่าแก่ลูกค้าเป็นสำคัญ

#### กิจกรรมสนับสนุน

**การจัดซื้อ จัดหา (Procurement)** บริษัทฯ ยึดหลักในการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงจริยธรรมทางการค้า ความโปร่งใส เป็นธรรมต่อคู่ค้า รวมถึงรักษาและสืบสานความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า และปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าที่มีต่อคู่ค้า โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีคำสั่งว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและคู่มือการปฏิบัติงานเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้างเป็นไปอย่างโปร่งใส และเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

**การพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อการให้บริการ (Technology Development)** บริษัทฯ มุ่งมั่นในการสนับสนุนให้มันวัตกรรมเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น ควบคู่ไปกับการสร้างประโยชน์ต่อสังคมโดยมุ่งเน้นการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อให้งานได้ง่ายและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

**การจัดการด้านทรัพยากรบุคคล (Human Resources Management)** บริษัทฯ ยึดหลักว่าบุคลากรผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญ ในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการสรรหาบุคคลเข้าดำรงตำแหน่ง หรือทำงานในหน้าที่ต่างๆ การฝึกอบรมและพัฒนา การประเมินประสิทธิภาพการทำงาน การบริหารค่าจ้างผลตอบแทน และงานด้านกิจกรรมสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อให้มั่นใจว่าผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าว จะมีความพึงพอใจและความภาคภูมิใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งกับการเติบโตของบริษัทฯ

**การจัดการโครงสร้างพื้นฐาน บัญชี การเงิน กฎหมาย (Firm Infrastructure)** บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านโครงสร้างพื้นฐาน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของอาคาร สถานที่ อุปกรณ์ เครื่องมือ เพื่อสนับสนุนในการทำงาน รวมถึงการควบคุมภายใน บัญชีและการเงินที่มีประสิทธิภาพ และการชำระหนี้ซึ่งการปฏิบัติหรือดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องต่อกฎหมาย เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็น บุคคลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกมั่นใจว่าบริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจ ได้อย่างสอดคล้องต่อกฎหมาย

### 3.2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ

#### รายละเอียดการวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าธุรกิจ

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
ผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กร			
<ul style="list-style-type: none"> <li>พนักงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผลตอบแทนที่ดี มีโอกาสที่จะก้าวหน้าในหน้าที่การงาน รวมถึงความมั่นคงของบริษัทฯ</li> <li>สภาพแวดล้อมและพื้นที่เหมาะสมต่อการทำงาน</li> <li>มีอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างเพียงพอ และอยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งาน</li> <li>มีสวัสดิภาพและความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การอบรมและส่งเสริมให้พนักงานมีการพัฒนาทักษะและความรู้อย่างต่อเนื่อง</li> <li>การทำกิจกรรมร่วมกันระหว่างผู้บริหารและพนักงาน</li> <li>การกำหนดนโยบายและแผนงานด้านการพัฒนาบุคลากร</li> <li>กำหนดแนวทางและแนวปฏิบัติด้านความปลอดภัย และอาชีวอนามัยในการปฏิบัติงาน</li> <li>จัดทำ Succession Plan เพื่อวางแผนเติบโตในสายอาชีพ ในตำแหน่งที่สำคัญต่างๆ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การประชุมภายในองค์กร</li> <li>การรับเรื่องข้อร้องเรียน</li> <li>การสำรวจความพึงพอใจ</li> <li>อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> <li>สื่อสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องผ่านช่องทางการสื่อสาร และมีความถี่ตามความเหมาะสม</li> </ul> </li> </ul>

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วมและสื่อสาร
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• นักลงทุนหรือสถาบันการลงทุน</li> <li>• นักวิเคราะห์</li> <li>• ผู้ถือหุ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผลตอบแทนที่ดี</li> <li>• การกำกับดูแลกิจการที่ดี</li> <li>• กิจการมีความมั่นคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง</li> <li>• ข้อมูลที่ได้รับถูกต้อง ครบถ้วน ทันเหตุการณ์ โปร่งใส</li> <li>• มีระบบการบริหารความเสี่ยง</li> <li>• มีระบบตรวจสอบและควบคุมที่ดี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กำกับดูแลกิจการอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้</li> <li>• จ่ายเงินปันผลอย่างเหมาะสม</li> <li>• เปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส</li> <li>• จัดทำแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ</li> <li>• บริหารจัดการความเสี่ยงอย่างรอบคอบ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การเยี่ยมชม</li> <li>• การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี</li> <li>• อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> <li>• การนำเสนอผลการดำเนินงานรายไตรมาส</li> <li>• การประชุมนักวิเคราะห์การเงิน</li> <li>• กิจกรรมบริษัทฯ จัดทะเบียนพบนักลงทุน</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ได้รับข้อมูลของสินค้าและบริการอย่างถูกต้อง</li> <li>• ราคาสินค้ามีความเหมาะสม</li> <li>• การแข่งขันของราคามีความโปร่งใส</li> <li>• ได้รับสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ</li> <li>• สามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นโดยเร็ว</li> <li>• รักษาความลับของข้อมูลลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กำกับดูแลกิจการอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้</li> <li>• มีนโยบายต่อต้านการทุจริต คอร์รัปชัน</li> <li>• มีการกำหนดระเบียบปฏิบัติงานด้านคุณภาพการให้บริการลูกค้า</li> <li>• มีจรรยาบรรณในการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้า</li> <li>• พัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า</li> <li>• การกวดขันเรื่องการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การเยี่ยมชม</li> <li>• การสำรวจความพึงพอใจ</li> <li>• อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> <li>• ประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดทุกขั้นตอน</li> <li>• การทำกิจกรรมร่วมกับลูกค้า</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• คู่ค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การปฏิบัติตามสัญญาและข้อตกลงร่วมกัน</li> <li>• ดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และเท่าเทียม</li> <li>• รักษาความลับของข้อมูลคู่ค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้าง</li> <li>• การกวดขันเรื่องการรักษาความลับของข้อมูลคู่ค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การสำรวจความพึงพอใจ</li> <li>• อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> <li>• การทำกิจกรรมร่วมกับคู่ค้า</li> <li>• การทำสัญญาซื้อขายสินค้าและบริการที่ชัดเจน</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ชุมชน</li> <li>• สังคม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมต่อสังคมชุมชนโดยรอบ</li> <li>• มีความปลอดภัยในการดำเนินการตามมาตรฐานความปลอดภัยที่กำหนด</li> <li>• ร่วมพัฒนาชุมชน สร้างอาชีพ และรายได้เพื่อสร้างความมั่นคงสำหรับคนในชุมชนโดยรอบ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ปฏิบัติงานตามแนวปฏิบัติด้านความปลอดภัย และอาชีวอนามัยในการทำงาน</li> <li>• เพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรต่างๆ และลดผลกระทบจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การรับเรื่องร้องเรียน</li> <li>• อื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> <li>• ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อสังคมและชุมชน และมีความรับผิดชอบต่อสังคมชุมชนโดยรอบ</li> </ul> </li> </ul>

### 3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

#### 3.3.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

##### นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม : มี

แนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม : การจัดการพลังงานไฟฟ้า, การจัดการน้ำมันและเชื้อเพลิง, การจัดการทรัพยากรน้ำและคุณภาพน้ำ, การจัดการขยะและของเสีย, การจัดการก๊าซเรือนกระจกและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ, การจัดการคุณภาพอากาศ

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยให้ความสำคัญกับการดำเนินงานทุกขั้นตอน ดังนี้

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

การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

4.1 การบริหารการใช้ไฟฟ้า และน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการให้ความรู้แก่พนักงาน และลูกจ้างในการใช้ไฟฟ้า และน้ำอย่างรู้คุณค่าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และลดการใช้ไฟฟ้าและน้ำ

4.2 การลดการใช้วัสดุ อุปกรณ์สำนักงาน การนำกลับไปใช้ซ้ำหรือรีไซเคิล ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการที่เกี่ยวข้อง และการลดกิจกรรมต่างๆ ที่ก่อให้เกิดมลพิษ

4.3 การกำจัดของเหลือ หรือขยะอย่างถูกวิธี เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการขยะ ของเสียและมลพิษได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5) ให้ความร่วมมือกับองค์กรระดับท้องถิ่นและนานาชาติ ในด้านการบริหารจัดการทรัพยากร ดูแลสิ่งแวดล้อม การปรับตัวและการบรรเทาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศให้มีประสิทธิภาพ

##### การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และ/หรือเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมในรอบปีที่ผ่านมา

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ : ไม่มี

และ/หรือเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมในรอบปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-

#### 3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

##### 1. การจัดการเพื่อลดปัญหาการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศโลกอันเกิดจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจกซึ่งเป็นสาเหตุให้เกิดภาวะโลกร้อน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความมุ่งมั่นในการร่วมแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยบริษัทฯ ให้คำมั่นว่าจะดำเนินการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงจะทำงานร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้มากที่สุด โดย ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีการอนุมัติใช้นโยบายการบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) เพื่อประโยชน์ร่วมกันของบุคลากรทุกระดับในองค์กรรวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ในปี 2566 บริษัทฯ ได้แต่งตั้งมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระราชูปถัมภ์เป็นที่ปรึกษาการจัดทำคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (CFO) โดยขอบเขตการทำงานจะครอบคลุม การประเมินและระบุแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ลงพื้นที่ประเมินแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ผูกอบรมพนักงาน เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับก๊าซเรือนกระจก และจัดทำเอกสารเพื่อรายงานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรตามแบบฟอร์มที่ อบก. กำหนด โดยในปี 2567 ทางบริษัทได้เก็บรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และได้ดำเนินการให้มีการว่าจ้างผู้ทวนสอบภายนอก เพื่อยืนยันผลการขอขึ้นทะเบียนเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรจากคณะกรรมการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก(อบก.) ซึ่งบริษัทฯ อยู่ในระหว่างรอการพิจารณาอนุมัติการขอขึ้นทะเบียน โดยในปี 2567 บริษัทได้ปล่อยก๊าซเรือนกระจกในส่วนของบริษัทที่ 1 และ 2 (Scope 1-2) ไปจำนวน 171 tCO<sub>2</sub>e ต่อปี โดยกิจกรรมที่ก่อให้เกิดก๊าซเรือนกระจกมากที่สุดคือกิจกรรมการใช้ไฟฟ้าในสำนักงาน ซึ่งเป็นการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมจากการใช้พลังงานที่ถูกนำเข้าจากภายนอก(Energy indirect GHG) มีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอยู่ที่ 119 tCO<sub>2</sub>e ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.15 ส่วนในประเภทที่ 3 (Scope 3) การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมอื่นๆโดยส่วนใหญ่มาจากกิจกรรมการจัดหาสินค้า มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอยู่ที่ 1,290 tCO<sub>2</sub>e ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 88.30

## 2. การจัดการขยะ ของเสีย

บริษัทมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรต่างๆ อย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด โดยบริษัทจัดให้มีการจัดการขยะอย่างถูกวิธี และมีการจัดการสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม

### ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการพลังงาน

#### แผนการจัดการพลังงาน

แผนการจัดการพลังงานของบริษัท : ไม่มี

#### การตั้งเป้าหมายการจัดการไฟฟ้าและ/หรือน้ำมันและเชื้อเพลิง

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการไฟฟ้า : ไม่มี

และ/หรือน้ำมันและเชื้อเพลิงหรือไม่

#### ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพลังงาน

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพลังงาน : ไม่มี

#### การจัดการพลังงาน : การใช้เชื้อเพลิง

	2565	2566	2567
น้ำมันดีเซล (ลิตร)	N/A	N/A	3,754.25
น้ำมันเบนซิน (ลิตร)	N/A	N/A	5,377.45

#### การจัดการพลังงาน : การใช้ไฟฟ้า

	2565	2566	2567
ปริมาณการใช้ไฟฟ้ารวม (กิโลวัตต์-ชั่วโมง)	N/A	N/A	236,579.00
ปริมาณการซื้อไฟฟ้ามาใช้ (กิโลวัตต์-ชั่วโมง)	N/A	N/A	236,579.00

### ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการน้ำ

#### แผนการจัดการน้ำ

แผนการจัดการน้ำของบริษัท : ไม่มี

#### การตั้งเป้าหมายการจัดการน้ำ

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการน้ำหรือไม่ : ไม่มี

#### ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการน้ำ

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการน้ำ : ไม่มี

#### การจัดการน้ำ : ปริมาณการใช้น้ำของบริษัท จำแนกตามแหล่งน้ำ

	2565	2566	2567
ปริมาณการใช้น้ำรวม (ลูกบาศก์เมตร)	N/A	N/A	20,251.68
ปริมาณการใช้น้ำประปาหรือน้ำจากองค์กรอื่น (ลูกบาศก์เมตร)	N/A	N/A	20,251.68

การจัดการน้ำ : ปริมาณการใช้น้ำของบริษัท

	2565	2566	2567
ปริมาณการใช้น้ำสุทธิ (ลูกบาศก์เมตร)	N/A	N/A	20,251.68

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการขยะและของเสีย

แผนการจัดการขยะและของเสีย

แผนการจัดการขยะและของเสียของบริษัท : ไม่มี

การตั้งเป้าหมายการจัดการขยะและของเสีย

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการขยะและของเสียหรือไม่ : ไม่มี

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการขยะและของเสีย

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการขยะและของเสีย : ไม่มี

การจัดการขยะและของเสีย : ปริมาณขยะและของเสียของบริษัท

	2565	2566	2567
ปริมาณขยะและของเสียรวม (กิโลกรัม)	N/A	N/A	32,774.52
ปริมาณขยะและของเสียไม่อันตรายรวม (กิโลกรัม)	N/A	N/A	32,774.52
ขยะและของเสียไม่อันตราย - การฝังกลบ (กิโลกรัม)	N/A	N/A	32,774.52

ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการก๊าซเรือนกระจก

แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจก

แผนการจัดการก๊าซเรือนกระจกของบริษัท : มี

การเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศโลกอันเกิดจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจกซึ่งเป็นสาเหตุให้เกิดภาวะโลกร้อน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความมุ่งมั่นในการร่วมแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยบริษัทฯ ให้คำมั่นว่าจะดำเนินการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงจะทำงานร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้มากที่สุด โดย ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีการอนุมัตินโยบายการบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) เพื่อประโยชน์ร่วมกันของบุคลากรทุกระดับในองค์กรรวมถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ในปี 2566 บริษัทฯ ได้แต่งตั้งมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระราชูปถัมภ์เป็นที่ปรึกษาการจัดการทำคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (CFO) โดยขอบเขตการทำงานจะครอบคลุม การประเมินและระบุแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ลงพื้นที่ประเมินแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ฝึกอบรมพนักงานเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับก๊าซเรือนกระจก และจัดทำเอกสารเพื่อรายงานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรตามแบบฟอร์มที่ อบก. กำหนด โดยในปี 2567 ทางบริษัทได้เก็บรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และได้ดำเนินการให้มีการว่าจ้างผู้ทวนสอบภายนอก เพื่อยืนยันผลการขอขึ้นทะเบียนเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรจากคณะกรรมการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก(อบก.) ซึ่งบริษัทฯ อยู่ในระหว่างรอการพิจารณาอนุมัติการขอขึ้นทะเบียน โดยในปี 2567 บริษัทได้ปล่อยก๊าซเรือนกระจกในส่วนของบริษัทที่ 1 และ 2 (Scope 1-2) ไปจำนวน 171 tCO2e ต่อปี โดยกิจกรรมที่ก่อ

ให้เกิดก๊าซเรือนกระจกมากที่สุดก็คือกิจกรรมการใช้ไฟฟ้าในสำนักงาน ซึ่งเป็นการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมจากการใช้พลังงานที่ถูกนำเข้ามาจากภายนอก(Energy indirect GHG) มีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอยู่ที่ 119 tCO<sub>2</sub>e ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 8.15 ส่วนในประเภทที่ 3 (Scope 3) การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อมอื่นๆโดยส่วนใหญ่มาจากกิจกรรมการจัดหาสินค้า มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอยู่ที่ 1,290 tCO<sub>2</sub>e ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 88.30

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

## การปฏิบัติตามหลักการและมาตรฐานด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจกหรือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

หลักการและมาตรฐานด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก : องค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (อบก.)  
หรือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

## การตั้งเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการก๊าซเรือนกระจก : ไม่มี

## ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก : มี

ในปี 2566 บริษัทฯ ได้แต่งตั้งมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระราชูปถัมภ์เป็นพี่ปรักษาการจัดการคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (CFO) โดยขอเชตการทํางานจะครอบคลุม การประเมินและระบุแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ลงพื้นที่ประเมินแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกในองค์กร ฝึกอบรมพนักงานเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับก๊าซเรือนกระจก และจัดทำเอกสารเพื่อรายงานคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรตามแบบฟอร์มที่ อบก. กำหนด โดยในปี 2567 ทางบริษัทได้เก็บรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และได้ดำเนินการให้มีการวางผู้ทวนสอบภายนอก เพื่อยืนยันการขอขึ้นทะเบียนเครื่องหมายคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรจากคณะกรรมการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก(อบก.) ซึ่งบริษัทฯ อยู่ในระหว่างรอการพิจารณาอนุมัติการขอขึ้นทะเบียน

## การจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก : ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กร

	2565	2566	2567
ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกรวม (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	N/A	1,461.00
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 1 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	N/A	52.00
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 2 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	N/A	119.00
การปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ขอบเขตที่ 3 (ต้นคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า)	N/A	N/A	1,290.00

## การจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก :

### การทวนสอบปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของบริษัทในรอบปีที่ผ่านมา

การทวนสอบปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของบริษัท : มี  
รายชื่อหน่วยงานผู้ทวนสอบข้อมูลปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก : หน่วยรับรองการจัดการก๊าซเรือนกระจก คณะพลังงานและสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยพะเยา

## ข้อมูลเหตุการณ์ที่เกี่ยวกับละเมิดกฎหมายหรือสร้างผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อม

### จำนวนกรณีและเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือสร้างผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อม



	2565	2566	2567
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือสร้างผลกระทบ ทางลบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญ (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 จึงสนับสนุนกิจกรรมของชุมชนอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ โดยดำเนินโครงการต่างๆ ที่คำนึงถึงความเหมาะสม ประโยชน์ที่ชุมชนและสังคมจะพึงได้รับ เพื่อการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน ซึ่งประกอบด้วย

#### 1. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเคารพสิทธิมนุษยชน โดยมีความต้องการที่จะสร้างความเสมอภาค และเท่าเทียมกันทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยบริษัทฯ จะไม่ทำการใดที่เป็นการละเมิดสิทธิมนุษยชนทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยจัดให้มีการดูแลไม่ให้อำนาจของบริษัทฯ เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับกลไกละเมิดสิทธิมนุษยชน เช่น ไม่สนับสนุนการบังคับใช้แรงงาน (Forced Labor)ต่อต้านการใช้แรงงานเด็ก (Child Labor) ให้ความเคารพนับถือและปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายด้วยความเป็นธรรมบนพื้นฐานของศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ ไม่เลือกปฏิบัติไม่แบ่งแยกถิ่นกำเนิด เชื้อชาติ เพศ อายุ สีผิว ศาสนา สภาพร่างกาย ฐานะ ชาติตระกูล 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 ยังมีการส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานทุกคนมีโอกาสดูแลสุขภาพ มีการเรียนรู้ในทุกระดับขององค์กร และพัฒนาทักษะเพื่อยกระดับการทำงานให้มีความเป็นมืออาชีพบนสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสม

โดยในปี 2567 บริษัทฯ มีพนักงานรวม 118 คน แบ่งเป็น พนักงานชาย จำนวน 22 คน และพนักงานผู้หญิงจำนวน 96 คน รวมถึงบริษัทฯ ได้ดำเนินการตาม พรบ.ส่งเสริมพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ พ.ศ. 2550 มาตรา 33 และมาตรา 35 โดยมีการรับผู้พิการเข้าร่วมทำงานในบริษัท จำนวน 1 คน

นโยบายต่างๆ ของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

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

3.2 การพัฒนาความรู้ศักยภาพของพนักงาน และการฝึกอบรม บริษัทฯ มีการส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร โดยสนับสนุนให้พนักงานมีการพัฒนาความรู้ความสามารถศักยภาพ มีทัศนคติที่ดี มีคุณธรรมและจริยธรรม และการทำงานเป็นทีม โดยผ่านกระบวนการฝึกอบรม การสัมมนา เพื่อให้พนักงานได้รับการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ

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

### การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติและ/หรือเป้าหมายด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนในรอบปีที่ผ่านมา

การทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ : ไม่มี

และ/หรือเป้าหมายด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนในรอบปีที่ผ่านมา

### การตรวจสอบด้านสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence: HRDD)

บริษัทมีกระบวนการตรวจสอบ HRDD : ไม่มี

### 3.4.2 ผลการดำเนินงานด้านสังคม

## ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานและแรงงาน

### แผนการจัดการพนักงานและแรงงาน

- แผนการจัดการพนักงานและแรงงานของบริษัท : มี
- แผนการจัดการพนักงานและแรงงานที่บริษัทดำเนินการในรอบปีที่ผ่านมา : การจ่ายค่าตอบแทนพนักงานอย่างเป็นธรรม, การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน, การส่งเสริมความสัมพันธ์และการมีส่วนร่วมของพนักงาน
1. บริษัทมีการจัดทำแบบประเมินผลเพื่อใช้ในการวัดผลการดำเนินงานของพนักงานรวมถึงทักษะสำคัญในการปฏิบัติงานเป็นประจำทุกปี และใช้เป็นองค์ประกอบในการการขึ้นเงินเดือน ใหรางวัล และพัฒนาพนักงานต่อไป
  2. บริษัทฯ มีการกำหนดระเบียบการรับพนักงาน แผนการฝึกอบรม รวมทั้งกำหนดแนวทางการสร้างขวัญกำลังใจเพื่อรักษาบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถโดยมีการทบทวนแผนปฏิบัติการในทุกปี
  3. บริษัทมีการส่งเสริมความสัมพันธ์และการมีส่วนร่วมของพนักงาน โดยผ่านกิจกรรมต่าง เช่น กิจกรรมต้อนรับพนักงานใหม่ การจัดกิจกรรมพิเศษนอกสถานที่ (Outing)

### การตั้งเป้าหมายการจัดการพนักงานและแรงงาน

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการพนักงานและแรงงานหรือไม่ : ไม่มี

### ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพนักงานและแรงงาน

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการพนักงานและแรงงาน : มี

#### กิจกรรมภายในบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้มีการดำเนินงานด้านกิจกรรมเพื่อสังคมตลอดจนปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรให้พนักงานมีความรับผิดชอบต่อนตนเอง ต่อบริษัท และสังคมอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ โดยบริษัทฯ ได้มีการดำเนินการกิจกรรมภายในองค์กร ดังนี้

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

### การจัดการพนักงานและแรงงาน : การจ้างงาน

#### การจ้างงานพนักงาน

	2565	2566	2567
พนักงานรวม (คน)	117	120	118
พนักงานชาย (คน)	23	28	22
พนักงานหญิง (คน)	94	92	96

#### การจ้างงานผู้พิการ

	2565	2566	2567
การจ้างงานผู้พิการรวม (คน)	1	1	1
พนักงานผู้พิการรวม (คน)	1	1	1
พนักงานผู้พิการชาย (คน)	0	0	0

	2565	2566	2567
พนักงานผู้พิการหญิง (คน)	1	1	1

การจัดการพนักงานและแรงงาน : การจ่ายค่าตอบแทน

การจ่ายค่าตอบแทนพนักงาน

	2565	2566	2567
ค่าตอบแทนพนักงานรวม (บาท)	49,030,001.34	50,607,550.04	53,874,174.01

การรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร

- การรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร : มี
- รูปแบบการรวมกลุ่มของพนักงานภายในองค์กร : คณะกรรมการสวัสดิการ

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า

แผนการจัดการลูกค้า

- แผนการจัดการลูกค้าของบริษัท : ไม่มี

การตั้งเป้าหมายการจัดการลูกค้า

- บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการลูกค้าหรือไม่ : ไม่มี

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการลูกค้า

- ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการลูกค้า : ไม่มี

ข้อมูลเกี่ยวกับชุมชนและสังคม

แผนการจัดการชุมชนและสังคม

- แผนการจัดการชุมชนและสังคมของบริษัท : มี
- แผนการจัดการชุมชนและสังคมที่บริษัทดำเนินการในรอบปีที่ผ่านมา : ผู้ด้อยโอกาสและกลุ่มผู้เปราะบาง

แผนการดำเนินงานด้านสังคม

บริษัทฯ ได้มีทำแผนการดำเนินงานด้านกิจกรรมเพื่อสังคมตลอดจนปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรให้พนักงานมีความรับผิดชอบต่อนองต่อบริษัทและสังคมอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอโดยมีการทำแผนงานในการขับเคลื่อนกิจกรรมเพื่อสังคมต่างๆ สำหรับปี 2568 ดังนี้

1. โครงการการคืนคนดีสู่สังคมโดยการฝึกอาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังภายในเรือนจำ (สร้างอาชีพธุรกิจ นักขายผ่านโทรศัพท์)

ในปัจจุบันโลกมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วจากความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี ทำให้สังคมไทยเข้าสู่โลกดิจิทัลอย่างรวดเร็ว เมื่อผู้ต้องขังถูกคุมขังในเรือนจำเป็นเวลานานอาจทำให้ไม่สามารถรับรู้ถึงสังคมดิจิทัลที่กำลังเปลี่ยนไปได้ทำให้เมื่อพ้นโทษออกไปต้องใช้เวลาปรับตัวนาน ดังนั้นในโครงการนี้นอกจากจะได้ฝึกอาชีพ สร้างรายได้แล้ว ผู้ต้องขังยังได้มีโอกาสฝึกฝนและพัฒนาความรู้ประสบการณ์การทำงานด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลล่าสุดที่ทางบริษัทฯ ใช้อีกด้วย ทำให้เมื่อพ้นโทษจะมีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อเข้าสู่สังคมหรือทำอาชีพสุจริตได้

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้คุณภาพชีวิตผู้ต้องขังดีขึ้นและมีกำลังใจกลับตัวเป็นคนดี
2. ผู้ต้องขังมีรายได้และมีเงินเก็บหรือส่งเงินไปช่วยเหลือครอบครัวได้

### 3. ได้ค้นคืนสู่สังคมด้วยระบบการทำงาน Work From Home เมื่อพ้นโทษ

### 2. โครงการบริจาคโลหิตของผู้บริหาร พนักงานบริษัท โนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ณ ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย ครั้งที่ 3

บริษัท โนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ได้ตระหนักถึงความจำเป็นของโรงพยาบาลที่ต้องการใช้เลือด เพื่อการรักษาผู้ป่วยเพิ่มมากขึ้น และเพื่อให้โรงพยาบาลได้จัดเก็บเลือดสำรองไว้ เพื่อนำไปใช้ในการรักษาพยาบาลผู้ป่วย อีกทั้งเป็นการเสริมสร้างจิตสำนึกของการร่วมกันทำความดีด้วยหัวใจ รู้จักการเป็นผู้ให้

3. โครงการช่วยเหลือผู้ยากไร้ บริจาคสิ่งของ ช่วยเหลือค่าอุปกรณ์ภายในมูลนิธิและทุนการศึกษา การช่วยเหลือผู้ยากไร้เป็นแนวทางสำคัญในการพัฒนาสังคมให้เกิดความเท่าเทียม และเสริมสร้างคุณภาพชีวิต ปัจจุบัน มีประชากรจำนวนมากที่ยังคงประสบปัญหาความยากจน ขาดโอกาสในการเข้าถึง รวมถึงขาดแหล่งรายได้ที่มั่นคง ซึ่งส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของพวกเขาและครอบครัว โครงการช่วยเหลือผู้ยากไร้จึงมีความจำเป็นเพื่อลดปัญหาดังกล่าว โครงการนี้เกิดขึ้นจากแนวคิดที่ต้องการสร้างสังคมให้เท่าเทียม ลดความเหลื่อมล้ำ และเปิดโอกาสให้ทุกคนสามารถดำรงชีวิตได้อย่างมีศักดิ์ศรี มีความมั่นคง และสามารถพึ่งพาตนเองได้ในอนาคต นอกจากนี้ ยังส่งเสริมให้เกิดจิตสาธารณะในสังคม กระตุ้นให้พนักงาน ผู้บริหาร มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

## การตั้งเป้าหมายการจัดการชุมชนและสังคม

บริษัทมีการตั้งเป้าหมายการจัดการชุมชนและสังคมหรือไม่ : ไม่มี

## ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการชุมชนและสังคม

ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการชุมชนและสังคม : มี

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อสังคมผ่านการมีส่วนร่วมการทำความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) ประจำปี 2567 ดังนี้

1. โครงการคืนคนดีสู่สังคมโดยการฝึกวิชาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขังภายในเรือนจำ (สร้างอาชีพธุรกิจ นักขายผ่านโทรศัพท์)

โครงการนี้เริ่มมาจากแนวคิดของบริษัทฯ ที่ว่า จะทำอย่างไรให้ผู้ต้องขังเพิ่มคุณค่าในตัวเอง และสร้างเสริมวิชาชีพในขณะที่ถูกคุมขัง เพราะเมื่อพ้นโทษไปแล้ว นักโทษส่วนใหญ่ไม่มีทักษะวิชาชีพและเงินทุนมากพอที่จะใช้ชีวิต บางคนจึงต้องกลับไปทำผิดซ้ำเพราะไม่มีโอกาสที่จะเริ่มต้นชีวิตใหม่ จากที่กล่าวมาข้างต้นทางบริษัทฯ จึงได้มอบโอกาสในการประกอบวิชาชีพ และเพิ่มพูนทักษะรวมทั้งจ่ายค่าตอบแทนเทียบเท่าตลาดเพื่อให้ผู้ต้องขังได้มีงานและมีเงินในการดำรงชีวิต รวมถึงได้ออมเงินจนสามารถนำมาเป็นทุนหลังจากพ้นโทษ

โดยบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการโครงการคืนคนดีสู่สังคมกับเรือนจำสมุทรปราการเป็นสถานที่แรก เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2562 และในปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีการดำเนินการร่วมกับเรือนจำ จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ เรือนจำกลางสมุทรปราการ ทณฑสถานหญิงเชียงใหม่ และทณฑสถานหญิงชลบุรี ซึ่งสามารถรองรับการปฏิบัติงานของผู้ต้องขังรวมทั้งสิ้น 225 ราย แบ่งเป็น เรือนจำสมุทรปราการ 76 ที่นั่ง และทณฑสถานหญิงเชียงใหม่ จำนวน 49 ที่นั่ง ทณฑสถานหญิงชลบุรี จำนวน 100 ที่นั่ง ทั้งนี้การทำสัญญาระหว่างบริษัทฯ กับเรือนจำและทณฑสถานจะมีอายุสัญญา 1 ปี ตามรอบระยะเวลางบประมาณ

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการทำบันทึกความเข้าใจ (“MOU”) ระหว่างบริษัทฯ และกรมราชทัณฑ์ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการที่ดูแลควบคุมเรือนจำทั้งประเทศภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงยุติธรรม โดยมีระยะเวลา 5 ปี ซึ่งขอบเขตของ MOU จะเป็นการวางแผนในภาพรวมของโครงการคืนคนดีสู่สังคม คัดเลือกเรือนจำที่เหมาะสมต่อการฝึกวิชาชีพทางขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ และติดตามผลการดำเนินงานเพื่อปรับปรุงแก้ไขต่อไป

2. โครงการบริจาคสิ่งของ โรงเรียนธรรมิกวิทยา พิกุลทองสาวยุทธา เขาย้อย จ.เพชรบุรี บริษัท โนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ได้ร่วมทำบุญบริจาคเงินสมทบเพื่อช่วยเหลือค่าใช้จ่ายภายในมูลนิธิ และนำสิ่งของอุปกรณ์เครื่องใช้จำเป็นสำหรับชีวิตประจำวัน ให้กับแก่มูลนิธิโรงเรียนธรรมิกวิทยา พิกุลทองสาวยุทธา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเขาย้อย จังหวัดเพชรบุรี เพื่อสนับสนุนให้ผู้พิการได้เข้าถึงอุปกรณ์ที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน และทุนทรัพย์ที่จำเป็นต่อการศึกษา โดยในอนาคต บริษัทฯ อาจพิจารณาเปลี่ยนแปลงรูปแบบโครงการในการบริจาค รวมถึงสถานที่ในการเข้าไปช่วยเหลือตามความเหมาะสม

3. โครงการบริจาคโลหิตของผู้บริหาร พนักงานบริษัท โนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ณ ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย ครั้งที่ 2 ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ได้ร่วมกันบริจาคโลหิต ณ ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย ใน วันพุธที่ 1 พฤษภาคม 2567 เพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้ป่วยที่ขาดแคลนโลหิตในการรักษาพยาบาล เนื่องจากในปัจจุบันจำนวนผู้ป่วยที่มีความจำเป็นต้องใช้เลือดในการรักษาพยาบาล เช่น ผู้ที่ได้รับบาดเจ็บจากอุบัติเหตุ ผู้ป่วยที่ต้องเข้ารับการผ่าตัด และผู้ป่วยโรคเลือด มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ทั้งนี้บริษัทฯ มีแผนในการจัดโครงการบริจาคโลหิต ณ ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย เป็นประจำทุกปี

## รูปภาพผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ด้านการจัดการชุมชนและสังคม



รูปภาพกิจกรรม โครงการคืนคนดีสู่สังคมโดยการฝึกวิชาชีพและส่งเสริมทักษะการทำงานให้แก่ผู้ต้องขัง



รูปภาพกิจกรรม บริจาคเงินสมทบและสิ่งของอุปกรณ์เครื่องใช้สำหรับชีวิตประจำวัน





รูปภาพกิจกรรม บริจาคโลหิต ณ ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติสภาาชาดไทย

## ข้อมูลเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชน

จำนวนกรณีและเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนอย่างมีนัยสำคัญ

	2565	2566	2567
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ละเมิดกฎหมายหรือข้อบังคับด้านสังคมและสิทธิมนุษยชนอย่างมีนัยสำคัญรวม (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญ (กรณี)	0	0	0
จำนวนเหตุการณ์หรือข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิผู้บริโภค (กรณี)	0	0	0
จำนวนเหตุการณ์หรือข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิคู่ค้า (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดข้อพิพาทกับชุมชน / สังคม (กรณี)	0	0	0
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์เกี่ยวกับความปลอดภัยของไซเบอร์หรือข้อมูลลูกค้ารั่วไหล (กรณี)	0	0	0

	2565	2566	2567
จำนวนกรณีหรือเหตุการณ์ที่เกี่ยวกับความปลอดภัยและ อาชีวอนามัยในการทำงาน (กรณี)	0	0	0



## 4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

### 4.1 วิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงินการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

#### ภาพรวมของการดำเนินงาน

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทำการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ผ่านช่องทางการขายทางโทรศัพท์ (Telesale) ในปี 2567 บริษัทฯ มีลูกค้าภายนอก (“คู่ค้าพันธมิตร” หรือ “คู่ค้า”) ที่ขายสินค้าผ่านช่องทางการขายของบริษัทฯ มากกว่า 72 ราย [1] และมีผลิตภัณฑ์สินค้าที่จัดจำหน่ายทั้งหมดมากกว่า 122 แบรินด์ [2] 713 รายการ [3] ซึ่งบริษัทฯ มีสินค้าที่มีการพัฒนาภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัทฯ (House brand) แบรินด์ “BN” ซึ่งประกอบด้วย 23 ผลิตภัณฑ์ โดยสินค้าที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการจัดจำหน่าย ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความสวยงาม และสินค้ากลุ่มเวชสำอาง นอกจากนี้ในไตรมาส 2 ปี 2566 บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการใหม่ในการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และในไตรมาส 3 ได้เริ่มต้นธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) เพื่อช่วยในการสนับสนุนการขายสินค้าของแต่ละบริษัทโดยเฉพาะ ทั้งในช่วงระยะเวลาสามปีย้อนหลังจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ มีภาพรวมผลการดำเนินงานที่สำคัญดังต่อไปนี้ [1] จำนวนคู่ค้าที่อ้างอิงจากจำนวนคู่ค้าที่มียอดขายได้จากการขายสินค้ากับบริษัทฯ ผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2567 [2] จำนวนแบรนด์ที่อ้างอิงจากจำนวนแบรนด์ที่มียอดขายได้จากการขายสินค้ากับบริษัทฯ ผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2567 [3] จำนวนสินค้าที่อ้างอิงจากจำนวนสินค้าของบริษัทฯ ทั้งในส่วนของลูกค้าพันธมิตรและสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท (House Brand) ที่มี ยอดการจัดจำหน่ายผ่านการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ในปี 2567

ในปี 2565 ถึง 2567 บริษัทฯ มีรายได้รวม 181.03 ล้านบาท 173.11 ล้านบาท และ 181.56 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2565 เป็นรายได้จากการขายสินค้าทั้งหมด ซึ่งต่อมา ในปี 2566 บริษัทฯ ยังคงมีรายได้จากการขายสินค้าเป็นรายได้หลักในสัดส่วนร้อยละ 99.28 และได้เริ่มมีรายได้จากการบริการตั้งแต่ไตรมาส 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 และรายได้จากการขายสินค้าเวชสำอางในส่วนสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ซึ่งได้ลดลงเนื่องจากเมื่อปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการออกผลิตภัณฑ์สินค้าเวชสำอางใหม่ 2 ชนิด ซึ่งทำให้รายได้เติบโตสูงมากขึ้นในปี 2565 แต่ต่อมาในปี 2566 ผลิตภัณฑ์ใหม่ทั้ง 2 ชนิดได้รับความนิยมลดลง จึงทำให้รายได้ลดลงน้อยลงในปี 2566 แต่อย่างไรก็ตาม สินค้าเวชสำอางได้มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในส่วนสินค้าครีมบำรุงผิวที่ขยายตัวเพิ่มมากขึ้นจากในปี 2565 รวมถึงผลิตภัณฑ์ลิปสติก 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) เนื่องจากหลายธุรกิจมีความต้องการใช้บริการจัดจ้างการขายจากภายนอก (Sales Outsourcing) ที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มการขายผ่านโทรศัพท์ (Telesale) มีประสิทธิภาพการขายที่สูง ในขณะที่ต้นทุนการบริหารจัดการต่ำกว่าการจ้างพนักงานขายประจำของตนเองส่งผลให้คู่ค้าพันธมิตรหลายรายมาใช้การให้บริการดังกล่าวของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้น 2) รายได้จากการขายสินค้ากลุ่มอาหารเสริมความงามที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งเป็นสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น ในปี 2565 ถึง 2567 จำนวนเท่ากับ 103.65 ล้านบาท 100.76 ล้านบาท และ 113.81 ตามลำดับ หรือ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 57.26 ร้อยละ 58.21 และร้อยละ 62.69 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2566 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับในปี 2565 เนื่องจากบริษัทฯ มีการขายสินค้าแบรนด์ของคู่ค้า ในสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะในกลุ่มผลิตภัณฑ์เวชสำอาง สำหรับในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับในปี 2566 เนื่องจากบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากการบริการซึ่งมีกำไรขั้นต้นสูงในอัตราส่วนที่มาก

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2565 ถึงปี 2567 จำนวนเท่ากับ 20.22 ล้านบาท 12.53 ล้านบาท และ 15.56 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสามารถคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิได้เท่ากับร้อยละ 11.12 ร้อยละ 7.24 และร้อยละ 8.56 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 ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมีค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เป็นค่าใช้จ่ายครั้งเดียวเป็นจำนวน 2.40 ล้านบาทในปี 2567 อีกด้วย

## ข้อมูลในการวิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงิน

### ผลการดำเนินงาน และความสามารถในการทำกำไร

#### รายได้จากการขาย

รายได้ของบริษัทฯ แบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) รายได้จากการขายสินค้าของคู่ค้า 2) รายได้จากการขายสินค้า แบรนด์ของบริษัทฯ (House brand) และ 3) รายได้จากการบริการ โดยในระหว่างปี 2565 ถึง 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมเท่ากับ 181.03 ล้านบาท 171.88 ล้านบาท และ 156.38 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 ผลิตภัณฑ์เสริมสารระบบภูมิคุ้มกัน ผลิตภัณฑ์บำรุงสายตา เป็นต้น 2) สินค้าเวชสำอาง เช่น ยาสีฟัน ครีมนวดฟันบำรุงผิวหนัง ผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผมและหนังศีรษะ เป็นต้น 3) อาหารเสริมเพื่อความงาม และ 4) สินค้าอื่นๆ เช่น สินค้าเครื่องครัว เฟอร์นิเจอร์ และผลิตภัณฑ์ประเภทขงตี๋ม 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 โดยมาจากผลิตภัณฑ์บำรุงผิวยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง และบริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์ครีมล้างหน้า ครีมบำรุงผิวหน้า รวมถึงผลิตภัณฑ์ยาสีฟันใหม่และได้รับผลตอบแทนจากลูกค้าในทางที่ดีทำให้รายได้ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพิ่มขึ้น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ารวม 156.38 ล้านบาท โดยเมื่อเทียบกับในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ารวมลดลงจำนวนเท่ากับ 15.51 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 9.02 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นใช้พนักงานขายไปขยายตลาดงานบริการเพิ่มขึ้น รวมทั้งพิจารณายกเลิกการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำบางผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าเวชสำอาง แต่อย่างไรก็ดีบริษัทฯ ยังมีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มอาหารเสริมความงามเพิ่มขึ้นเนื่องจากการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งเป็นสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย

#### การประมาณการรับคืนสินค้า

บริษัทฯ ได้เริ่มมีการประมาณการรับคืนสินค้าในปี 2564 เป็นครั้งแรก ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นประมาณการคืนสินค้าจากลูกค้าที่มีการสั่งซื้อไปแล้ว โดยคำนวณจากข้อมูลทางสถิติการรับคืนสินค้าที่เคยเกิดขึ้นในอดีต ทั้งนี้ในระหว่างปี 2565 ถึง 2567 บริษัทฯ มียอดประมาณการรับคืนสินค้าเท่ากับ 0.08 ล้านบาท การกลับรายการ 0.01 ล้านบาท และ 0.02 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.04 ร้อยละ 0.00 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 จนถึงการบินทักค้าสั่งซื้อเพิ่มเติมของลูกค้าผ่านระบบช่องทางการขายของคู่ค้าพันธมิตร 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

#### รายได้อื่น

รายได้อื่นประกอบด้วย ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร เงินชดเชยจากสำนักงานประกันสังคม และกำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน โดยในระหว่างปี 2565 ถึง 2567 รายได้อื่นเท่ากับ 0.99 ล้านบาท 0.01 ล้านบาท และ 0.01 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.54 ร้อยละ 0.003 และ

ร้อยละ 0.008 ของรายได้รวมตามลำดับ

### ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายของบริษัทฯ ประกอบด้วยต้นทุนสินค้า และค่าบรรจุภัณฑ์สินค้า ในช่วงระหว่างปี 2565 ถึง 2567 เท่ากับ 77.37 ล้านบาท 72.35 ล้านบาท และ 62.47 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.74 ร้อยละ 41.79 และร้อยละ 34.41 ของรายได้จากการขายและบริการรวม ตามลำดับ โดยต้นทุนขายของสินค้าจะแปรผันตรงกับรายได้จากการขายของ บริษัทฯ

ในปี 2566 ต้นทุนขายสินค้าลดลงจำนวนเท่ากับ 5.03 ล้านบาท คิดเป็นการลดลงร้อยละ 6.50 จากในปี 2565 ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนของสินค้าอาหารเสริมสุขภาพ และสินค้าเวชสำอางเพิ่มสูงขึ้น โดยในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการขายผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ อาหารเสริมใหม่ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย รวมถึงผลิตภัณฑ์ครีมทำความสะอาดผิวหน้า และครีมบำรุงผิวหน้า รวมถึงอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงเส้นผมซึ่งบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการให้มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นได้ในภาพรวม ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทฯ มีสัดส่วนยอดขายจากการขายสินค้าให้กับลูกค้าของแบรนด์สินค้าโดยตรงมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนขายของบริษัทฯ ลดน้อยลงเมื่อเปรียบเทียบกับในปี 2565

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

### ต้นทุนจากการบริการ

ปี 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนจากการให้บริการเพิ่มขึ้นจำนวน 4.56 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2566 คิดเป็นร้อยละ 629.76 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของธุรกิจการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) โดยต้นทุนจากการบริการจะประกอบไปด้วยต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน เช่น เงินเดือน ค่าแรงรายวัน โบนัสจ่าย ค่าคอมมิชชั่น เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ค่าขนส่งและจัดส่ง เป็นต้น

### กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการในปี 2565 ถึง 2567 เป็นจำนวนเท่ากับ 103.65 ล้านบาท 100.02 ล้านบาท และ 113.81 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 57.26 ร้อยละ 57.78 และร้อยละ 62.69 ตามลำดับ ซึ่งกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็นกลุ่มประเภทสินค้าที่จำหน่ายเช่นเดียวกันกับโครงสร้างรายได้ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น 100.02 ล้านบาท ลดลงจาก ในปี 2565 จำนวนเท่ากับ 3.63 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 57.78 เนื่องจากบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนสินค้าอาหารเสริมสุขภาพ และสินค้าเวชสำอางเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งมีสาเหตุมาจากสองส่วนหลัก คือ การออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง โดยในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการขายผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ อาหารเสริมใหม่ที่มีสรรพคุณในการชะลอวัย รวมถึงผลิตภัณฑ์ครีมทำความสะอาดผิวหน้า และครีมบำรุงผิวหน้า ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีอัตรากำไรขั้นต้นในอัตราที่สูงกว่าสินค้าชนิดอื่นๆ เล็กน้อย ประกอบกับมีสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำบางผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ได้เลิกการจัดจำหน่ายไป สำหรับอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้น 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 และมีอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนสินค้าอาหารเสริมเพื่อความงามเพิ่มสูงขึ้น คือ การออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง ได้แก่ อาหารเสริมใหม่ที่มีสรรพคุณในการควบคุมอาหาร และดูแลรูปร่าง ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงส่วนอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 57.78 เป็นร้อยละ 62.68 ในปี 2567 หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 4.90 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นในสัดส่วนรายได้การให้บริการ ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่ารายได้จากการขายสินค้า

### ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2565 ถึง 2567 เท่ากับ 49.12 ล้านบาท 50.85 ล้านบาท และ 58.47 ล้านบาท ตามลำดับ สามารถคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 27.00 ร้อยละ 29.37 และร้อยละ 32.20 ตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายในการขายสามารถจำแนกออกเป็น 5 รายการหลัก ได้แก่ 1) ค่าใช้จ่ายพนักงาน คือ ค่าใช้จ่ายเงินเดือน สวัสดิการต่างๆ และโบนัสในส่วนพนักงานขาย 2) ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและการตลาด คือ ค่าคอมมิชชั่นจากการขายสินค้า 3) ค่าขนส่ง ค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภค 4) ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และ 5) ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ ได้แก่ ค่าโฆษณา ค่าสินค้าตัวอย่าง ค่าทดสอบผลิตภัณฑ์ ค่าธรรมเนียมต่างๆ และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น

ในปี 2565 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 49.12 ล้านบาท ลดลงจำนวน 1.97 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงในอัตราร้อยละ 3.86 เมื่อเปรียบเทียบกับในปี 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและการตลาด และค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่ายเพิ่มมากขึ้นจากการซื้ออุปกรณ์สำนักงานและเครื่องใช้สำนักงานเพื่อรองรับการขายธุรกิจ และค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ ที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากค่าซ่อมแซมอุปกรณ์สำนักงาน เครื่องมือเครื่องใช้ และวัสดุสิ้นเปลืองในสำนักงาน

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายเท่ากับ 50.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 1.73 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3.52 จากในปี 2565 สาเหตุหลักคือการเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการขายอื่น โดยค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นมาจาก บริษัทฯ ได้เริ่มโครงการใหม่กับเรือนจำเชียงใหม่ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2566 ทำให้มีการลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานชั่วคราวเพิ่มขึ้น

สำหรับโครงการดังกล่าว และในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนนโยบายการคำนวณค่าเสื่อมราคาสำหรับอาคารสำนักงานชั่วคราว ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินการก่อสร้างภายในเรือนจำ โดยมีหลักการคำนวณค่าเสื่อมใหม่ในสินทรัพย์กลุ่มดังกล่าวเป็นอายุ 1 ปี จากเดิม 5 ปี เพื่อให้สอดคล้องกับอายุของสัญญาเช่าระหว่างบริษัทฯ กับกรมราชทัณฑ์ โดยบริษัทฯ ได้มีผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์ของอาคารสำนักงานชั่วคราวดังกล่าว ส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายในการขายส่วนของค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่ายเพิ่มสูงมากขึ้นเป็นจำนวน 1.52 ล้านบาท ประกอบด้วยค่าเสื่อมราคาที่ไม่เพิ่มขึ้นของอาคารสำนักงานชั่วคราวในเรือนจำสมุทรปราการที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์เป็น 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

### **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร**

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2565 ถึง 2567 เป็นจำนวนเท่ากับ 30.18 ล้านบาท 33.79 ล้านบาท และ 37.17 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 16.60 ร้อยละ 19.52 และร้อยละ 20.47 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 2565 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวนเท่ากับ 30.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 4.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 16.15 จากในปี 2564 โดยสาเหตุหลักมาจากการจ้างพนักงานฝ่ายบัญชีเพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทฯ การปรับขึ้นเงินเดือนประจำปี และการจ่ายโบนัส รวมถึงบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษาเพิ่มขึ้นจากการจ้างที่ปรึกษาการเงิน ผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายใน ที่ปรึกษากฎหมาย รวมถึงค่าบริการผู้ตรวจสอบบัญชีที่เพิ่มสูงขึ้นจากในปี 2564 เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวนเท่ากับ 33.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 3.61 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 11.96 จากในปี 2565 โดยมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นที่เพิ่มสูงขึ้น 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

### **ต้นทุนทางการเงิน**

บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินในปี 2565 ถึง 2567 เป็นจำนวนเท่ากับ 0.06 ล้านบาท 0.02 ล้านบาท และ 0.15 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 0.03 ร้อยละ 0.02 และร้อยละ 0.08 ตามลำดับ โดยต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ได้แก่ ดอกเบี้ยจ่าย จากหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการเช่าอาคารสำนักงาน และหนี้สินตามสัญญาเช่า จากการเช่ายานพาหนะ

### **กำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ**

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ ในปี 2565 ถึง 2567 เป็นจำนวนเท่ากับ 20.22 ล้านบาท 12.53 ล้านบาท 15.56 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2565 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 20.22 ล้านบาท ลดลงจำนวน 5.34 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงในอัตราร้อยละ 20.89 จากในปี 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก บริษัทฯ ได้มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มสูงขึ้นจากการว่าจ้างผู้บริหาร พนักงานสนับสนุนองค์กร รวมถึงที่ปรึกษาภายนอกต่างๆ ได้แก่ ที่ปรึกษาการเงิน ที่ปรึกษากฎหมาย และผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายใน สำหรับดำเนินการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 12.53 ล้านบาท ลดลงจำนวน 7.69 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงในอัตราร้อยละ 38.03 จากในปี 2565 เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้ลดลง มีค่าใช้จ่ายในการขายมากขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงวิธีคำนวณค่าเสื่อมราคาในส่วนของอาคารสำนักงานชั่วคราวภายในเรือนจำ และได้มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มมากขึ้นจากส่วนของค่าที่ปรึกษาที่เพิ่มสูงขึ้น 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

อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ในปี 2565 ถึงปี 2566 ลดลง และกลับมาเพิ่มขึ้นในปี 2567 โดยบริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 11.12 ร้อยละ 7.24 และร้อยละ 8.57 ตามลำดับ

โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้เริ่มกระบวนการจ้างทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จึงทำให้ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มมากขึ้น และมีอัตรากำไรสุทธิลดลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อเนืองมายังปี 2566 ให้ยังมีค่าใช้จ่ายในการบริหารในส่วนดังกล่าวต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทฯ ได้มีการจ้างผู้บริหาร และพนักงานในฝ่ายบัญชีเพิ่มมากขึ้นด้วย รวมไปถึงการเพิ่มขึ้นในส่วนของการใช้จ่ายในการขายจากการเปลี่ยนแปลงวิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคาของอาคารสำนักงานชั่วคราว

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

## รูปผลการดำเนินงาน และความสามารถในการทำกำไร

หน่วย : ล้านบาท

โครงสร้างรายได้แบ่งตามแหล่งที่มาของสินค้า	2565		2566		2567	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
รายได้จากการขายสินค้าของคู่ค้า	127.98	70.69	127.52	73.67	105.28	57.65
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	78.02	43.10	60.07	34.70	45.51	24.92
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	45.02	24.87	60.64	35.03	47.65	26.09
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	2.76	1.52	3.78	2.18	10.55	5.78
สินค้าอื่นๆ <sup>/1</sup>	2.18	1.20	3.04	1.75	1.57	0.86
รายได้จากการขายสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House brand)	53.13	29.35	44.35	25.62	51.08	27.97
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	43.28	23.91	38.86	22.45	46.44	25.43
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	7.48	4.13	3.43	1.98	1.56	0.85
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	2.36	1.30	2.06	1.19	3.08	1.69
รายได้จากการขาย	181.10	100.04	171.87	99.28	156.36	85.62
หัก ประมาณการรับคืนสินค้า <sup>/2</sup>	(0.08)	(0.04)	0.01	0.00	0.02	0.01
รายได้จากการขายรวม	181.03	100.00	171.88	99.29	156.38	85.63
รายได้จากการบริการ	-	-	1.23	0.71	25.18	13.87
รายได้จากการขายและบริการ	181.03	100.00	173.11	100.00	181.56	100.00
หมายเหตุ : <sup>/1</sup> สินค้าอื่นๆ ได้แก่ สินค้าเครื่องครัว เฟอร์นิเจอร์ และผลิตภัณฑ์ประเภทขงคิม เป็นต้น <sup>/2</sup> ประมาณการรับคืนสินค้า เป็นประมาณการบนสมมติฐานว่าบริษัทฯ จะต้องรับคืนสินค้าในอนาคต และยังไม่ใ้ขายหรือรับคืนจริง โดยในปี 2567 บริษัทฯ ได้มีประมาณการสูงเกินไปจึงได้มีการกลับรายการ						

โครงสร้างรายได้รวม



โครงสร้างรายได้ ตามกลุ่มสินค้า	2565		2566		2567		การเปลี่ยนแปลง (ปี 2567 – 2566)	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	121.30	67.01	98.93	57.56	91.95	58.80	(6.98)	(7.06)
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	52.50	29.00	64.07	37.27	49.21	31.47	(14.86)	(23.19)
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	5.12	2.83	5.84	3.40	13.63	8.72	7.79	133.39
สินค้าอื่นๆ <sup>1</sup>	2.18	1.20	3.04	1.77	1.57	1.00	(1.47)	(48.35)
<b>รายได้จากการขาย</b>	<b>181.10</b>	<b>100.04</b>	<b>171.87</b>	<b>100.00</b>	<b>156.36</b>	<b>99.99</b>	<b>(15.52)</b>	<b>(9.01)</b>
หัก ประมาณการรับคืนสินค้า <sup>2</sup>	(0.08)	(0.04)	0.01	0.00	0.02	0.01	0.01	100.00
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>181.03</b>	<b>100.00</b>	<b>171.88</b>	<b>100.00</b>	<b>156.38</b>	<b>100.00</b>	<b>(15.51)</b>	<b>(9.02)</b>
หมายเหตุ : <sup>1</sup> สินค้าอื่นๆ ได้แก่ สินค้าเครื่องครัว เฟอร์นิเจอร์ และผลิตภัณฑ์ประเภทขงคิม เป็นต้น								
<sup>2</sup> ประมาณการรับคืนสินค้า ใช้ข้อมูลสถิติการรับคืนสินค้าในอดีตมาจัดทำเป็นประมาณการการรับคืนสินค้าในอนาคต โดยในปี 2567 บริษัทฯ								
ได้มีประมาณการสูงเกินไปจึงได้มีการกลับรายการ								

รายได้แบ่งตามกลุ่มสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่าย

โครงสร้างต้นทุนตามกลุ่มสินค้า	2565		2566		2567	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	45.54	58.86	34.13	47.18	32.00	51.22
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	28.45	36.77	34.00	47.00	24.98	39.99
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	2.19	2.83	2.58	3.57	4.71	7.54
สินค้าอื่นๆ	1.19	1.54	1.62	2.25	0.78	1.25
<b>ต้นทุนขายรวม</b>	<b>77.37</b>	<b>100.00</b>	<b>72.35</b>	<b>100.00</b>	<b>62.47</b>	<b>100.00</b>
<b>อัตรากำไรขั้นต้นรวม</b> (ร้อยละต่อรายได้จากการขายรวม)	<b>57.26</b>		<b>57.91</b>		<b>60.05</b>	

ต้นทุนขาย

กำไรขั้นต้นตามกลุ่มสินค้า	2565		2566		2567	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ	75.76	62.45	64.80	65.50	59.95	65.20
กลุ่มสินค้าเวชสำอาง	24.05	45.81	30.06	46.92	24.23	49.24
กลุ่มอาหารเสริมเพื่อความงาม	2.94	57.31	3.25	55.74	8.92	65.44
สินค้าอื่นๆ <sup>1</sup>	0.99	45.38	1.41	46.47	0.79	50.32
<b>กำไรขั้นต้นจากการขาย</b>	<b>103.73</b>	<b>57.28</b>	<b>99.53</b>	<b>57.91</b>	<b>93.89</b>	<b>60.05</b>
หัก ประมาณการรับคืนสินค้า <sup>2</sup>	(0.08)	100.00	0.01	100.00	0.02	100.00
<b>กำไรขั้นต้นจากการขายรวม</b>	<b>103.65</b>	<b>57.26</b>	<b>99.53</b>	<b>57.91</b>	<b>93.91</b>	<b>60.05</b>
กำไรขั้นต้นจากการบริการ	-	-	1.23	100.00	19.90	79.03
<b>กำไรขั้นต้นรวม</b>	<b>103.65</b>	<b>57.26</b>	<b>100.76</b>	<b>58.21</b>	<b>113.81</b>	<b>62.69</b>

กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

ค่าใช้จ่ายในการขาย	2565		2566		2567	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	23.47	47.78	24.83	48.84	30.91	52.86
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและการตลาด	12.96	26.38	11.02	21.67	8.65	14.79
ค่าขนส่ง ค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภค	9.61	19.57	9.51	18.70	12.14	20.76
ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย	0.78	1.58	2.30	4.52	3.59	6.15
ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ	2.30	4.69	3.19	6.28	3.18	5.44
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขาย</b>	<b>49.12</b>	<b>100.00</b>	<b>50.85</b>	<b>100.00</b>	<b>58.47</b>	<b>100.00</b>

ตารางค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	2565		2566		2567	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	19.01	62.99	19.73	58.38	23.37	59.03
ค่าที่ปรึกษา	4.03	13.34	4.58	13.55	3.97	17.92
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	0.78	2.60	0.88	2.61	0.84	2.05
ค่าขนส่ง ค่าเช่า และค่าสาธารณูปโภค	2.32	7.69	2.12	6.27	2.09	4.13
ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย	1.01	3.33	1.17	3.45	1.48	3.95
ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ	3.03	10.05	5.32	15.75	5.42	12.92
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร</b>	<b>30.18</b>	<b>100.00</b>	<b>33.79</b>	<b>100.00</b>	<b>37.17</b>	<b>100.00</b>

ตารางค่าใช้จ่ายในการบริหาร

## ความสามารถในการบริหารทรัพย์สิน

### ข้อมูลแสดงฐานะการเงินส่วนสินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 117.09 ล้านบาท 112.00 ล้านบาท และ 217.47 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ อาทิเช่น เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สินค้าคงเหลือ และที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เป็นต้น โดยรายละเอียดของสินทรัพย์ที่สำคัญต่างๆ มีดังนี้

#### เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 55.14 ล้านบาท 39.38 ล้านบาท และ 84.55 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 47.09 ร้อยละ 35.16 และร้อยละ 38.88 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ประกอบด้วยเงินสด และเงินฝากธนาคาร ใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการซื้อที่ดินสำหรับการก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ และในปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ส่งผลให้มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลง ในปี 2567 บริษัทฯ ได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกส่งผลให้เงินสดเพิ่มขึ้น

#### เงินลงทุนระยะสั้น

บริษัทฯ มีเงินลงทุนระยะสั้น(เงินฝากประจำ) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 0.26 ล้านบาท และ 30.00 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 0.22 และร้อยละ 13.80 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

#### ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 4.76 ล้านบาท 4.80 ล้านบาท และ 4.81 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 4.61 ร้อยละ 4.10 และร้อยละ 4.30 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัทขนส่งที่บริษัทฯ ใช้บริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้า ได้แก่ 1) บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส จำกัด (มหาชน) 2) บริษัท ดี เอชแอล เอ็กซ์เพรส ประเทศไทย จำกัด และ 3) บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ประกอบกับในส่วนของรายได้ค้างรับ ซึ่งเป็นรายการที่เกิดจากธุรกิจใหม่ในการให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ซึ่งเป็นยอดรายการที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และในส่วนลูกหนี้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยค้างรับ

ในช่วงปี 2566 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าเท่ากับ 4.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากในปี 2565 ซึ่งมูลค่าลูกหนี้การค้าจะขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลาการรอรับชำระหนี้ของบริษัทฯ โดยมูลค่าลูกหนี้การค้าอาจเพิ่มสูงขึ้นถ้าการปิดงบการเงินอยู่ในช่วงระยะเวลาการรอรับชำระหนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าเท่ากับ 6.96 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากในปี 2566 จำนวน 2.30 ล้านบาท จากรายการรายได้ค้างรับ การให้บริการเพิ่มยอดขายสินค้าจากการขายสินค้าครั้งแรก (Upselling Service) และธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขาย โดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) ทำให้รายได้ค้างรับ ในปี 2567 เพิ่มขึ้น จำนวน 1.89 ล้านบาท จากปี 2566

ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ คือ บริษัทขนส่งรายใหญ่ที่ให้บริการขนส่งวัสดุต่างๆ ในประเทศ โดยการเก็บชำระเงินจากบริษัทขนส่งต่างๆ จะเริ่มต้นจากเจ้าหน้าที่ขนส่งสินค้าเป็นผู้รับเงินจากลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า ในลักษณะของการจ่ายชำระค่าสินค้าปลายทาง ซึ่งบริษัทฯ จะได้รับเงินค่าสินค้าจากบริษัทขนส่งภายในระยะเวลา 3 ถึง 7 วัน หลังจากบริษัทขนส่งรับชำระค่าสินค้าจากลูกค้าที่ปลายทางมาแล้ว โดยตั้งแต่ในอดีต บริษัทฯ ไม่เคยมียอดลูกหนี้ค้างค้างเกินกว่าระยะเวลาที่กำหนด

แต่อย่างไรก็ดีในปี 2565 บริษัทฯ มีการค้างชำระที่เกินกำหนดชำระน้อยกว่า 3 เดือน เนื่องจากมีลูกค้ารายหนึ่ง ได้ปฏิเสธการรับสินค้ากับบริษัทขนส่ง ทำให้บริษัทขนส่งต้องนำส่งสินค้าคืนให้แก่บริษัทฯ แต่บริษัทขนส่งได้ทำสินค้าดังกล่าวจึงต้องรับผิดชอบค่าสินค้าจากการสูญหายดังกล่าว ซึ่งระยะเวลาที่บริษัทขนส่งจ่ายเงินค่าสินค้าสูญหายนั้น เกินรอบระยะเวลาการจ่ายเงินตามปกติทำให้มียอดลูกหนี้การค้าค้างค้างเกิดขึ้น รวมไปถึงในปี 2566 บริษัทฯ ได้มียอดการค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน จำนวน 4,250 บาท ซึ่งเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ที่พนักงานขนส่งเมื่อปลายปี 2565 ที่ได้ทำสินค้าสูญหายผ่อนชำระคืนค่าสินค้าข้ามงวด

ในปี 2567 บริษัทฯ มีลูกหนี้ที่เกินกำหนดชำระน้อยกว่า 3 เดือน จากลูกหนี้การค้าจากธุรกิจการให้บริการบริหารพนักงานขายโดยเฉพาะเจาะจง (Dedicated Telesale Outsourcing) จำนวน 2 ราย แต่อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้รับชำระภายในเดือนมกราคม 2568 แล้วทั้งจำนวน

### สินค้าคงเหลือ

รายการสินค้าคงเหลือของบริษัทฯ ได้แก่ 1) สินค้าสำเร็จรูป ซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) และสินค้าที่ซื้อเข้ามาจากลูกค้า 2) สินค้าระหว่างทาง คือ สินค้าที่อยู่ระหว่างการนำส่งให้แก่ลูกค้าโดยบริษัทขนส่ง 3) สิทธิการได้รับคืนสินค้า คือ สินค้าสำเร็จรูปที่คาดว่าจะได้รับคืนจากการขายสินค้า โดยจะคำนวณจากสถิติการรับคืนสินค้าในอดีต 4) บรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้า และสำหรับรายการค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้า คือ ค่าเผื่อในกรณีที่สินค้าจะชำรุดเสียหายที่คำนวณจากสถิติการชำรุดของสินค้าในอดีต โดยรายละเอียดสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 4.52 ล้านบาท 4.48 ล้านบาท และ 4.97 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 3.86 ร้อยละ 4.00 และร้อยละ 2.28 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 สินค้าคงเหลือของบริษัทฯ ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยสาเหตุหลักที่ในแต่ละปีบริษัทฯ มีมูลค่าของสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นลดลง เนื่องด้วยผลจากการระยะเวลาในการปิดงบการเงิน ที่อาจอยู่ในช่วงคาบเกี่ยวของการเข้าและออกของสินค้าคงเหลือ

บริษัทฯ มีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 21 วัน 23 วัน และ 26 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 ซึ่งคำนวณประมาณการรับคืนสินค้าที่ชำรุดจากการรับคืนสินค้าในอดีตเทียบกับสินค้าชำรุดรับคืนจริงที่เกิดขึ้น

### สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 1.29 ล้านบาท 6.86 ล้านบาท และ 2.79 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 1.10 ร้อยละ 6.13 และร้อยละ 1.29 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ในปี 2566 ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ (IPO) จำนวน 0.50 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการบันทึกไปเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นในอัตรา 25% ของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทั้งหมด เพื่อนำไปใช้ในการบันทึกหักจากเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

### เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกัน

บริษัทฯ มีเงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกันตั้งแต่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 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 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 39.18 ล้านบาท 44.35 ล้านบาท และ 73.75 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 33.47 ร้อยละ 39.60 และร้อยละ 33.91 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ รายการที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์หลัก คือ ที่ดินสำหรับการเตรียมก่อสร้างสถานประกอบการแห่งใหม่ และอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบกิจการ ได้แก่ อาคารสำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจากในปี 2564 จำนวน 37.04 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการซื้อที่ดิน เพื่อเตรียมการสำหรับการก่อสร้างสำนักงานแห่งใหม่ โดยมีมูลค่าการซื้อที่ดินจำนวนเท่ากับ 33.18 ล้านบาท และอาคารระหว่างก่อสร้างจำนวนเท่ากับ 2.21 ล้านบาท คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์จำนวน 0.58 ล้านบาท และส่วนปรับปรุงอาคาร 0.04 ล้านบาท



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจากในปี 2565 จำนวน 5.16 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 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

#### สินทรัพย์สิทธิการใช้

บริษัทฯ มีสินทรัพย์สิทธิการใช้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 0.86 ล้านบาท 0.43 ล้านบาท และ 2.19 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 0.74 ร้อยละ 0.38 และร้อยละ 1.01 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์สิทธิการใช้เป็นรายการที่เกิดขึ้นเนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการเช่าสำนักงานที่ใช้ประกอบกิจการอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งภายหลังจากอาคารสำนักงานแห่งใหม่ได้ก่อสร้างเสร็จสิ้น บริษัทฯ อาจพิจารณาในการเลิกเช่าอาคารสำนักงานปัจจุบัน

#### สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 0.27 ล้านบาท 0.85 ล้านบาท และ 1.17 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 0.23 ร้อยละ 0.76 และร้อยละ 0.54 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์

#### สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 0.26 ล้านบาท 0.39 ล้านบาท และ 0.40 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 0.22 ร้อยละ 0.34 และร้อยละ 0.18 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นได้แก่ รายการ รายการค่าประกันอาคารสำนักงาน ค่าประกันห้องพักพนักงาน

#### ข้อมูลแสดงฐานะการเงินส่วนหนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัทฯ มีมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 28.95 ล้านบาท 28.06 ล้านบาท และ 38.44 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.72 ร้อยละ 25.06 และร้อยละ 17.68 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยรายการหนี้สินหลักที่มีมีความสำคัญ ได้แก่ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

#### เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 23.36 ล้านบาท 23.94 ล้านบาท และ 30.53 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 19.95 ร้อยละ 21.38 และร้อยละ 14.04 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเจ้าหนี้การค้า คือ บริษัทคู่ค้าพันธมิตรของบริษัทฯ ที่บริษัทฯ ได้มีการซื้อสินค้าเพื่อนำมาขายผ่านช่องทางของบริษัทฯ และโรงงานที่บริษัทฯ ได้จ้างผลิตสินค้าแบรนด์ของตัวเอง (House Brand) โดยยอดเจ้าหนี้การค้าค้าง ณ ปลายงวด เป็นยอดจากการขายสินค้าของคู่ค้าที่อยู่ระหว่างที่บริษัทฯ รอรับเงินจากบริษัทขนส่ง และเจ้าหนี้การค้าอีกกลุ่มหนึ่งคือ โรงงานผลิตสินค้าซึ่งบริษัทฯ ได้มีการจ้างผลิตสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ เอง โดยระยะเวลาการจ่ายชำระเงินให้แก่เจ้าหนี้การค้าจะมีระยะเวลา 30 - 60 วัน นับจากวันที่ได้รับเงินจากบริษัทขนส่ง และเจ้าหนี้โรงงานผลิตสินค้าจะมีระยะเวลา 30 วันนับจากวันที่ส่งสินค้าให้แก่บริษัทฯ สำหรับรายการเจ้าหนี้อื่น จะประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเป็นรายการหลัก ซึ่งเป็นรายการค่าขนส่งสินค้า โดยการเพิ่มขึ้น หรือลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น จะมีส่วนหลักมาจากค่าใช้จ่ายค้างจ่ายที่เพิ่มมากขึ้นหรือลดน้อยลง เนื่องมาจากค่าขนส่งสินค้าซึ่งเป็นไปตามรอบการจ่ายชำระให้แก่บริษัทขนส่ง

#### หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี

บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวนเท่ากับ 0.78 ล้านบาท 0.23 ล้านบาท และ 0.99 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.67 ร้อยละ 0.20 และร้อยละ 0.46 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ โดยหนี้สินตามสัญญาเช่าของบริษัทฯ คือสัญญาเช่าอาคารสำนักงานในปัจจุบัน

#### หนี้สินหมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีหนี้สินหมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวนเท่ากับ 2.64 ล้านบาท 2.03 ล้านบาท และ 3.70 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 2.26 ร้อยละ 1.81 และร้อยละ 1.70 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ โดยรายการหนี้สินหมุนเวียนอื่นของบริษัทฯ คือ ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย และเงินจ่ายคืนลูกค้าจากประมาณการรับคืนสินค้า

#### ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน

บริษัทฯ มีประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 0.33 ล้านบาท 0.74 ล้านบาท และ 0.90 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.28 ร้อยละ 0.66 และร้อยละ 0.41 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ โดยรายการประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน คือ เงินที่ต้องจ่ายให้กับพนักงานเมื่อออกจากงานตามกฎหมายแรงงาน ซึ่งบริษัทฯ ถือว่าเงินชดเชยดังกล่าวเป็น

โครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานสำหรับพนักงาน ในปี 2565 ประเมินการหนี้สินผลประโยชน์พนักงานที่ 0.33 ล้านบาท ลดลง 1.15 ล้านบาทจากงวดก่อนหน้า เนื่องจากบริษัทฯ ได้จ่ายเงินผลประโยชน์ให้แก่พนักงานจากกรณีที่พนักงานได้ครบกำหนดเกษียณอายุ สำหรับปี 2566 และปี 2567 ประเมินการหนี้สินผลประโยชน์พนักงานเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากมีการรับพนักงานเพิ่มมากขึ้นทำให้การประเมินประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงานจากนักคณิตศาสตร์ใหม่ส่งผลให้การประมาณการหนี้สินผลประโยชน์เพิ่มขึ้น

#### ข้อมูลแสดงฐานะการเงินของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 88.13 ล้านบาท 83.93 ล้านบาท และ 179.03 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 75.27 ร้อยละ 74.94 และร้อยละ 82.32 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 โดยเป็นหุ้นสำหรับการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 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

#### รูปความสามารถในการบริหารทรัพย์สิน

รายการ	ปี 2565		ปี 2566		ปี 2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	55.14	47.09	39.38	35.16	84.07	38.88
เงินลงทุนระยะสั้น	0.26	0.22	0.00	0.00	30.48	13.80
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	4.80	4.10	4.81	4.30	6.96	3.20
สินค้าคงเหลือ	4.52	3.86	4.48	4.00	4.96	2.28
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	1.29	1.10	6.86	6.13	2.79	1.28
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>66.01</b>	<b>56.38</b>	<b>55.54</b>	<b>49.59</b>	<b>129.26</b>	<b>59.44</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกัน	10.20	8.71	10.00	8.93	10.00	4.60
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	39.18	33.47	44.35	39.60	73.75	33.91
สินทรัพย์สิทธิการใช้	0.86	0.74	0.43	0.38	2.19	1.01
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.27	0.23	0.85	0.76	1.17	0.54
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	0.30	0.26	0.45	0.40	0.71	0.33
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	0.26	0.22	0.39	0.34	0.40	0.18
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>51.07</b>	<b>43.62</b>	<b>56.46</b>	<b>50.41</b>	<b>88.21</b>	<b>40.56</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>117.09</b>	<b>100.00</b>	<b>112.00</b>	<b>100.00</b>	<b>217.47</b>	<b>100.00</b>

ตารางแสดงฐานะการเงินส่วนสินทรัพย์

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	31 ธันวาคม 2565		31 ธันวาคม 2566		31 ธันวาคม 2567	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
ลูกหนี้การค้า	4.78	4.08	4.66	4.16	4.88	2.25
รายได้ค้างรับ	-	-	0.15	0.13	2.04	0.94
ลูกหนี้อื่น	0.02	0.02	0.00	0.00	0.04	0.02
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	4.80	4.10	4.81	4.30	6.96	3.20

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

สินค้าคงเหลือ	31 ธันวาคม 2565		31 ธันวาคม 2566		31 ธันวาคม 2567	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
สินค้าสำเร็จรูป	4.09	3.49	0.21	0.19	4.61	2.12
สินค้าระหว่างทาง	0.30	0.26	4.19	3.74	0.28	0.13
สิทธิการได้รับคืนสินค้า	0.13	0.11	0.12	0.11	0.11	0.05
บรรจุภัณฑ์	0.04	0.03	0.02	0.02	0.06	0.03
รวมสินค้าคงเหลือ	4.56	3.89	4.54	4.05	5.06	2.33
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้า	(0.04)	(0.03)	(0.06)	(0.05)	(0.09)	(0.03)
สินค้าคงเหลือสุทธิ	4.52	3.86	4.48	4.00	4.97	2.28

ตารางสินค้าคงเหลือ

รายการ	ปี 2565		ปี 2566		ปี 2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	23.35	19.94	23.94	21.38	30.53	14.04
หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.78	0.67	0.23	0.20	0.99	0.46
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	1.44	1.23	0.90	0.80	1.21	0.56
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	0.41	0.35	0.11	0.10	0.01	0.00
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	2.64	2.26	2.03	1.81	3.70	1.70
รวมหนี้สินหมุนเวียน	28.62	24.44	27.21	24.29	36.45	16.76
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>						
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	-	0.12	0.11	1.09	0.50
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	0.33	0.28	0.74	0.66	0.90	0.41
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	0.33	0.28	0.86	0.76	1.99	0.92
รวมหนี้สิน	28.95	24.72	28.06	25.06	38.44	17.68

ตารางงบแสดงฐานะการเงินส่วนหนี้สิน



เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	31 ธันวาคม 2565		31 ธันวาคม 2566		31 ธันวาคม 2567	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้า	16.35	13.96	16.23	14.49	22.16	10.19
เจ้าหนี้อื่น						
ค่าใช้จ่ายค้ำจ่าย	6.59	5.63	7.71	6.88	8.37	3.85
ผลประโยชน์พนักงานเกษียณค้ำจ่าย	0.42	0.36	-	-	-	-
รวมเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	23.36	19.95	23.94	21.38	30.53	14.04

ตารางเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

รายการ	ปี 2565		ปี 2566		ปี 2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>ทุนจดทะเบียน</b>						
หุ้นสามัญจำนวน 460,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	46.00	39.29	-	-	-	-
หุ้นสามัญจำนวน 180,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท	-	-	65.00	58.04	90.00	41.39
<b>ทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว</b>						
หุ้นสามัญจำนวน 460,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	46.00	39.29	-	-	-	-
หุ้นสามัญจำนวน 130,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท	-	-	65.00	58.04	-	-
หุ้นสามัญจำนวน 180,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท	-	-	-	-	90.00	41.39
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	-	-	-	-	70.79	32.55
<b>กำไรสะสม</b>						
จัดสรรแล้ว-ทุนสำรองตามกฎหมาย	1.00	0.85	5.22	4.66	6.00	2.76
ยังไม่ได้จัดสรร	41.13	35.13	13.72	12.25	12.25	5.63
<b>รวมส่วนของผูถือหุ้น</b>	<b>88.13</b>	<b>75.27</b>	<b>83.93</b>	<b>74.94</b>	<b>179.03</b>	<b>82.32</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผูถือหุ้น</b>	<b>117.08</b>	<b>99.99</b>	<b>112.00</b>	<b>100.00</b>	<b>217.47</b>	<b>100.00</b>

ตารางงบแสดงฐานะการเงินส่วนของผู้ถือหุ้น

## สภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุน

จากการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน กิจกรรมลงทุน และกิจกรรมจัดหาเงิน ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด เท่ากับ 55.14 ล้านบาท 39.38 ล้านบาท และ 84.07 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสดที่สำคัญดังนี้ ในปี 2565 บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 15.19 ล้านบาท โดยรายการหลัก มาจากกำไรก่อนภาษีเงินได้ของบริษัทฯ จำนวน 25.26 ล้านบาท เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลง จำนวน 5.01 ล้านบาท และการจ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 6.44 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 37.68 ล้านบาท ซึ่งมาจากการที่บริษัทฯ ซื้อที่ดินสำหรับเตรียมการก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานแห่งใหม่ เพื่อรองรับการขยายตัวของพนักงานในอนาคต จำนวน 37.70 ล้านบาท นอกจากนี้เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน มีการใช้ไปทั้งหมดจำนวน 0.94 ล้านบาท ซึ่งส่วนหลักคือบริษัทฯ ได้จ่ายชำระคืนหนี้ตามสัญญาเช่า จำนวน 0.88 ล้านบาท ส่งผลให้ในปี 2565 บริษัทฯ มีเงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวนทั้งสิ้น 23.43 ล้านบาท

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 และได้จ่ายชำระคืนหนี้ตามสัญญาเช่า 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 รายได้ค่ารับลดลง 1.90 ล้านบาท และการจ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 3.13 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 64.06 ล้านบาท ซึ่งมาจากการที่บริษัทฯ ก่อสร้างสำนัก

งานชั่วคราวที่ใช้ในการดำเนินงาน 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

รูปสภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุน

งบกระแสเงินสด	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2565	2566	2567
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	15.19	8.92	30.62
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(37.68)	(7.33)	(64.06)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(0.94)	(17.36)	78.13
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(23.43)	(15.76)	44.69
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	78.57	55.14	39.38
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	55.14	39.38	84.07

ตารางแสดงรายละเอียดกระแสเงินสด

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

1. บุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้ง และลักษณะความสัมพันธ์

บุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้งของ บริษัท โนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ที่มีรายการกับบริษัทฯ สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 มีดังนี้

รายชื่อบุคคล หรือ นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง : บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด

ลักษณะความสัมพันธ์ : นายพพล ชุกสัน เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.09

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจขายปลีกเฟอร์นิเจอร์ชนิดใช้ในครัวเรือน ประกอบกิจการจำหน่ายชิ้นวางสินค้าต่างๆ

2. รายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้ง

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง : บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด

ลักษณะของรายการ : ซื้อสินทรัพย์ถาวร

มูลค่ารายการ : 101,200 บาท

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

คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบกับบริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด มีการคิดค่าบริการ โดยราคาและเงื่อนไขการให้บริการดังกล่าวเป็นไปตามกระบวนการทำงานคู่มือของบริษัท และมีเงื่อนไขการค้าเดียวกับที่คิดกับลูกค้ารายอื่น

การออกตราสารหนี้ซึ่งมีข้อกำหนดให้บริษัทต้องคงอัตราส่วนทางการเงิน

การออกตราสารหนี้ซึ่งมีข้อกำหนดให้บริษัทต้องคงอัตราส่วน : ไม่มี  
ทางการเงินหรือไม่

## 4.2 ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ

### ปัจจัยหรือเหตุการณ์สำคัญที่มีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานในอนาคต

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงการกำหนดอายุคงเหลือของทรัพย์สินของโครงการภายในเรือนจำในการคำนวณค่าเสื่อมราคา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีการดำเนินงานในเรือนจำที่อยู่ภายใต้โครงการคืนคนดีสู่สังคม 3 แห่ง ได้แก่ เรือนจำกลางสมุทรปราการ ท้องถิ่นสถานหญิงเชียงใหม่ และทัณฑสถานหญิงชลบุรี โดยบริษัทฯ จะได้เข้าไปดำเนินการก่อสร้างอาคารสำนักงานชั่วคราวภายในเรือนจำแต่ละแห่ง รวมถึงติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ เช่น อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และเฟอร์นิเจอร์เพื่อให้พร้อมสำหรับผู้ต้องขังใช้ในการปฏิบัติงาน 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 ส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายในการขายส่วนของค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่ายเพิ่มสูงมากขึ้นเป็นจำนวน 1.52 ล้านบาท ประกอบด้วยค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นของอาคารสำนักงานชั่วคราวในเรือนจำสมุทรปราการที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์เป็น 1 ปี จำนวน 0.92 ล้านบาท และเรือนจำเชียงใหม่ที่สร้างเสร็จในช่วงปลายปี 2566 และเริ่มต้นการคำนวณค่าเสื่อมราคาด้วยอายุการใช้ประโยชน์ 1 ปีทันที จำนวน 0.60 ล้านบาท ทั้งนี้ ในปี 2568 ถึง 2569 บริษัทฯ จะมีแผนการขยายโครงการคืนคนดีสู่สังคมในเรือนจำอีกจำนวน 4 เรือนจำ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน โดยจะมีค่าใช้จ่ายจากค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นดังนี้ ในปี 2568 มีโครงการในเรือนจำเพิ่มขึ้นจำนวน 2 โครงการ ส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นโดยประมาณ 2.00 ล้านบาท และปี 2569 มีโครงการในเรือนจำเพิ่มขึ้นจำนวน 2 โครงการ ส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นโดยประมาณ 2.00 ล้านบาท

ดังนั้นในอนาคต หากบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายขอบเขตของโครงการคืนคนดีสู่สังคม ไปยังเรือนจำต่างๆ ทั่วประเทศมากขึ้น ซึ่งจำเป็นต้องมีการเข้าไปสร้างอาคารสำนักงานชั่วคราวเพื่อให้ผู้ต้องขังใช้ในการทำงาน บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอายุการใช้ประโยชน์ของสำนักงานชั่วคราวเป็น 1 ปี โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากค่าเสื่อมราคาจะมีมูลค่าเท่ากับมูลค่าของทรัพย์สินอาคารสำนักงานชั่วคราวที่มีการลงทุนก่อสร้าง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคต

## 4.3 ข้อมูลจากงบการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

### ข้อมูลจากงบการเงินที่สำคัญ

รายงานการสอบบัญชีของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตสำหรับงบการเงินของบริษัท สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และวันที่ 31 ธันวาคม 2567 สามารถสรุปได้ดังนี้

ผู้สอบบัญชีที่ทำการตรวจสอบ หรือสอบทานงบการเงินของบริษัทฯ

งบการเงินประจำงวด

- งบตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2565
- งบตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2566
- งบตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2567

ผู้สอบบัญชี

นางสาววราภรณ์ กาญจนรัตน์ อดีตนายกสมาคมวิชาชีพบัญชี เลขทะเบียน 9927

สำนักงานผู้สอบบัญชี

บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด

หมายเหตุ : งบการเงินสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง งบการเงินสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เป็นงบการเงินสำหรับกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (Publicly Accountable Entities: PAEs)

#### สรุปรายงานการสอบบัญชี

- งบตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2565

ความเห็นผู้สอบบัญชี

งบการเงินนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินสำหรับกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (PAEs)

- งบตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2566

ความเห็นผู้สอบบัญชี

งบการเงินนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินสำหรับกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (PAEs)

- งบตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2567

ความเห็นผู้สอบบัญชี

งบการเงินนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินสำหรับกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (PAEs)

#### ตารางสรุปงบแสดงฐานะทางการเงิน

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
<b>สินทรัพย์</b>			
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด (ล้านบาท)	55.14	39.38	84.55
เงินลงทุนระยะสั้น - สุทธิ (ล้านบาท)	0.26	0.00	30.00
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น - สุทธิ (ล้านบาท)	4.80	4.81	6.96

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ (ล้านบาท)	4.52	4.48	4.96
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น (ล้านบาท)	1.29	6.86	2.79
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b> (ล้านบาท)	66.01	55.54	129.26
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>			
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัดในการ ใช้ - ไม่หมุนเวียน (ล้านบาท)	10.20	10.00	10.00
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ (ล้านบาท)	39.18	44.35	73.75
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - สุทธิ (ล้านบาท)	0.86	0.43	2.19
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ (ล้านบาท)	0.27	0.85	1.17
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี (ล้านบาท)	0.30	0.45	0.71
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น (ล้านบาท)	0.26	0.39	0.40
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b> (ล้านบาท)	51.07	56.46	88.21
<b>รวมสินทรัพย์</b> (ล้านบาท)	117.09	112.00	217.47



	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
<b>หนี้สิน</b>			
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น (ล้านบาท)	23.35	23.94	30.53
หนี้สินตามสัญญาเช่า - ส่วนที่ถึงกำหนด ชำระภายในหนึ่งปี (ล้านบาท)	0.78	0.23	0.99
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน - หมุนเวียน (ล้านบาท)	0.41	0.11	0.01
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย (ล้านบาท)	1.44	0.90	1.21
หนี้สินหมุนเวียนอื่น (ล้านบาท)	2.64	2.03	3.70
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b> (ล้านบาท)	<b>28.62</b>	<b>27.21</b>	<b>36.45</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>			
หนี้สินตามสัญญาเช่า - ส่วนที่ถึงกำหนด ชำระเกินกว่าหนึ่งปี (ล้านบาท)	0.00	0.12	1.09
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน - ไม่หมุนเวียน (ล้านบาท)	0.33	0.74	0.90
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b> (ล้านบาท)	<b>0.33</b>	<b>0.86</b>	<b>1.99</b>
<b>รวมหนี้สิน</b> (ล้านบาท)	<b>28.95</b>	<b>28.06</b>	<b>38.44</b>

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>			
ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	46.00	65.00	90.00
หุ้นสามัญจดทะเบียน (ล้านบาท)	46.00	65.00	90.00
ทุนที่ออกและชำระแล้ว (ล้านบาท)	46.00	65.00	90.00
หุ้นสามัญชำระแล้ว (ล้านบาท)	46.00	65.00	90.00
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) มูลค่าหุ้น (ล้านบาท)	0.00	0.00	70.79
ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) มูลค่าหุ้นสามัญ (ล้านบาท)	0.00	0.00	70.79
กำไร (ขาดทุน) สะสม (ล้านบาท)	42.13	18.94	18.25
กำไรสะสม - จัดสรรแล้ว (ล้านบาท)	1.00	5.22	6.00
สำรองตามกฎหมาย (ล้านบาท)	1.00	5.22	6.00
กำไร (ขาดทุน) สะสม - ยังไม่ได้ จัดสรร (ล้านบาท)	41.13	13.72	12.25
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b> (ล้านบาท)	<b>88.13</b>	<b>83.93</b>	<b>179.03</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b> (ล้านบาท)	<b>117.08</b>	<b>112.00</b>	<b>217.47</b>

## ตารางสรุปงบกำไรขาดทุน

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
<b>งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ</b>			
<b>รายได้</b>			
รายได้จากการดำเนินงานธุรกิจ (ล้านบาท)	181.03	173.11	181.56
รายได้จากการขายและให้บริการ (ล้านบาท)	181.03	173.11	181.56
รายได้ดอกเบี้ยและเงินปันผล (ล้านบาท)	0.12	0.29	0.70
รายได้ดอกเบี้ย (ล้านบาท)	0.12	0.29	0.70
รายได้อื่น (ล้านบาท)	0.86	0.01	0.01
<b>รวมรายได้</b> (ล้านบาท)	182.01	173.41	182.27
<b>ต้นทุนและค่าใช้จ่าย</b>			
ต้นทุน (ล้านบาท)	77.37	73.09	67.75
ต้นทุนขาย (ล้านบาท)	77.37	72.37	62.47
ต้นทุนการให้บริการ (ล้านบาท)	0.00	0.72	5.28
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ล้านบาท)	79.31	84.64	95.64
ค่าใช้จ่ายในการขาย (ล้านบาท)	49.13	50.85	58.47
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (ล้านบาท)	30.18	33.79	37.17
<b>รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย</b> (ล้านบาท)	156.68	157.73	163.39
ต้นทุนทางการเงิน (ล้านบาท)	0.06	0.03	0.15
ภาษีเงินได้ (ล้านบาท)	5.05	3.12	3.18
<b>กำไร (ขาดทุน) สุทธิ สำหรับงวด</b> (ล้านบาท)	20.22	12.53	15.56

## ตารางสรุปงบกระแสเงินสด

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
<b>งบกระแสเงินสด</b>			
<b>เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>			
กำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับงวด / ของบริษัทใหญ่ (ล้านบาท)	20.22	12.53	15.56
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (ล้านบาท)	1.78	3.46	5.07
(กำไร) ขาดทุนจากการขายและตัดจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	-0.13	0.03	0.15
เงินปันผลและดอกเบี้ยรับ (ล้านบาท)	-0.13	-0.29	-0.70
ต้นทุนทางการเงิน (ล้านบาท)	0.06	0.02	0.12
ภาษีเงินได้ (ล้านบาท)	5.05	3.11	3.18
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (เพิ่มขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	-0.03	-0.04	-2.10
สินค้าคงเหลือ (เพิ่มขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	-0.33	0.04	-0.48
สินทรัพย์ดำเนินงานอื่น (เพิ่มขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	-0.52	-5.70	4.06
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น เพิ่มขึ้น (ลดลง) (ล้านบาท)	-5.01	0.46	6.49
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงานเพิ่มขึ้น (ลดลง) (ล้านบาท)	0.40	-0.69	0.07
หนี้สินดำเนินงานอื่น เพิ่มขึ้น (ลดลง) (ล้านบาท)	0.17	-0.61	1.67
รับดอกเบี้ย (ล้านบาท)	0.11	0.32	0.65
(จ่าย) คืนภาษีเงินได้ (ล้านบาท)	-6.44	-3.73	-3.13
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน</b> (ล้านบาท)	<b>15.19</b>	<b>8.92</b>	<b>30.61</b>

	บาท (THB)		
	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ	งบเฉพาะกิจการ
	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ	ตรวจสอบ
<b>เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน</b>			
เงินลงทุนระยะสั้น (เพิ่มขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	-0.03	0.25	-30.48
เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	0.14	0.00	0.00
เงินสดจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	-37.79	-7.78	-33.58
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัดการใช้ (เพิ่มขึ้น) ลดลง (ล้านบาท)	0.00	0.20	0.00
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน</b> (ล้านบาท)	-37.68	-7.33	-64.06
<b>เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>			
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า (ล้านบาท)	-0.88	-0.90	-1.30
จ่ายเงินปันผล (ล้านบาท)	0.00	-35.42	-16.25
จ่ายดอกเบี้ย (ล้านบาท)	-0.06	-0.03	-0.11
รายการอื่น ๆ (กิจกรรมจัดหาเงิน) (ล้านบาท)	0.00	19.00	95.79
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน</b> (ล้านบาท)	-0.94	-17.35	78.13
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ</b> (ล้านบาท)	-23.43	-15.76	44.68
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ต้นงวด (ล้านบาท)	78.57	55.14	39.38
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด สิ้นงวด</b> (ล้านบาท)	55.14	39.38	84.06

## อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

### การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

#### อัตราส่วนสภาพคล่อง

บริษัท มีอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 2.31 เท่า 2.04 เท่า และ 3.55 เท่า ตามลำดับ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ ได้มีอัตราส่วนสภาพคล่องลดลง เนื่องมาจากการลดลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ซึ่งมาจากการจ่ายเงินปันผลจำนวน 35.42 ล้านบาทในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2566

เมื่อพิจารณาจากระยะเวลา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีวงเงินสดติดลบที่ 53 วัน 48 วัน และ 64 วัน ตามลำดับ เนื่องมาจากบริษัทฯ สามารถเก็บเงินสดได้เร็วกว่าการชำระหนี้ ลูกหนี้ของบริษัทฯ คือบริษัทขนส่งที่จะเก็บเงินจากลูกค้า เมื่อมีการส่งมอบสินค้าถึงมือของลูกค้า โดยในส่วนของารรับเงินจากลูกค้า บริษัทฯ จะรับเงินผ่านบริษัทขนส่งที่ได้มีการเก็บเงินปลายทางจากลูกค้า ซึ่ง บริษัทฯ จะมีการกำหนดในสัญญาที่กำกับบริษัทขนส่ง โดยจะมีระยะเวลาการชำระเงิน (Credit term) ให้แก่บริษัทฯ ภายใน 3 - 7 วัน ซึ่งบริษัทขนส่งจะชำระเงินให้แก่บริษัทฯ ภายในระยะเวลาดังกล่าวตามที่ตกลงกัน แต่อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 บริษัทฯ มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยที่ 12 วัน ซึ่งมากกว่าระยะเวลาการชำระเงิน (Credit term) ที่ 3-7 วัน เนื่องจากบริษัทฯ ขนส่งมีรอบการชำระเงินที่ได้รับจากลูกค้ามาให้กับบริษัทฯ ในแต่ละสัปดาห์ ซึ่งจะระยะเวลาจนถึงวันที่ได้รับเงินโดยประมาณ 10 วัน

สำหรับเจ้าหนี้การค้าของบริษัทฯ ประกอบด้วย คู่ค้าพันธมิตร ซึ่งบริษัทฯ กำหนดระยะเวลาชำระเงิน (Credit term) ไว้ในสัญญาที่ระยะเวลา 30 วัน และเจ้าหนี้การค้าโรงงานรับจ้างผลิตสินค้า (OEM) ซึ่งบริษัทฯ กำหนดระยะเวลาชำระเงิน (Credit term) ไว้ในสัญญาที่ระยะเวลา 30 วัน เช่นเดียวกัน โดยบริษัทฯ จะจ่ายชำระเงินให้แก่เจ้าหนี้การค้าแต่ละรายตามระยะเวลา Credit term ที่ได้กำหนดเอาไว้ในสัญญา แต่อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 บริษัทฯ มีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยที่ 102 วัน ซึ่งมากกว่าระยะเวลาการชำระเงิน (Credit term) ที่ 30 วัน เนื่องจากเป็นไปตามรอบของการชำระเงินและการแจ้งใบแจ้งหนี้ ซึ่งโดยปกติเมื่อบริษัทฯ ขายสินค้าในแต่ละเดือน จะมีการสรุปยอดการขายสินค้าในเดือนถัดไป และทำการยืนยันยอดขายสินค้ากับคู่ค้า จากนั้นคู่ค้าจึงออกใบแจ้งหนี้มาให้กับบริษัทฯ ภายในวันที่ 20 ของทุกเดือน ซึ่งบริษัทฯ จะชำระเงินตามรอบการจ่ายเงินของบริษัทฯ ในวันที่ 5 ของแต่ละเดือน

#### อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร

บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2565 ถึง 2567 เท่ากับร้อยละ 57.26 ร้อยละ 57.78 และร้อยละ 62.69 ตามลำดับ ในปี 2565 และปี 2566 บริษัทฯ ได้มีการขยายสัดส่วนการขายสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสินค้าแบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าสินค้าของคู่ค้า เป็นผลให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมของบริษัทฯ ดีขึ้นตามไปด้วย และในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนของสินค้าอาหารเสริมเพื่อความงามเพิ่มสูงขึ้น คือ การออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง ได้แก่ อาหารเสริมใหม่ที่มีสรรพคุณในการควบคุมอาหาร และดูแลรูปร่าง และบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการบริการซึ่งมีกำไรขั้นต้นสูงในอัตราส่วนที่มากขึ้น

บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิในปี 2565 ถึง 2567 เท่ากับอัตราร้อยละ 11.12 ร้อยละ 7.24 และร้อยละ 8.57 ตามลำดับ ในปี 2565 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิลดลงจากปี 2564 เนื่องจากบริษัทฯ มีการจ้างพนักงานฝ่ายสนับสนุนเพิ่มขึ้น รวมถึงมีค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าตลาดหลักทรัพย์ อาทิเช่น ค่าที่ปรึกษาต่างๆ ค่าใช้จ่ายจากการจัดประชุมคณะกรรมการ เป็นต้น ในปี 2566 บริษัทฯ ยังคงมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเข้าตลาดหลักทรัพย์ต่อเนื่อง และมีการจ้างผู้บริหารเพิ่มขึ้น ทำให้อัตรากำไรสุทธิลดลง และในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 8.57 เพิ่มขึ้นจากปี 2566 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากรายได้จากการบริการ

สำหรับอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเท่ากับ ร้อยละ 20.06 ร้อยละ 14.56 และร้อยละ 11.83 ตามลำดับ ในปี 2565 อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นลดลงเนื่องมาจากบริษัทฯ ได้มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มมากขึ้นจากในส่วนของกำไรสะสม ซึ่งได้เพิ่มมากขึ้นจากผลการดำเนินงาน และในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นลดลง เนื่องมาจากบริษัทฯ ได้มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มมากขึ้นจากในส่วนของกำไรสะสม ซึ่งได้เพิ่มมากขึ้นจากผลการดำเนินงานและจากการเพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ จากทุนจดทะเบียน 65.00 ล้านบาท เป็น 90.00 ล้านบาท

#### อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) อยู่ที่ร้อยละ 18.35 ร้อยละ 10.94 และร้อยละ 9.44 ตามลำดับ ซึ่งบริษัทฯ ได้มีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ลดลงจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2566 อันเป็นผลมาจากการลดลงของกำไรสุทธิ จากค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากอยู่ในช่วงระหว่าง การเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ สำหรับอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ปี 2567 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2566 แม้อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ในปี 2567 จะเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2566 แต่อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์กลับลดลง เนื่องจากบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นจากการได้รับเงินสดที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) รวมถึงการลงทุนในการก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่

#### อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.33 เท่า 0.33 เท่า และ 0.21 เท่า ตามลำดับ โดยหนี้สินหลักของบริษัทฯ ประกอบด้วยเจ้าหนี้การค้า เจ้าหนี้อื่น และภาษีเงินได้ค้างจ่าย ทั้งนี้ ในช่วงปี 2565 ถึง 2567 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากการเพิ่มทุนจดทะเบียน รวมถึงการเพิ่มขึ้นของกำไรสะสม ซึ่งเป็นผลมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ขณะเดียวกัน หนี้สินหลักของบริษัทฯ ยังคงเป็นเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ซึ่งประกอบด้วยคู่ค้าของบริษัทฯ และโรงงานรับจ้างผลิตสินค้า โดยยอดคงเหลือของหนี้สินดังกล่าวมี

ระดับที่ใกล้เคียงกัน

#### ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 0.33 เท่า ลดลงเมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ซึ่งอยู่ที่ 0.54 เท่า สาเหตุสำคัญจากบริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงาน ณ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับปี 2565 เท่ากับ 0.33 เท่า สาเหตุสำคัญจากบริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงาน

ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 0.21 เท่า หลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก ส่งผลให้ฐานทุนของบริษัทขยายเพิ่มขึ้นประกอบกับบริษัทมีวัตถุประสงค์จะนำเงินที่ได้ไปก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ ก่อสร้างสถานที่ทำงานในเรือนจำ และพัฒนาระบบเทคโนโลยีซอฟต์แวร์และพัฒนาระบบเครือข่ายเพื่อรองรับการเพิ่มจำนวนพนักงานรวมถึงใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีความพร้อมต่อการขยายธุรกิจเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต

	2565	2566	2567
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity ratio)</b>			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	2.31	2.04	3.55
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	2.09	1.62	2.45
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.48	0.32	0.93
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	38.14	36.11	30.96
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	10.00	10.00	12.00
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	17.77	16.24	14.35
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	21.00	23.00	26.00
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	4.30	4.49	3.53
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	84.00	81.00	102.00
วงจรเงินสด (Cash Cycle) (วัน)	-53.00	-48.00	-64.00
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability ratio)</b>			
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	57.26	57.78	62.69
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (ร้อยละ)	13.92	8.89	10.02
อัตราส่วนรายได้อื่นต่อรายได้รวม (ร้อยละ)	0.47	0.00	0.01
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (ร้อยละ)	60.29	58.00	162.87
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	11.12	7.24	8.57
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	26.06	14.56	11.83

	2565	2566	2567
<b>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial policy ratio)</b>			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.33	0.33	0.21
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	444.61	648.97	120.80
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ย จ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัด จำหน่าย (interest bearing debt to EBITDA ratio) (เท่า)	0.00	0.00	0.00
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	0.00	0.00	0.00
อัตราการจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ)	0.00	2.83	1.04
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency ratio)</b>			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	18.35	10.94	9.44
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (ร้อยละ)	106.49	38.29	26.35
อัตราภาระหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	1.65	1.51	1.10



## 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 ทูธ สอบบัญชี จำกัด  
ที่อยู่/สถานที่ตั้ง : เลขที่ 338 อาคารโครงการปริชาคมเพล็กซ์ 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 พิชญประสาธน์  
เลขที่ใบอนุญาต : 7147  
รายชื่อผู้สอบบัญชี : นางสาว เขมนันท์ ใจชื่น  
เลขที่ใบอนุญาต : 8260  
รายชื่อผู้สอบบัญชี : นางสาว วราภรณ์ กาญจนรัมย์โชติ  
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

มีการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศอื่นหรือไม่ : ไม่มี

## 5.5 สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ (กรณีออกตราสารหนี้)

สถาบันทางการเงินที่ติดต่อประจำ

มีการออกตราสารหนี้ : ไม่มี

## ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ

## 6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

### 6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

#### ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ : มี

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน เพิ่มมูลค่าให้แก่กิจการ สามารถแข่งขันได้และมีผลประโยชน์ตอบแทนในระยะยาว สามารถประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิและมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย ดำเนินการที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและพัฒนาหรือลดผลกระทบด้านลบต่อสิ่งแวดล้อม และสามารถปรับตัวได้ภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วและเหมาะสม 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: บทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการ
- หลักปฏิบัติ 2: วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ
- หลักปฏิบัติ 3: เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ
- หลักปฏิบัติ 4: สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร
- หลักปฏิบัติ 5: ส่งเสริมวัฒนธรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อ
- หลักปฏิบัติ 6: ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม
- หลักปฏิบัติ 7: รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล
- หลักปฏิบัติ 8: สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับนโยบายการกำกับดูแลกิจการปรากฏตามเอกสารแนบ 5 “นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัทฯ ได้จัดทำ “นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี”

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

#### 6.1.1 นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการ

นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการ : มี

แนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการ : การสรรหากรรมการ, การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ, การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ, การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

#### การสรรหากรรมการ

บริษัทฯ มีนโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับคณะกรรมการบริษัท ที่ครอบคลุมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร และการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ รวมถึงการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจัดทำกฎบัตรคณะกรรมการและผู้บริหาร ซึ่งมีข้อกำหนดถึงหลักการสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารสูงสุดที่สอดคล้องกับนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการปรากฏตามเอกสารแนบ 5 “นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัทฯ 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

3) คณะกรรมการบริษัท เลือกกรรมการคนหนึ่งจากกรรมการทั้งหมดเป็นประธานกรรมการ

4) คณะกรรมการบริษัท เลือกบุคคลหนึ่งทำหน้าที่เลขานุการบริษัทฯ

5) ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการ ซึ่งคณะกรรมการสรรหาเป็นผู้คัดเลือก และเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสม

ตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

(1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง

(2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะต้องใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตามข้อหนึ่ง (1) เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากกว่าหนึ่งเพียงใดไม่ได้

(3) บุคคลซึ่งได้คะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการซึ่งจะพึงมี หรือพึง

เลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือพึงเลือกในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียง ชั่วขาด

#### คุณสมบัติของคณะกรรมการบริษัท

- 1) กรรมการต้องเป็นบุคคลธรรมดาและต้องมีคุณสมบัติดังนี้
  - (1) บรรลุนิติภาวะ
  - (2) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย คนไร้ความสามารถ หรือคนเสมือนไร้ความสามารถ
  - (3) ไม่เคยรับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุกในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์สินที่ได้กระทำโดยทุจริต
  - (4) ไม่เคยถูกลงโทษไล่ออก หรือปลดออกจากราชการ หรือองค์กร หรือหน่วยงานของรัฐบาลทุจริตต่อหน้าที่
- 2) กรรมการต้องมีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีคุณธรรม จริยธรรม มีความซื่อสัตย์ และมีเวลาอย่างเพียงพอที่จะอุทิศให้กับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการอย่างเต็มที่
- 3) กรรมการสามารถดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่นได้ แต่ต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทฯ โดยกำหนดให้กรรมการควรดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ไม่เกิน 5 บริษัท
- 4) กรรมการต้องไม่เป็นกรรมการในนิติบุคคลอื่นที่มีสภาพและลักษณะการดำเนินธุรกิจอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ เว้นแต่เป็นกิจการที่บริษัท บริษัทย่อย หรือบริษัทที่เกี่ยวข้องลงทุนอยู่ด้วย หรือได้มีการแจ้งให้ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
- 5) กรรมการอิสระ หมายถึง กรรมการที่มีความเป็นอิสระจากการควบคุมของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และต้องไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือมีส่วนได้ส่วนเสียกับการตัดสินใจของผู้บริหาร ทั้งนี้ คุณสมบัติความเป็นอิสระของกรรมการมีดังนี้
  - (1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้นๆ 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 หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหารหรือ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
  - (4) ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้จรรยาบรรณอย่างอิสระ ของตน รวมทั้ง ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัยหรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง ความสัมพันธ์ทางธุรกิจตามวรรคหนึ่งรวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเป็นประจำ เพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค่าประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติการณ์อื่นที่ตนเองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญามีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งดังต่อไปนี้ละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไปแล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าวให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่าง 1 ปีก่อนวันที่ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน
  - (5) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง
  - (6) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือ ที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย 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 ให้ตัดสินใจในการดำเนินการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

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



## การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ

บริษัทฯ มีการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารในระดับที่เหมาะสมและเพียงพอสำหรับการรักษากรรมการและผู้บริหารที่มีคุณภาพไว้โดยไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนที่มากเกินไป และอยู่ในระดับที่สามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทฯ ที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ซึ่งปัจจัยที่นำมาพิจารณาค่าตอบแทนนั้นประกอบด้วย ประสิทธิภาพ การทำหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบซึ่งระบุไว้ในกฎบัตร ทั้งนี้ การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และในส่วนของค่าตอบแทนของผู้บริหาร จะเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดไว้ 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 ซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าลงทุน เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทดังกล่าว โดยตัวแทนดังกล่าวอาจเป็นประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงานของบริษัทฯ หรือบุคคลใดๆ ของบริษัทฯ ที่ปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเหล่านั้น ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถควบคุมดูแลกิจการ และการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งว่า การมีระบบการบริหารจัดการที่ดี โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ จะช่วยลดและรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์ในการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงกำหนดให้ตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปเพื่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัทฯ และดูแลให้ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ นอกจากนี้การส่งตัวแทนเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

บริษัทฯ จะจัดให้บริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอ เพื่อป้องกันการทุจริตที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งให้มีระบบงานที่ชัดเจน เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่ามีระบบเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่มีนัยสำคัญตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดอย่างต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ และจัดให้มีกลไกในการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวในบริษัทย่อย โดยให้ทีมงานผู้ตรวจสอบภายใน คณะกรรมการอิสระของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยตรง และให้มีการรายงานผลการตรวจสอบระบบงานดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยมีการปฏิบัติตามระบบงานที่จัดไว้อย่างสม่ำเสมอ

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะติดตามผลประกอบการและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด รวมถึงกำกับให้มีการเปิดเผยข้อมูลรายการเกี่ยวโยง และให้มีการจัดเก็บข้อมูลและบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้บริษัทฯ ตรวจสอบ โดยมีการรายงานผลให้คณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอเพื่อวางแผนงานและเป้าหมายในการดำเนินงานต่อไป

## 6.1.2 นโยบายและแนวปฏิบัติ และมาตรการที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

นโยบายและแนวปฏิบัติ และมาตรการดำเนินการ :

ที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

แนวปฏิบัติและมาตรการดำเนินการ ที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย :

### ผู้ถือหุ้น

#### 1) สิทธิและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นโดยเท่าเทียม

คณะกรรมการบริษัท จะดูแลให้มั่นใจว่า ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ และดูแลให้การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โปร่งใส มีประสิทธิภาพ และเอื้อให้ผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิของตนโดยเท่าเทียม รวมถึงมีการเปิดเผยข้อมูลแก่ผู้ถือหุ้นอย่างถูกต้องและครบถ้วน โดยมีแนวปฏิบัติเป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับสิทธิและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นโดยเท่าเทียมของบริษัทฯ ปรากฏตาม “คู่มือจริยธรรมทางธุรกิจ”

#### 2) การป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญและความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ ตามแนวทางการดำเนินงานตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดังนั้น เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย บริษัทฯ จึงกำหนดมาตรการเกี่ยวกับการใช้ข้อมูลภายในของบุคลากรของบริษัทฯ ซึ่งหมายความว่ารวมถึงคณะกรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้รับผิดชอบในการดำเนินงาน ผู้บริหาร พนักงาน คู่สมรส และบุตรยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว เพื่อก่อให้เกิดความเสมอภาค และยุติธรรมในการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้กำหนดเป็นข้อห้ามมิให้บุคลากรทุกระดับของบริษัทฯ ดังที่ได้กล่าวข้างต้น รวมถึงสมาชิกครอบครัวของบุคลากรดังกล่าวทุกคนที่ได้รับทราบข้อมูลภายในของบริษัทฯ 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 ซึ่งรวมถึงบุคคลที่ถูกลิขิตฐานว่าหรือครอบครองข้อมูลภายใน หรือบริษัทจดทะเบียนอื่นที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายใน นำข้อมูลลงการเงินหรือข้อมูลอื่นที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ที่ทราบเผยแพร่แก่บุคคลภายนอกหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ตลอดจนห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วง 1 เดือนก่อนที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ /กลุ่มบริษัทฯ จะเผยแพร่ต่อผู้ลงทุน และ 24 ชั่วโมงภายหลังจากข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ /กลุ่มบริษัทฯ เผยแพร่ต่อผู้ลงทุน

ลิงก์นโยบายและแนวปฏิบัติ และมาตรการการดำเนินการที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้น : <https://nicedcall.co.th/code-of-conduct-code-ofethics/>

## แนวปฏิบัติอื่น ๆ เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

### นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

#### 1) การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัท ให้ความสำคัญกับการป้องกันการเกิดรายการ ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือรายการเกี่ยวโยงกันที่สำคัญ โดยบริษัทฯ มีการกำหนดเป็นการป้องกันและจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยกรรมการผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องใดๆ จะไม่มีสิทธิลงคะแนนเสียงในเรื่องดังกล่าว โดยคณะกรรมการบริษัท จะดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติและดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดของการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ รวมถึงการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้สอบบัญชี หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระ แล้วแต่กรณี 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 เพื่อแสดงออกถึงเจตจำนงของบริษัทฯ 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 ซึ่งประกอบด้วย การควบคุมทั่วทั้งองค์กรและการควบคุมการปฏิบัติงานที่กำหนดเฉพาะเจาะจงเพื่อป้องกันและลดผลกระทบจากการให้สินบนและคอร์รัปชัน รวมถึงบริษัทฯ ได้จัดให้พนักงานทุกคนได้รับการอบรมเกี่ยวกับการต่อต้านการให้สินบนและคอร์รัปชันอย่างสม่ำเสมอ และสื่อสารนโยบายดังกล่าวแก่ตัวแทน ตัวกลางทางธุรกิจ ได้รับทราบถึงเจตนารมณ์ในการต่อต้านการให้สินบนและคอร์รัปชันของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการแจ้งเบาะแส (Whistle Blowing) เพื่อป้องกันความเสียหายและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับผู้มีส่วนได้เสียจากการกระทำที่ผิดกฎหมาย หรือจรรยาบรรณทางธุรกิจ รวมถึงกำหนดมาตรการคุ้มครองเกี่ยวกับการแจ้งเบาะแส เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติที่ชัดเจน และเป็นไปตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง

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

## 6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ

### จรรยาบรรณธุรกิจ

จรรยาบรรณธุรกิจ : มี

บริษัทฯ มีการกำหนดหลักจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจซึ่งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จะต้องยึดถือและปฏิบัติตามควบคู่ไปกับข้อบังคับและระเบียบของบริษัทฯ โดยมุ่งหวังให้การบริหารและการปฏิบัติงานมีความโปร่งใส ชัดเจน เป็นธรรมมีประสิทธิภาพ ผนึกเกียรติและศักดิ์ศรี ความไว้วางใจและความเชื่อมั่นของลูกค้าและประชาชน รวมทั้งเป็นสิ่งที่ช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯ สามารถบรรลุตามวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ อันนำไปสู่การสร้างคุณค่าในองค์กร ดังนั้น บริษัทฯ จึงส่งเสริมให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานทุกระดับ และผู้ที่เกี่ยวข้องยึดถือและปฏิบัติตามหลักจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

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

กรณีผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติมิชอบในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการไม่ปฏิบัติตามประมวลจริยธรรมอื่นใดตามข้อกำหนดของบริษัทฯ ให้พิจารณาการลงโทษตามโครงสร้างการจ้องครของบริษัทฯ และระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน ทั้งนี้ ให้แต่ละฝ่ายงานเป็นผู้พิจารณาเองในเบื้องต้น และสรุปเรื่องส่งต่อให้ผู้บังคับบัญชาระดับสูงและสายงานที่เกี่ยวข้องต่อไป เพื่อตัดสินความผิด พร้อมทั้งระบุโทษตามความเหมาะสมต่อไป แต่หากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นรุนแรงและก่อให้เกิดความเสียหายเป็นอย่างมาก ไม่อาจอยู่ในวินัยของต้นสังกัดได้ ให้เสนอต่อฝ่ายบริหาร เพื่อพิจารณาหาข้อสรุปและกำหนดโทษต่อไป

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

### นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจ

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

### การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

#### การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัท ให้ความสำคัญกับการป้องกันการเกิดรายการ ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันที่สำคัญ โดยบริษัทฯ มีการกำหนดเป็นการป้องกันและจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยกรรมการผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องใดๆ จะไม่มีสิทธิลงคะแนนเสียงในเรื่องดังกล่าว โดยคณะกรรมการบริษัท จะดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติและดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดของการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ รวมถึงการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้สอบบัญชี หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระ แลแล้วแต่กรณี พิจารณาตรวจสอบและให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของการทำรายการระหว่างกัน และจะเปิดเผยการทำรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชี และเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีของบริษัทฯ ด้วย

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

## การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

### จริยธรรมว่าด้วยการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

- (1) ห้ามมิให้พนักงานให้หรือเสนอที่จะให้สิ่งของหรือประโยชน์อื่นใดแก่บุคคลภายนอก อาทิ เจ้าหน้าที่ของรัฐ นายหน้า ตัวแทน คู่ค้า ฯลฯ ที่มีเจตนาชักนำให้บุคคลนั้นกระทำ หรือละเว้นการกระทำอันเป็นการผิดต่อกฎหมาย หรือโดยมิชอบต่อตำแหน่งหน้าที่ของบุคคลนั้น หรือเพื่อแลกเปลี่ยนกับสิทธิพิเศษที่ไม่ควรได้
- (2) ห้ามมิให้พนักงานเรียกรับหรือรับสิ่งของหรือประโยชน์อื่นใดสำหรับตนเองหรือผู้อื่นที่ส่อไปในทางจงใจให้ปฏิบัติ หรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ในทางที่มีชอบ
- (3) การดำเนินธุรกิจร่วมกับหน่วยงานต่างๆไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานของรัฐ 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) ผู้ที่กระทำความผิดคอร์รัปชันเป็นการกระทำความผิดจริยธรรมของบริษัทฯ ซึ่งจะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทฯ กำหนดไว้ นอกจากนี้ถ้าจะได้รับการพิจารณาโทษตามกฎหมายหากการกระทำนั้นผิดกฎหมาย
- (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 และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ตามลำดับอย่างทันเวลาและสม่ำเสมอ

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

## การป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

### การป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญและความรับผิดชอบที่มีต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ ตามแนวทางการดำเนินงานตามหลักธรรมาภิบาลและกิจการที่ดี ดังนั้น เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย บริษัทฯ จึงกำหนดมาตรการเกี่ยวกับการใช้ข้อมูลภายในของบุคลากรของบริษัทฯ ซึ่งหมายความว่ารวมถึงคณะกรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้รับผิดชอบในการดำเนินงาน ผู้บริหาร พนักงาน คู่สมรส และบุตรยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว เพื่อก่อให้เกิดความเสมอภาค และยุติธรรมในการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้กำหนดเป็นข้อห้ามมิให้บุคลากรทุกระดับของบริษัทฯ ดังที่ได้กล่าวข้างต้น รวมถึงสมาชิกครอบครัวของบุคลากรดังกล่าวทุกคนที่ได้รับทราบข้อมูลภายในของบริษัทฯ 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”) รวมถึงกฎหมายอื่นใดที่เกี่ยวข้อง และถือเป็นความผิดทางวินัย

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีข้อกำหนดห้ามกรรมการ ผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน ลูกจ้างและบุคคลภายในอื่น ซึ่งรวมถึงบุคคลที่ถูกสันนิษฐานว่ารู้หรือครอบครองข้อมูลภายใน หรือบริษัทจดทะเบียนอื่นที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายใน นำข้อมูลทางการเงินหรือข้อมูลอื่นที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ที่ทราบเผยแพร่แก่บุคคลภายนอกหรือผู้ที่ไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้อง ตลอดจนห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วง 1 เดือนก่อนที่ข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ /กลุ่มบริษัทฯ จะเผยแพร่ต่อผู้ลงทุน และ 24 ชั่วโมงภายหลังจากข้อมูลดังกล่าวของบริษัทฯ /กลุ่มบริษัทฯ เผยแพร่ต่อผู้ลงทุน

## การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบต่าง ๆ

### จริยธรรมด้านการเคารพต่อกฎหมาย

- (1) บุคลากรของบริษัทฯ ทุกคนจะต้องไม่จงใจกระทำความผิดหรือมีส่วนร่วมหรือรู้เห็นเป็นใจในการกระทำหรือปกปิดการกระทำที่ผิดกฎหมาย

ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่ง ประกาศ และมติคณะกรรมการที่เกี่ยวข้อง

(2) บุคลากรของบริษัทฯ ต้องทำความเข้าใจกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบของตนโดยตรงให้ละเอียดรอบคอบและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด หากมีข้อสงสัยประการใดให้ขอคำปรึกษาจากฝ่ายกฎหมาย และห้ามมิให้ปฏิบัติใดๆ หากยังมีข้อสงสัยนั้นอยู่

(3) บริษัทฯ จัดรวบรวม กฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่ง ประกาศ และมติคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานกิจการของบริษัทฯ และการปฏิบัติหน้าที่ของบุคลากรไว้เป็นหมวดหมู่และเป็นปัจจุบัน เพื่อให้บุคลากรสามารถตรวจสอบ สืบค้นและศึกษาได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งบริษัทฯ จะจัดให้มีการฝึกอบรมบุคลากรเพื่อให้เกิดความรู้และความเข้าใจในกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่ง ประกาศ และมติคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องดังกล่าวด้วย

## การต่อต้านการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม

### จริยธรรมด้านการปฏิบัติคู่แข่ง

บริษัทฯ ประพฤติตนตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจริยธรรม สนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม การปฏิบัติคู่แข่งทางการค้าให้สอดคล้องกับหลักสากลภายใต้กรอบแห่งกฎหมายเกี่ยวกับหลักปฏิบัติการแข่งขันทางการค้า ไม่ละเมิดความลับหรือลวงรู้ความลับทางการค้าของคู่ค้าด้วยวิธีฉ้อฉล บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความเป็นธรรม โดยปฏิบัติตามแนวปฏิบัติที่กำหนดไว้ในจริยธรรมขององค์กรอย่างเคร่งครัด ไม่กระทำการใดๆ โดยเจตนาเพื่อทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าโดยการกล่าวหาด้วยข้อมูลที่ไม่เป็นความจริง หรือด้วยวิธีการที่ไม่เหมาะสม

## การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบสารสนเทศ

### จริยธรรมด้านการไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

(1) ห้ามพนักงานใช้ข้อมูล เอกสาร โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ หนังสือ บทความ วิดีโอเทป เทป บันทึกเสียง และงานของบุคคลอื่นในทางที่จะเป็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลนั้น ไม่ว่าจะเป็นดังกล่าวก่อน บุคคลผู้เป็นเจ้าของหรือมีสิทธิอันชอบด้วยกฎหมายในงานนั้นจะได้นำมาแสดง การสงวนสิทธิ์ไว้หรือไม่ก็ตาม

(2) พนักงานทุกคนมีหน้าที่ช่วยกันดูแลรักษางานอันเป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ และไม่นำทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ ไปใช้หรือให้บุคคลอื่นใช้ โดยมีได้รับอนุญาต

(3) งานใดๆ ที่พนักงานได้สร้างสรรค์หรือที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานให้แก่บริษัทฯ ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์และทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ และเมื่อพ้นสภาพจากการเป็นพนักงานของบริษัทฯ แล้ว พนักงานมีหน้าที่ส่งมอบทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งรวมถึงผลงาน สิ่งประดิษฐ์ คณิตศาสตร์ ไม่ว่าจะถูกเก็บไว้ในรูปแบบใด ๆ

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

(5) ปฏิบัติตามคำสั่งผู้จัดการด้วยแนวปฏิบัติในการไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

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

## การจัดการสิ่งแวดล้อม

### จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

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

### จริยธรรมด้านการดำเนินธุรกิจภายใต้มาตรฐานสิ่งแวดล้อม

(1) ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมาตรฐานการจัดการเกี่ยวกับความปลอดภัย รวมทั้งการปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายหรือข้อบังคับที่เกี่ยวข้องสิ่งแวดล้อม

(2) สนับสนุนการจัดซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีการพิจารณาความปลอดภัย การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพลังงาน

(3) ส่งเสริมกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมในลักษณะการรณรงค์ในการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เช่น น้ำ ไฟฟ้า กระดาษ และให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องแก่พนักงานเกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม รวมทั้งแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์กับหน่วยงานอื่น เพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงการดำเนินงาน และการจัดการสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร

## สิทธิมนุษยชน

### จริยธรรมด้านการเคารพต่อสิทธิมนุษยชน

(1) บริษัทฯ ให้ความสำคัญในหลักสิทธิมนุษยชน ศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ สิทธิส่วนบุคคลและความเป็นส่วนตัว ตลอดจนคำนึงถึงสิทธิของบุคคลแต่ละคนที่จะต้องมีในการติดต่อปฏิสัมพันธ์กันอันเนื่องมาจากการปฏิบัติงานของบริษัทฯ และบริษัทฯ จะต้องไม่กระทำการใดๆ หรือส่งเสริมหรือสนับสนุนให้มีการล่วงละเมิดต่อสิทธิมนุษยชน

(2) ให้ความสำคัญในศักดิ์ศรีส่วนบุคคล ความเป็นส่วนตัว และสิทธิของแต่ละบุคคลที่ได้มีปฏิสัมพันธ์ด้วยในระหว่างปฏิบัติหน้าที่และไม่กระทำการใดๆ หรือส่งเสริมให้มีการละเมิดหรือล่วงเกินสิทธิมนุษยชน ใดๆ

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

- (4) จัดให้มีสิทธิประโยชน์และสวัสดิการต่างๆ ที่พนักงานพึงจะได้รับจากบริษัทฯ เช่น วันหยุดพักผ่อน การจ่ายค่าล่วงเวลา ค่ารักษาพยาบาล ประกันสังคม เป็นต้น
- (5) จัดให้มีขั้นตอน วิธีการ และกระบวนการยื่นข้อร้องทุกข์ และพิจารณาข้อร้องทุกข์ที่เหมาะสม และเป็นธรรม
- (6) กรณีมีการกระทำผิดระเบียบหรือวินัยและต้องดำเนินการเพื่อให้มีการพิจารณาสอบสวนเพื่อลงโทษแล้วแต่กรณี บริษัทฯ จะทำการสอบสวนผู้กระทำผิดทางวินัยโดยคณะกรรมการที่แต่งตั้งขึ้นและได้ส่วนทางวินัยทุกครั้ง 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 ไม่แสวงหาผลประโยชน์เพื่อตนเองหรือผู้อื่นในลักษณะการกระทำที่ เป็นทุจริต ไม่ใช้ข้อมูลซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะของบริษัทฯ และไม่เปิดเผยข้อมูลความลับของบริษัทฯ ต่อบุคคลภายนอก รวมทั้งไม่ดำเนินการใดๆ อันเป็นลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

#### • การปฏิบัติต่อพนักงาน

ผู้บริหารจะต้องปฏิบัติต่อพนักงานอย่างยุติธรรม บริหารงานโดยปราศจากอคติ สนับสนุนการสร้างศักยภาพในความก้าวหน้า และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงาน รวมทั้งส่งเสริมให้พนักงานมีความเข้าใจในเรื่องจริยธรรมที่พนักงานต้องพึงปฏิบัติ จัดสรรสวัสดิการให้พนักงานอย่างเหมาะสม และปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความสุจริตใจ รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอย่างมีเหตุผล

#### • การปฏิบัติต่อลูกค้า

ผู้บริหารจะต้องปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรม ไม่เรียกร้อง หรือรับผลประโยชน์ใดๆ ที่มีขอบจากลูกค้า และหากปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดไม่ได้ ให้รับแจ้งลูกค้าให้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันแก้ไข

#### • การปฏิบัติต่อลูกค้า

ผู้บริหารต้องปฏิบัติต่อลูกค้าตามข้อปฏิบัติจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

#### • การปฏิบัติต่อเจ้าหน้าที่

ผู้บริหารต้องปฏิบัติต่อเจ้าหน้าที่ตามข้อปฏิบัติจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

#### • การปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้า

ผู้บริหารจะต้องปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้าภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่เป็นธรรม และไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งชั้นทางการค้าด้วยวิธีที่ไม่สุจริต

#### • การปฏิบัติต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

ผู้บริหารต้องปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และรับผิดชอบต่อสังคม รวมถึงให้ความร่วมมือช่วยเหลือ 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) มีความสมารถสามัคคีต่อกัน และเอื้อเฟื้อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้ง ซึ่งจะนำไปสู่ความเสียหายต่อตนเอง บุคคลอื่น และบริษัทฯ
- 5) เคารพสิทธิและให้เกียรติซึ่งกันและกัน หลีกเลี่ยงการนำข้อมูลของผู้อื่นทั้งในเรื่องเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน และเรื่องส่วนตัวไปเปิดเผยหรือวิพากษ์วิจารณ์ในลักษณะที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งต่อบุคคลอื่นและต่อบริษัทฯ
- 6) หลีกเลี่ยงการรับของขวัญใดๆ ที่อาจทำให้ตนเองปฏิบัติหน้าที่ด้วยความยุติธรรม หากหลีกเลี่ยงไม่ได้ ให้พนักงานแจ้งต่อผู้บังคับบัญชาในทันที ทั้งนี้ หากจำเป็น ของขวัญที่ได้รับควรเป็นสิ่งที่มูลค่าไม่เกิน 3,000 บาท และไม่ควรเป็นเงินสดหรือเทียบเท่าเงินสด
- 7) ต้องไม่ใช้ตำแหน่งหน้าที่หรือประโยชน์จากหน้าที่การงาน แสวงหาผลประโยชน์เพื่อตนเองหรือผู้อื่นโดยมิชอบ อีกทั้งพนักงานต้องไม่ประกอบ

ธุรกิจที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ

- 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) เมื่อพนักงานพบสภาพการเป็นพนักงานไม่ว่ากรณีใดๆ ต้องคืนอุปกรณ์และทรัพย์สินที่บริษัทฯ มอบให้ในขณะปฏิบัติงานกับบริษัทฯ อยู่ทันทีที่พ้นสภาพการเป็นพนักงาน อุปกรณ์และทรัพย์สินดังกล่าวต้องอยู่ในสภาพที่ดีตามสภาพการใช้งาน
- 12) รายงานเรื่องที่ได้รับความเสียหายให้ผู้บังคับบัญชาทราบโดยมิชักช้า เมื่อเรื่องที่รับทราบอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงาน หรือชื่อเสียงของบริษัทฯ
- 13) รักษาคุณแลสิทธิประโยชน์ และทรัพย์สินของบริษัทฯ ให้มีสภาพดี ให้ได้ใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ประหยัด มิให้สิ้นเปลือง สูญเปล่า เสียหาย หรือเสื่อมสลายก่อนเวลาอันสมควร

#### **บทกำหนดโทษพนักงาน**

กรณีที่ผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติมิชอบในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการไม่ปฏิบัติตามประมวลจริยธรรมอื่นใดตามข้อกำหนดของบริษัทฯ ให้พิจารณาการลงโทษตามโครงสร้างการจ้องคร่งคร่งของบริษัทฯ และระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน ทั้งนี้ ให้แต่ละฝ่ายงานเป็นผู้พิจารณาเองในเบื้องต้น และสรุปเรื่องส่งต่อไปให้ผู้บังคับบัญชาระดับสูงและสายงานที่เกี่ยวข้องต่อไป เพื่อตัดสินความผิด พร้อมทั้งระบุโทษตามความเหมาะสมต่อไป แต่หากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นรุนแรงและก่อให้เกิดความเสียหายเป็นอย่างมาก ไม่อาจอยู่ในวินัยของต้นสังกัดได้ ให้เสนอต่อฝ่ายบริหาร เพื่อพิจารณาหาข้อสรุปและกำหนดโทษต่อไป

การลงโทษผู้บริหารและพนักงานให้พิจารณาตามความหนักเบาของการกระทำ ดังนี้

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

#### **จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น**

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

#### **จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อพนักงาน**

#### **จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อพนักงาน**

บริษัทฯ ตระหนักว่าบุคลากรเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่มีคุณค่าอย่างยิ่งจึงกำหนดเป็นนโยบายและการปฏิบัติต่อพนักงานที่เป็นธรรมแก่บุคลากรทุกระดับ โดยไม่มีการแบ่งแยกทั้งในด้านโอกาส ผลตอบแทน การแต่งตั้งโยกย้าย การดูแลรักษาสุขภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานอยู่เสมอ บริษัทฯ ดำเนินตามนโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานอย่างเพียงพอและเหมาะสม เพื่อป้องกันการสูญเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ ป้องกันการบาดเจ็บ และการเจ็บป่วยอันเนื่องมาจากการทำงานควบคู่กับการเปิดโอกาสในการเรียนรู้ พัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างเต็มศักยภาพอย่างทั่วถึง และสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้อยู่กับบริษัทฯ เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น

#### **จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อลูกค้า**

#### **จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อลูกค้า**

บริษัทฯ มุ่งมั่นสร้างความพึงพอใจ และความมั่นใจให้กับลูกค้า เอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้า โดยลูกค้าจะต้องได้รับบริการที่ดี สินค้าที่มีคุณภาพ ในราคาที่เป็นธรรม และเป็นไปตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ รวมทั้งปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงที่มีต่อลูกค้าอย่างเคร่งครัด มีการพัฒนาระดับมาตรฐานคุณภาพของสินค้าและบริการให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รักษาสมรรถภาพที่ดี และยั่งยืนกับลูกค้าอย่างจริงจัง และสม่ำเสมอ รวมถึงไม่นำข้อมูลของลูกค้ามาใช้เพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ ยกเว้นการบังคับตามกฎหมาย กฎระเบียบข้อบังคับ หรือการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของสารสนเทศ

#### **จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อเจ้าหน้าที่**

#### **จริยธรรมด้านการปฏิบัติต่อเจ้าหน้าที่**

บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ และพันธะสัญญาที่ตกลงกันไว้ที่มีต่อเจ้าหน้าที่เป็นสำคัญอย่างเคร่งครัด ทั้งในเรื่องการชำระคืนหนี้เงินกู้ยืม

ดอกเบี้ย โดยเฉพาะเรื่องเงื่อนไขการค้า ประกันต่าง ๆ รวมถึงกรณีที่เกิดการผิดนัดชำระหนี้ และแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขการกู้ยืมตามข้อตกลงและหน้าที่ที่พึงมีต่อเจ้าหนี้ไม่ว่าจะเป็นเจ้าหนี้ทางการค้า เจ้าหนี้สถาบันการเงินต่างๆ และเจ้าหนี้ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และมีค

วามรับผิดชอบในหลักประกันต่างๆ หากไม่สามารถปฏิบัติตามข้อผูกพันในสัญญา เพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย

### การส่งเสริมการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจ

การส่งเสริมให้คณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน : ไม่มี

ปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจ

### การเข้าร่วมเครือข่ายในการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

เข้าร่วมหรือประกาศเจตนารมณ์เป็นภาคีเครือข่ายใน : ไม่มี

การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน



## 6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญของนโยบายและระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา

### 6.3.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญเกี่ยวกับการทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติของระบบการกำกับดูแลกิจการ หรือกฎบัตรคณะกรรมการ

ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการทบทวนนโยบายและ : มี  
แนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ หรือกฎบัตรคณะกรรมการ  
ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทมีการเปลี่ยนแปลง : มี  
และพัฒนากิจการที่สำคัญเกี่ยวกับนโยบายและแนวปฏิบัติ

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 แต่เนื่องจากนโยบายดังกล่าวได้มีการประกาศใช้ ในปีที่ผ่านมาจึงยังไม่มีทบทวนและสอบทวน 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 และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการคณะกรรมการ ชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่นๆ

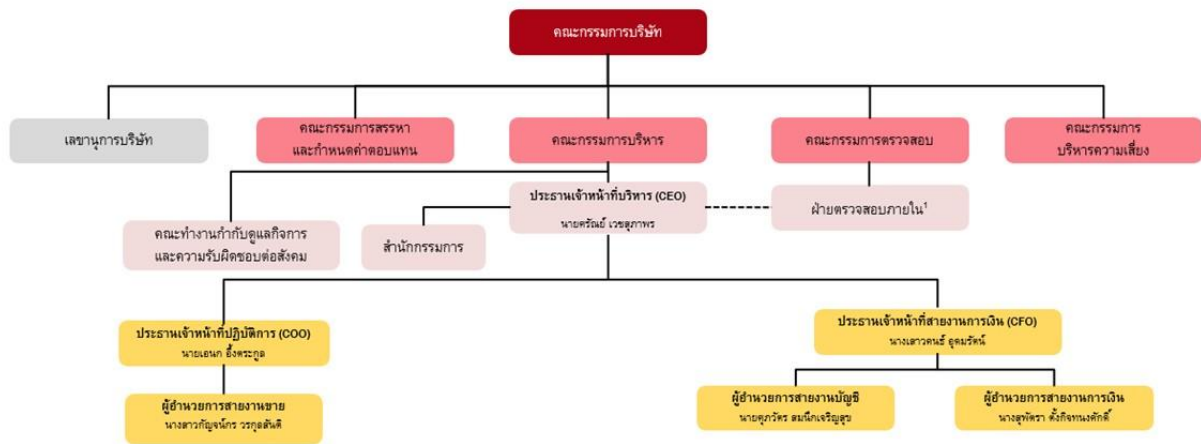
### 7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

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 แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
    - (3) บุคคลซึ่งได้คะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการซึ่งจะพึงมีหรือพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น
- ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 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**

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ คือ นายณพล ชุกกลิ่น 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  เพศ: ชาย  อายุ : 72 ปี  วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี  สาขา : วิทยาศาสตร์  สัญชาติไทย : ใช่  ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่  ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี  การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี  ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ไม่ใช่  ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ใช่</p> <p><b>การถือครองหุ้นในบริษัท</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• การถือหุ้นทางตรง : 100,000 หุ้น (0.055556 %)</li> <li>• การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**): 0 หุ้น (0.000000 %)</li> </ul>	<p>ประธานกรรมการ  (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ :  กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีผลการออกหวางปี)</p>	18 ต.ค. 2565	กฎหมาย
<p>2. นาย ศรีณย์ เวชสุภาพร  เพศ: ชาย  อายุ : 48 ปี  วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท  สาขา : การจัดการเทคโนโลยี  สัญชาติไทย : ใช่  ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่  ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี  การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี  ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่  ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p> <p><b>การถือครองหุ้นในบริษัท</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• การถือหุ้นทางตรง : 91,000,000 หุ้น (50.555556 %)</li> </ul>	<p>กรรมการ  (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ :  กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่</p>	1 มิ.ย. 2556	บริหารธุรกิจ, การตลาด, การจัดการกลยุทธ์, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
<p>3. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 60 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>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ :</p> <p>กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีผลการลาออกระหว่างปี)</p>	18 ต.ค. 2565	การเงิน, ตรวจสอบภายใน, การตรวจสอบ
<p>4. นาย จิตติชัย แสงทอง</p> <p>เพศ: ชาย</p> <p>อายุ : 68 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><b>การถือครองหุ้นในบริษัท</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>การถือหุ้นทางตรง : 100,000 หุ้น (0.055556 %)</li> </ul>	<p>กรรมการ</p> <p>(กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ :</p> <p>กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีผลการลาออกระหว่างปี)</p>	18 ต.ค. 2565	กฎหมาย, การจัดการความเสี่ยง, การบริหารรัฐกิจ

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
<p>5. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์  เพศ: ชาย  อายุ : 58 ปี  วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก  สาขา : ปรัชญาดุสิตบัณฑิต  สัญชาติไทย : ใช่  ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่  ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี  การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี  ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่  ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p> <p><b>การถือครองหุ้นในบริษัท</b>  • การถือหุ้นทางตรง : 100,000 หุ้น (0.055556 %)</p>	<p>กรรมการ  (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร,  กรรมการอิสระ)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ไม่ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ :  กรรมการเดิม (กรรมการที่ยังดำรงตำแหน่งตามงบปีที่รายงานและไม่มีผลการลาออกระหว่างปี)</p>	18 ต.ค. 2565	กฎหมาย
<p>6. นาย นพพล ชุกกลิน  เพศ: ชาย  อายุ : 57 ปี  วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก  สาขา : บริหารธุรกิจ  สัญชาติไทย : ใช่  ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่  ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : ไม่มี  การกระทำความผิดตามกฎหมายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (*) : ไม่มี  ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) : ใช่  ผ่านการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) : ไม่ใช่</p> <p><b>การถือครองหุ้นในบริษัท</b>  • การถือหุ้นทางตรง : 32,500,000 หุ้น (18.055556 %)  • การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหารตามมาตรา 59 (**): 0 หุ้น (0.000000 %)</p>	<p>กรรมการ  (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ :  กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่</p>	18 ต.ค. 2565	บริหารธุรกิจ, การจัดการกลยุทธ์, การจัดการความเสี่ยง, การจัดการทรัพยากรมนุษย์

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
<p>7. นางสาวคนธ์ อุดมรัตน์</p> <p>เพศ: หญิง</p> <p>อายุ : 53 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><b>การถือครองหุ้นในบริษัท</b></p> <p>• การถือหุ้นทางตรง : 0 หุ้น (0.000000 %)</p>	<p>กรรมการ</p> <p>(กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)</p> <p>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทตามหนังสือรับรอง : ใช่</p> <p>ประเภทของกรรมการ :</p> <p>กรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่</p>	1 มี.ค. 2566	การเงิน, บัญชี, การจัดการความเสี่ยง, ตรวจสอบภายใน

คำอธิบายเพิ่มเติม:

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

(1) การกระทำการโดยไม่สุจริต หรือประมาทเลินเล่ออย่างร้ายแรง

(2) การเปิดเผย หรือเผยแพร่ข้อมูล หรือข้อความอันเป็นเท็จที่อาจทำให้สำคัญผิด หรือปกปิดข้อเท็จจริงที่ควรบอกให้แจ้งในสาระสำคัญซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้อง

(3) การกระทำความผิดไม่เป็นธรรมหรือการเอาเปรียบผู้ลงทุนในการซื้อขายหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้า หรือมีหรือเคยมีส่วนร่วมหรือสนับสนุนการกระทำความผิดดังกล่าว

(\*\*) การถือหุ้นโดยบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับกรรมการ ผู้บริหาร ตามมาตรา 59 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เช่น คู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภรรยา

(ขายหญิงที่ไม่ได้จดทะเบียนสมรสแต่อยู่กินกันอย่างเปิดเผย) บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ เป็นต้น

## รูปภาพรายชื่อคณะกรรมการบริษัท



พลเอกบุญจันท์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการบริษัท)



ดร.นพพล ชุกกลิน (กรรมการ)



นายระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการอิสระ)



นายจิตติชัย แสงทอง (กรรมการอิสระ)



พลตำรวจโทยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการอิสระ)





นายศรีณย์ เวชสุภาพร (กรรมการ)



นางสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการ)

### รายชื่อกรรมการ จำแนกตามตำแหน่ง

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	กรรมการ ที่เป็น ผู้บริหาร	กรรมการ ที่ไม่เป็น ผู้บริหาร	กรรมการ อิสระ	กรรมการ ที่ไม่เป็น ผู้บริหาร และไม่ดำรง ตำแหน่ง กรรมการ อิสระ	กรรมการ ผู้มีอำนาจ ลงนาม ผูกพันบริษัท ตามหนังสือ รับรอง
1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์	ประธานกรรมการ		✓	✓		
2. นาย ศรีณย์ เวชสุภาพร	กรรมการ	✓				✓
3. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์	กรรมการ		✓	✓		
4. นาย จิตติชัย แสงทอง	กรรมการ		✓	✓		
5. พล.ต.ท. อึ้งยศ เทพ จำนงค์	กรรมการ		✓	✓		
6. นาย นพพล ชุกกลีน	กรรมการ		✓		✓	✓
7. นาง สาวคนธ์ อุดมรัตน์	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 หรือคณะทำงาน : ไม่ใช่
- 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 และรักษาสภาพประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นบนพื้นฐานของหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี พร้อมทั้งเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ ถูกต้อง ครบถ้วน มีมาตรฐาน และโปร่งใส ต่อผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย
2. กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ทิศทาง และกลยุทธ์ของบริษัท รวมทั้งพิจารณาทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์เป็นประจำสม่ำเสมอ และอนุมัติอย่างน้อยทุกๆ ปี เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

3. พิจารณานุมัติงบประมาณในการลงทุน และในการดำเนินกิจการของบริษัทประจำปี รวมทั้งดูแลการใช้ทรัพยากรของบริษัท
4. ดูแลให้มีระบบ หรือกลไกการจ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารระดับสูงที่เหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดแรงจูงใจทั้งในระยะสั้นและระยะ

ยาว

5. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมใหญ่สามัญประจำปี ภายในไม่เกิน 4 เดือน นับแต่วันปิดบัญชีสิ้นปีของบริษัทฯ และจัดประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมวิสามัญเมื่อมีความจำเป็น
6. จัดให้มีระบบบัญชี การรายงานทางการเงินและการสอบบัญชี รวมทั้งดูแลให้มีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
7. ดูแลให้มีช่องทางในการสื่อสารกับผู้ถือหุ้นแต่ละกลุ่ม และผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทอย่างเหมาะสม
8. จัดให้มีการทำงบแสดงฐานะทางการเงิน 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 การดำเนินงานและการกำกับดูแลการปฏิบัติงาน รวมทั้งควบคุมและบริหารความเสี่ยง

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริษัท หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัทสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสียหรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใดๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติไว้

#### **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. ดำเนินการและปฏิบัติการตามที่คณะกรรมการมอบหมาย และตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัท
4. สั่งการ ออกระเบียบ ประกาศ บันทึกลง เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัท
5. อนุมัติและ/หรือมอบอำนาจการทำนิติกรรมเพื่อผูกพันบริษัทสำหรับธุรกรรมปกติของบริษัทฯ รวมถึงธุรกรรมที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัทให้ดำเนินการแทน ทั้งนี้ ให้รวมถึงธุรกรรมใดๆ ที่ไม่เป็นการผูกพันทรัพย์สินของบริษัทฯ โดยตรง
6. ประสานงานผู้บริหารและพนักงานเพื่อให้ปฏิบัติตามนโยบายและทิศทางการธุรกิจที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัท
7. แสวงโอกาสทางธุรกิจและการลงทุนใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อเพิ่มรายได้และกำไรให้แก่บริษัท
8. พิจารณานุมัติการใช้จ่ายเงินค่าจ้างการดำเนินงานปกติในวงเงินตามที่คณะกรรมการบริษัทอนุมัติมอบหมายไว้
9. อนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญๆ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่ายสำหรับปี หรือที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว
10. ดูแลการทำงานของพนักงานให้เป็นไปตามนโยบายกฎระเบียบต่างๆ รวมถึงการปฏิบัติงานด้วยหลักธรรมาภิบาลในการทำธุรกิจ
11. ส่งเสริมพัฒนาความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานเพื่อเพิ่มศักยภาพขององค์กร
12. พิจารณาแต่งตั้งที่ปรึกษาต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินการของบริษัทฯ
13. พิจารณานุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ที่เป็นเงื่อนไขปกติทางการค้าเช่นซื้อขายสินค้าด้วยราคาตลาดการค้าคิดค่าธรรมเนียมบริการในอัตราค่าธรรมเนียมปกติ และการให้เครดิตเหมือนลูกค้าทั่วไป เป็นต้น ทั้งนี้ ภายใต้กรอบนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ตามที่กำหนดไว้ในคู่มืออำนาจดำเนินการ
14. มีอำนาจ บรรจุ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้าย เลื่อน ลด ตัดเงินเดือนหรือค่าจ้าง ลงโทษทางวินัยพนักงานและลูกจ้าง ตลอดจนให้พนักงานและลูกจ้างออกจากตำแหน่งตามระเบียบการบริหารทรัพยากรมนุษย์ของบริษัทฯ
15. ดำเนินกิจการงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นกรณีๆ ไป

ทั้งนี้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่มีอำนาจในการอนุมัติเรื่องหรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน ที่ไม่ใช่เงื่อนไขปกติทางการค้า รายการได้มา

จำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำคัญของบริษัทฯ และ/หรือรายการที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใด ที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นรายการที่เป็นเงื่อนไขปกติทางการค้าที่ได้มีการกำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์ โดยได้อนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติไว้ และได้ขอความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นในการทำรายการเกี่ยวโยงกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยแล้ว เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ในเรื่องดังกล่าว

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

## 7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีคณะกรรมการชุดย่อยจำนวน 4 ชุด และคณะทำงานชุดย่อย จำนวน 1 ชุด ดังนี้

คณะกรรมการชุดย่อย

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

คณะทำงานชุดย่อย

- 1) คณะทำงานกำกับดูแลกิจการและรับผิดชอบต่อสังคม

### 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 หรือส่งเอกสารที่เห็นว่าเกี่ยวข้องจำเป็นตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ
10. สอบทานกฎบัตรเป็นประจำปีเพื่อพิจารณาความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบที่กำหนดไว้และเสนอให้พิจารณาปรับเปลี่ยนตามความจำเป็น
11. กำกับดูแลให้มีกระบวนการรับแจ้งเบาะแส ในกรณีที่พนักงานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกลุ่มต่างๆ มีข้อสงสัยหรือพบเห็นการกระทำความผิดสงสัยว่ามีการฝ่าฝืน หรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ จรรยาบรรณ หรือนโยบายกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้ความมั่นใจแก่ผู้แจ้งเบาะแสว่าบริษัทมีกระบวนการสอบสวนที่เป็นอิสระและมีการดำเนินการในการติดตามที่เหมาะสม
12. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

##### ลิงก์กฎบัตร

## คณะกรรมการบริหาร

### บทบาทหน้าที่

- อื่น ๆ

- กำหนดกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานธุรกิจ , กำหนดโครงสร้างองค์กรและบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ , 3. พิจารณาและให้ความเห็นชอบงบประมาณประจำปี

### ขอบเขต อำนาจ หน้าที่และบทบาทความรับผิดชอบ

1. พิจารณากำหนดกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานธุรกิจ 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 หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้นจะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใดๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้

### ลิงก์กฎบัตร

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

## คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

### บทบาทหน้าที่

- การสรรหากรรมการ / ผู้บริหารระดับสูง
- การพิจารณาค่าตอบแทน

### ขอบเขต อำนาจ หน้าที่และบทบาทความรับผิดชอบ

1. พิจารณาโครงสร้างขนาดและองค์ประกอบคณะกรรมการบริษัท ให้มีความเหมาะสมกับองค์กร และสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป
2. ดูแลให้โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ ที่มีความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย มีประสบการณ์ความรู้ความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ยึดมั่นในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ทักษะทางวิชาชีพ หรือคุณสมบัติเฉพาะด้านอื่นๆ
3. พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท สรรหาและพิจารณากันกรบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสมควรได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท
4. พิจารณาคูณสมบัติของบุคคลที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ ให้ความเป็นอิสระเป็นไป ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด
5. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อย เสนอรายชื่อบุคคลเข้ารับการสรรหาเป็นกรรมการบริษัท โดยมีกำหนดระยะเวลาอย่างเพียงพอต่อการประชุมผู้ถือหุ้น
6. กำหนดวิธีการสรรหาและคุณสมบัติ ของผู้ที่จะมาดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
7. ดำเนินการสรรหาและเสนอแนะ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในการดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ต่อคณะกรรมการบริษัท
8. จัดให้มีนโยบายแผนสืบทอดตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงาน เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา
9. พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อยต่างๆ (ยกเว้นของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน) และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้ความชัดเจน เป็นธรรม และเหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประโยชน์ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบ กับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงการเพิ่มมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นในระยะยาว
10. พิจารณากำหนดค่าตอบแทนแก่กรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อย เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นชอบ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ
11. พิจารณาการกำหนดเป้าหมายและประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อพิจารณา ความเหมาะสมในการกำหนดค่าตอบแทน
12. พิจารณาแผนการพัฒนาความรู้ของกรรมการในปัจจุบันและกรรมการเข้าใหม่ ให้ความเหมาะสมสอดคล้องกับบทบาทหน้าที่ของกรรมการที่ดำรงตำแหน่งอยู่ รวมถึงบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และพัฒนาการต่างๆ ที่สำคัญต่อลักษณะธุรกิจที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่
13. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน มีสิทธิเข้ารับการอบรมหรือเข้าร่วมกิจกรรม เพื่อเป็นการเพิ่มพูนความรู้ในงานที่เกี่ยวข้อง โดยใช้ทรัพยากรของบริษัทฯ
14. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน มีอำนาจเชิญคณะกรรมการบริหารหรือผู้เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุม เพื่อชี้แจงข้อมูลเพิ่มเติมได้
15. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

### ลิงก์ฉบับร่าง

<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 และให้รายงานต่อคณะทำงานบริหารความเสี่ยง 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 <sup>(*)</sup> เพศ: ชาย อายุ : 60 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การเงิน สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ใช่	ประธานกรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)  ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยัง ดำรงตำแหน่งตามบัญชีที่รายงาน และไม่มีการลาออกระหว่างปี)	18 ต.ค. 2565	การเงิน, ตรวจสอบภายใน, การตรวจสอบ
2. นาย จิตติชัย แสงทอง เพศ: ชาย อายุ : 68 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การจัดการภาครัฐและภาคเอกชน สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ไม่ใช่	กรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)  ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยัง ดำรงตำแหน่งตามบัญชีที่รายงาน และไม่มีการลาออกระหว่างปี)	18 ต.ค. 2565	กฎหมาย, การจัดการความ เสี่ยง, การบริหารธุรกิจ
3. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ เพศ: ชาย อายุ : 58 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : ปรัชญาคุณภูมิบัณฑิต สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ มีประสบการณ์ความรู้ด้านการตรวจสอบบัญชี : ไม่ใช่	กรรมการตรวจสอบ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร, กรรมการอิสระ)  ประเภทของกรรมการ : กรรมการเดิม (กรรมการที่ยัง ดำรงตำแหน่งตามบัญชีที่รายงาน และไม่มีการลาออกระหว่างปี)	18 ต.ค. 2565	กฎหมาย

คำอธิบายเพิ่มเติม:

(\*) กรรมการที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท

## รายชื่อคณะกรรมการบริหาร

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง
1. นาย นพพล ชุกกลีน เพศ: ชาย อายุ : 57 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาเอก สาขา : บริหารธุรกิจ สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	ประธานกรรมการบริหาร	18 ต.ค. 2565
2. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร เพศ: ชาย อายุ : 48 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การจัดการเทคโนโลยี สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	18 ต.ค. 2565
3. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ เพศ: หญิง อายุ : 53 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การเงิน สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	11 พ.ค. 2566
4. นาย เอนก อังตระกูล เพศ: ชาย อายุ : 45 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : การตลาด สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่	กรรมการบริหาร	18 ต.ค. 2565

### คณะกรรมการชุดย่อยอื่น 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 2567 บริษัทฯ มีผู้บริหารตามคํานิยาม “ผู้บริหาร” ตามประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ด ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) จำนวนทั้งสิ้น 6 ท่าน

#### 7.4.1 รายชื่อและตำแหน่งของผู้บริหาร

1. นายศรัณย์ เวชสุภาพร	ตำแหน่ง	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นายเอนก อังตระกูล	ตำแหน่ง	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ
3. นางสาวคนธ อดมรัตน์	ตำแหน่ง	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน
4. นางสาวกัญจนกร วรกุลสันติ	ตำแหน่ง	ผู้อำนวยการสายงานขาย
5. นายศุภวัตร สมนึกเจริญสุข	ตำแหน่ง	ผู้อำนวยการสายงานบัญชี / สมทบบัญชี
6. นางสาวพัชรา ตั้งกิจหนองศักดิ์	ตำแหน่ง	ผู้อำนวยการสายงานการเงิน

### รายชื่อผู้บริหารสูงสุดและผู้บริหาร 4 รายแรกนับจากผู้บริหารสูงสุด

รายชื่อผู้บริหาร	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
1. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร เพศ: ชาย อายุ : 48 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การจัดการเทคโนโลยี สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ผู้บริหารสูงสุด)	1 มิ.ย. 2556	บริหารธุรกิจ, การตลาด, การจัดการกลยุทธ์, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ
2. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ <sup>(*)</sup> เพศ: หญิง อายุ : 53 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : การเงิน สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน	1 มี.ค. 2566	การเงิน, บัญชี, การจัดการความเสี่ยง, ตรวจสอบภายใน
3. นาย เอนก อังตระกูล เพศ: ชาย อายุ : 45 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรี สาขา : การตลาด สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ	1 มิ.ย. 2556	การตลาด
4. นาย ศุภวัตร สมนึกเจริญสุข <sup>(**)</sup> เพศ: ชาย อายุ : 49 ปี วุฒิการศึกษา : ปริญญาโท สาขา : บัญชี สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ใช่	ผู้อำนวยการสายงานบัญชี	16 มิ.ย. 2565	บัญชี

รายชื่อผู้บริหาร	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
5. นาง สุพัตรา ตั้งกิจทรงศักดิ์ เพศ: หญิง อายุ : 61 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 : 39 ปี วุฒิการศึกษา : ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขา : - สัญชาติไทย : ใช่ ถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย : ใช่ ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน : ไม่ใช่ ผู้ควบคุมดูแลการบัญชี : ไม่ใช่	ผู้อำนวยการสายงานขาย	1 มิ.ย. 2556	การตลาด

คำอธิบายเพิ่มเติม :

(\*) ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน

(\*\*) ผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี

(\*\*\*) แต่งตั้งภายหลังวันสิ้นสุดบัญชี ณ ปีรายงาน

#### 7.4.2 นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร

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

คณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทนมีความเห็น : มี

ต่อนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหารหรือไม่

#### 7.4.3 ค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร

##### ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

	2565	2566	2567
ค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหารรวม (บาท)	12,980,211.80	15,505,435.43	17,964,198.92
ค่าตอบแทนกรรมการบริหาร (บาท)	0.00	105,000.00	195,000.00
ค่าตอบแทนผู้บริหาร (บาท)	12,980,211.80	15,400,435.43	17,769,198.92

สำหรับปี 2565 จำนวนผู้บริหาร 5 คน ปี 2566 และปี 2567 จำนวนผู้บริหาร 6 คนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคมบริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับผู้บริหาร โดยมีรายละเอียดดังนี้

**สำหรับบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2565** รวม (ล้านบาท) 12.98

- เงินเดือน (ล้านบาท) 8.19
- โบนัส (ล้านบาท) 4.10

- สวัสดิการ เช่น เบี้ยประชุม (ล้านบาท) 0.06
- ค่าตอบแทนพิเศษ (ล้านบาท) 0.06
- ค่าเดินทาง, ค่าโทรศัพท์ (ล้านบาท) 0.49
- ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน (ล้านบาท) 0.06

**สำหรับบัญชีสิ้นสุด 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) 1.45
- ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน (ล้านบาท) 0.003

**สำหรับบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2567 รวม (ล้านบาท) 17.76**

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

#### ค่าตอบแทนอื่นของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

	2565	2566	2567
เงินที่บริษัทสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับกรรมการผู้บริหารและผู้บริหาร (บาท)	0.00	0.00	207,096.08
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

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่ายของกรรมการบริหารและผู้บริหารใน : 0.00  
รอบปีที่ผ่านมา

## 7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

### จำนวนบุคลากรประจำ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีบุคลากรประจำ (ไม่รวมผู้บริหาร) ทั้งหมด จำนวน 112 คน ซึ่งแบ่งตามสายงานได้ ดังต่อไปนี้  
ฝ่าย IT 2 คน/ ฝ่ายการเงิน 3/ คน ฝ่ายการตลาด 0 คน/ ฝ่ายจัดซื้อ 3 คน/ ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ 4 คน/ ฝ่ายบัญชี 4 คน/ ฝ่ายบุคคลและธุรการ 5 คน/ ฝ่ายโลจิสติกส์ 10 คน/ ฝ่ายขายทางโทรศัพท์ 81 คน

### ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานของบริษัท

#### จำนวนพนักงาน

	2565	2566	2567
พนักงานรวม (คน)	117	120	118
พนักงานชาย (คน)	23	28	22
พนักงานหญิง (คน)	94	92	96

#### จำนวนพนักงาน จำแนกตามตำแหน่งและสายงาน

##### จำนวนพนักงานชาย จำแนกตามตำแหน่ง

	2565	2566	2567
จำนวนพนักงานชาย ระดับปฏิบัติการ (คน)	20	25	19
จำนวนพนักงานชาย ระดับบริหาร (คน)	1	1	1
จำนวนพนักงานชาย ผู้บริหารระดับสูง (คน)	2	2	2

##### จำนวนพนักงานหญิง จำแนกตามตำแหน่ง

	2565	2566	2567
จำนวนพนักงานหญิง ระดับปฏิบัติการ (คน)	92	89	93
จำนวนพนักงานหญิง ระดับบริหาร (คน)	2	2	2
จำนวนพนักงานหญิง ผู้บริหารระดับสูง (คน)	0	1	1

### การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญ

จำนวนพนักงานเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา : ไม่ใช่

### ข้อมูลเกี่ยวกับค่าตอบแทนพนักงาน

ค่าตอบแทนบุคลากร (ไม่รวมผู้บริหาร) ของบริษัทฯ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 50.60 ล้านบาท และ 53.87 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ค่าตอบแทนบุคลากรดังกล่าวประกอบด้วย เงินเดือน ค่าเดินทาง เบี้ยเลี้ยง โบนัส เป็นต้น

#### ค่าตอบแทนของพนักงาน

	2565	2566	2567
ค่าตอบแทนพนักงานรวม (บาท)	49,030,001.34	50,607,550.04	53,874,174.01

## นโยบายการจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident fund: PVD)

นโยบายการจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ : ไม่มี

## กองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงาน (PVD)

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

	2565	2566	2567
จำนวนพนักงานที่เข้าร่วม PVD (คน)	0	0	62
สัดส่วนพนักงานที่เป็นสมาชิก PVD (%)	0.00	0.00	55.36
จำนวนเงินที่บริษัทสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงาน (บาท)	0.00	0.00	183,013.87



## 7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

### 7.6.1 ผู้ที่ได้รับมอบหมาย

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี

นายศุภวัตร สมนึกเจริญสุข ตำแหน่ง 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 โพธิ์นิล เป็นเลขานุการบริษัท โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่กำหนดในมาตรา 89/15 และมาตรา 89/16 ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ขอบบังคับบริษัท 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 โดยนางสาวบุญณี กุศลโสภิต เป็นผู้มีความรู้เกี่ยวกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี การประเมินความเสี่ยงและการควบคุมภายใน ทั้งในระดับธุรกิจและภาพรวม โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏในเอกสารแนบ 3 “รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน”

#### นักลงทุนสัมพันธ์ และข้อมูลเพื่อการติดต่อ

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

#### ผู้สอบบัญชีของบริษัท

บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด

#### รายชื่อผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี

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

#### รายชื่อเลขานุการบริษัท

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

#### รายชื่อหัวหน้างานตรวจสอบภายในหรือผู้ตรวจสอบภายในที่ว่างจากภายนอก

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	รายชื่อและข้อมูลทั่วไปของผู้สอบบัญชี
บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด เลขที่ 338 อาคารโครงการปริชาคอมเพล็กซ์ อาคาร A ชั้นที่ 8 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2275 9599,+669 4559 3894	1,150,000.00	-	1. นาย บรรจง พิชญประสาธน์ อีเมล: audit@siamtruth.com เลขที่ใบอนุญาต: 7147  2. นางสาว เขมนันท์ ใจขึ้น อีเมล: audit@siamtruth.com เลขที่ใบอนุญาต: 8260  3. นางสาว วราภรณ์ กาญจนรัศมีโชติ อีเมล: audit@siamtruth.com เลขที่ใบอนุญาต: 9927  4. นาย ไกรสิทธิ์ ศิลปมงคลกุล อีเมล: audit@siamtruth.com เลขที่ใบอนุญาต: 9429

### 7.6.4 บุคลากรที่ได้รับมอบหมาย กรณีที่เป็นบริษัทต่างประเทศ

บริษัทมีบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้เป็นตัวแทนในประเทศไทยหรือไม่ : ไม่มี

## 8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

### 8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

#### สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท สำหรับรอบปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และรอบปี 2567 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 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 การสรรหาคณะกรรมการ / 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 หรือหน่วยงานของรัฐบาลหรือหน่วยงานของรัฐ
5. กรรมการต้องมีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีคุณธรรม จริยธรรม มีความซื่อสัตย์ และ

มีเวลาว่างเพียงพอที่จะอุทิศให้กับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการอย่างเต็มที่

6. กรรมการสามารถดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่นได้ แต่ต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทฯ โดยกำหนดให้กรรมการควรดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ไม่เกิน 5 บริษัท

7. กรรมการต้องไม่เป็นกรรมการในนิติบุคคลอื่นที่มีสภาพและลักษณะการดำเนินธุรกิจอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ เว้นแต่เป็นกิจการที่บริษัทฯ บริษัทย่อย หรือบริษัทที่เกี่ยวข้องลงทุนอยู่ด้วย หรือได้มีการแจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง

#### การเลือกตั้ง และวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริษัท

1. ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้งให้กรรมการออกจากตำแหน่งหนึ่งในสาม ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงกับส่วนหนึ่งในสาม
2. กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้ใช้วิธีจับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่ยังอยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการที่ออกตามวาระนั้นอาจถูกเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่อีกได้
3. ให้กรรมการบริษัท ดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และเมื่อครบกำหนดออกตามวาระ อาจได้รับพิจารณาเลือกตั้งให้เป็นกรรมการบริษัทต่อไปได้
4. ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการเลือกบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ซึ่งมีคุณสมบัติตามกฎหมายกำหนดเข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าวจะอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน เว้นแต่วาระของกรรมการเหลืออยู่ต่ำกว่า 2 เดือน คณะกรรมการไม่จำเป็นต้องสรรหาบุคคลเข้าเป็นกรรมการแทนตำแหน่งกรรมการที่ว่างลง
5. กรรมการที่ประสงค์จะลาออกจากตำแหน่ง ให้ยื่นหนังสือลาออกต่อบริษัทล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน การลาออกจะมีผลนับแต่วันที่ใบลาออกไปถึงบริษัทฯ
6. นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการบริษัทพ้นจากตำแหน่งเมื่อ
  - ขาดคุณสมบัติในข้อ 3
  - ลาออก
  - เสียชีวิต

• ขาดคุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้ออกจากตำแหน่งศาลมีคำสั่งให้ออก

## ข้อมูลเกี่ยวกับการสรรหาคณะกรรมการ

### การสรรหากรรมการ

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

1. พิจารณาโครงสร้างขนาดและองค์ประกอบคณะกรรมการบริษัท ให้มีความเหมาะสมกับองค์กร และสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป
2. ดูแลให้โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทประกอบไปด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ ที่มีความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย มีประสบการณ์ความรู้ความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ยึดมั่นในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ทักษะทางวิชาชีพ หรือคุณสมบัติเฉพาะด้านอื่นๆ
3. พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท สรรหาและพิจารณากันกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสมควรได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท
4. พิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ ให้มีความเป็นอิสระเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ กำหนด
5. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อย เสนอรายชื่อบุคคลเข้ารับการสรรหาเป็นกรรมการบริษัท โดยมีกำหนดระยะเวลาอย่างเพียงพอต่อการประชุมผู้ถือหุ้น
6. กำหนดวิธีการสรรหาและคุณสมบัติ ของผู้ที่จะมาดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
7. ดำเนินการสรรหาและเสนอแนะ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในการดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ต่อคณะกรรมการบริษัท
8. จัดให้มีนโยบายแผนสืบทอดตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงาน เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

9. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะจัดให้มีการประชุม เพื่อพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการ สรรหาบุคคลเพื่อให้ได้กรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติที่จะทำให้องค์กรมีความรู้ ความชำนาญที่เหมาะสมรวมทั้งมีการพิจารณาประวัติของบุคคลดังกล่าว และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท ก่อนจะนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการบริษัท นอกจากนี้ บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงข้อมูลอย่างเพียงพอเกี่ยวกับบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อเพื่อประกอบการตัดสินใจ โดยให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์ และวิธีการดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งจะมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียง
- (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตาม (1) เลือกตั้งบุคคลเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีเลือกตั้ง

บุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากที่สุดเพียงคนเดียวได้

- (3) บุคคลที่ได้รับคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และออกเสียงลงคะแนน และได้

คะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับเลือกตั้งในลำดับถัดลงมาจะมีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่พึงมีหรือพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ประธานในที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

## รายชื่อกรรมการที่หมดวาระและได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง	ทักษะและความชำนาญ
นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)	1 มิ.ย. 2556	บริหารธุรกิจ, การตลาด, การจัดการกลยุทธ์, การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ
นาย นพพล ชุกกลิน	กรรมการ (กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร)	18 ต.ค. 2565	บริหารธุรกิจ, การจัดการกลยุทธ์, การจัดการความเสี่ยง, การจัดการทรัพยากรมนุษย์
นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์	กรรมการ (กรรมการที่เป็นผู้บริหาร)	1 มี.ค. 2566	การเงิน, บัญชี, การจัดการความเสี่ยง, ตรวจสอบภายใน

### การสรรหากรรมการอิสระ

### หลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการอิสระ

กรรมการอิสระตามความหมายของบริษัท มีคุณสมบัติดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้นๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่ส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่ จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษา ของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระ ของตน รวมทั้ง ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัยหรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง ความสัมพันธ์ทางธุรกิจตามวรรคหนึ่งรวมถึงการทำรายการทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค่าประกัน การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค่าประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นที่ตนเองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญาที่มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่วินิจฉัย 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไปแล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าวให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่าง 1 ปีก่อนวันที่ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน
5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และ ไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือ ที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่า บริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง
7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่
8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยใน ห่วงหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ หรือประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ
10. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัท ร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

## ความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพของกรรมการอิสระในรอบปีที่ผ่านมา

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการทางวิชาชีพ : ไม่มี  
ของกรรมการอิสระในรอบปีที่ผ่านมา

## การสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

### วิธีการสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 (บริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2566 ได้มีมติอนุมัตินโยบายการสรรหาผู้บริหารมาสืบ ทอดตำแหน่งที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต (Critical Positions) รวมถึงกำหนดขั้นตอน และหลักเกณฑ์การพิจารณาการ ประเมินความสามารถ ประเมินศักยภาพของผู้บริหารที่สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจดังกล่าวไว้อย่างชัดเจน (Talent Review Process) โดยมี แผนการสืบทอดตำแหน่งงานของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. แผนการสืบทอดตำแหน่งงานในตำแหน่งงานที่มีความสำคัญ (Succession Plan for Critical Position) : เป็นการวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่งตามระยะเวลาที่คาดว่าจะผู้สืบทอดตำแหน่งมีความพร้อมในการดำรงตำแหน่งนั้น 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) : เป็นการวางแผนพนักงานที่จะมา รับหน้าที่แทนผู้บริหารในตำแหน่งงานสำคัญเป็นการชั่วคราวเฉพาะในกรณีฉุกเฉิน โดยบริษัทได้สนับสนุนให้ผู้บริหารแต่ละฝ่ายกำหนดชื่อผู้สืบทอดตำแหน่งใน

กรณีฉุกเฉินไว้ โดยอาจแบ่งงานออกเป็น ส่วน ๆ และ มีชื่อผู้รับผิดชอบแต่ละส่วนงานอย่างชัดเจน

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

วิธีการสรรหาบุคคลที่จะแต่งตั้ง เป็นกรรมการ : ใช่  
ผ่านคณะกรรมการสรรหาหรือไม่  
วิธีการสรรหาบุคคลที่จะแต่งตั้ง เป็นผู้บริหารระดับสูงสุด : ใช่  
ผ่านคณะกรรมการสรรหาหรือไม่

## จำนวนกรรมการที่มาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่

จำนวนกรรมการที่มาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ : 2  
แต่ละกลุ่มในรอบปีผ่านมา (คน)

## สิทธิของผู้ลงทุนรายย่อยในการแต่งตั้งกรรมการ

บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอรายชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท โดยผ่านการพิจารณาคุณสมบัติจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาตอบแทน

วิธีการแต่งตั้งกรรมการ : วิธีการแต่งตั้งกรรมการแต่ละรายต้องได้รับคะแนนเสียงเห็นชอบเกินกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

## ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนากรรมการ

### นโยบายการพัฒนากรรมการ

บริษัทฯ จะมีการจัดอบรม และให้ความรู้เกี่ยวกับองค์กรเบื้องต้นสำหรับกรรมการคนใหม่ที่เข้ามาดำรงตำแหน่ง เพื่อให้เข้าใจเนื้อหา งาน บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบต่างๆ โดยครอบคลุมทุกด้านเพื่อให้ปฏิบัติหน้าที่ได้ อย่างมีประสิทธิภาพและพร้อมปรับตัวกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยภายนอกและแนวทางการพัฒนาบริษัทฯ ในระยะยาว

1. บริษัทกำหนดให้มีสมรรถนะสำหรับผู้บริหาร (Managerial Competency) เพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการพัฒนาผู้บริหารให้มีทักษะ ความรู้ ความสามารถในการทำงานให้ประสบความสำเร็จ
2. บริษัทจัดให้มีหลักสูตรการฝึกอบรมและแนวทางการพัฒนาอื่น ๆ ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับสมรรถนะสำหรับผู้บริหาร ให้กับผู้บริหารของบริษัท
3. บริษัทจัดให้มีการประชุมพิเศษผู้บริหารที่เข้าดำรงตำแหน่งใหม่ เพื่อสนับสนุนให้ผู้บริหารสามารถปรับตัวเข้ากับบทบาท ความรับผิดชอบ และความคาดหวังของตำแหน่งใหม่ได้อย่างเหมาะสม
4. บริษัทส่งเสริมให้ผู้บริหารแบ่งปันประสบการณ์ในการทำงานแก่ผู้บริหารและพนักงานในบริษัท เพื่อสร้างบรรยากาศในการเรียนรู้และการพัฒนาภายในองค์กร

## การพัฒนากรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

## รายละเอียดการพัฒนากรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อกรรมการ	เข้าร่วมอบรมในรอบปี บัญชีที่ผ่านมา	ประวัติการเข้าร่วมอบรม
1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์ ประธานกรรมการ	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	เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2567: Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) • 2551: Advanced Audit Committee Program (AAPC) • 2551: Director Accreditation Program (DAP)
4. นาย จิตติชัย แสงทอง กรรมการ	เข้าร่วม	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	ไม่เข้าร่วม	Thai Institute of Directors (IOD) • 2566: Director Accreditation Program (DAP)
6. นาย นพพล ชุกกลิน 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 2567

### การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายให้คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยเป็นประจำทุกปี ต้องดำเนินการประเมินผลการปฏิบัติด้วยตนเอง และประเมินผลการปฏิบัติงานโดยรวม โดยใช้แบบประเมินที่บริษัทปรับปรุงจากแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งรวบรวมปัญหาอุปสรรคในการปฏิบัติงานที่อาจเป็นเหตุให้การปฏิบัติงานไม่บรรลุวัตถุประสงค์ให้คณะกรรมการบริษัททราบทุกปี เพื่อนำมาวิเคราะห์และกำหนดมาตรการในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการต่อไป

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

### รายละเอียดการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

รายชื่อคณะกรรมการ	รูปแบบการประเมินผล	เกรด / คะแนนที่ได้รับเฉลี่ย	เกรด / คะแนนเต็ม
-------------------	--------------------	-----------------------------	------------------

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

## 8.1.2 การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนคณะกรรมการรายบุคคล

### การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

#### การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

จำนวนการประชุมของคณะกรรมการบริษัท ในรอบปีที่ผ่านมา : 6 (ครั้ง)  
การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี (AGM) : 18 เม.ย. 2567  
การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น (EGM) : มี  
วันที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น (EGM) ในรอบปีที่ผ่านมา (ครั้งที่ 1) : 29 เม.ย. 2567

#### รายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อคณะกรรมการ	การเข้าประชุมคณะกรรมการบริษัท			การเข้าประชุม AGM			การเข้าประชุม EGM		
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)
1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการ, กรรมการอิสระ)	6	/	6	0	/	0	0	/	0
2. นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการ)	6	/	6	1	/	1	1	/	1
3. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	6	/	6	0	/	0	0	/	0



รายชื่อคณะกรรมการ	การเข้าประชุมคณะกรรมการบริษัท			การเข้าประชุม AGM			การเข้าประชุม EGM		
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)
4. นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	6	/	6	0	/	0	0	/	0
5. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการ, กรรมการอิสระ)	4	/	6	0	/	0	0	/	0
6. นาย นพพล ชุกกลิน (กรรมการ)	6	/	6	1	/	1	1	/	1
7. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการ)	6	/	6	0	/	0	0	/	0

## รายละเอียดสาเหตุกรณีที่กรรมการบริษัทไม่สามารถเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัท

ติดภารกิจสำคัญ

### คำตอบแทนของคณะกรรมการ

#### ลักษณะคำตอบแทนของคณะกรรมการ

บริษัทฯ มีการกำหนดคำตอบแทนของกรรมการให้อยู่ในอัตราที่เหมาะสม และสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และโครงสร้างรายได้ของกรรมการของกลุ่มบริษัทฯ ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยพิจารณาถึงเป้าหมายขององค์กร และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ตลอดจนบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการ ทั้งนี้ อำนาจการกำหนดคำตอบแทนจะอยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของกฏบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายคำตอบแทนของกรรมการบริษัทกรรมการชุดย่อยต่างๆ(ยกเว้นของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน)และประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้มีความ ชัดเจน เป็นธรรม และเหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประโยชน์ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราคำตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงการเพิ่มมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นในระยะยาว
2. พิจารณากำหนดคำตอบแทนแก่กรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยเพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นชอบ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ
3. พิจารณากำหนดเป้าหมายและประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อพิจารณา ความเหมาะสมในการกำหนดคำตอบแทน

#### คำตอบแทนของคณะกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 ประจำปี 2567 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2567 ได้มีมติอนุมัติคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย ประจำปี 2567 โดยมีรายละเอียดดังนี้

คำตอบแทน ประจำปี 2567 (ค่าเบี้ยประชุมต่อครั้ง)

คณะกรรมการบริษัท

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

คณะกรรมการตรวจสอบ

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

คณะกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทน

- ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทน 15,000 บาท
- กรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทน 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	ค่าตอบแทนที่ เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	ค่าตอบแทนที่ ไม่เป็นตัวเงิน	
<b>1. พลเอก บุญยวัจน์ เครือหงส์ (ประธานกรรมการ)</b>			152,880.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท	150,000.00	2,880.00	152,880.00	ไม่มี	
<b>2. นาย ศรีณย์ เวชสุภาพร (กรรมการ)</b>			0.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
<b>3. นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการ)</b>			227,880.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท	90,000.00	2,880.00	92,880.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ	125,000.00	0.00	125,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่า ตอบแทน	10,000.00	0.00	10,000.00	ไม่มี	
<b>4. นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการ)</b>			177,880.00		N/A
คณะกรรมการบริษัท	90,000.00	2,880.00	92,880.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ	75,000.00	0.00	75,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	10,000.00	0.00	10,000.00	ไม่มี	
<b>5. พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการ)</b>			132,880.00		N/A

รายชื่อกรรมการ / คณะกรรมการ	บริษัท				ค่าตอบแทนที่เป็น ตัวเงินของบริษัท ย่อยรวม (บาท)
	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่ เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)	ค่าตอบแทนที่ ไม่เป็นตัวเงิน	
คณะกรรมการบริษัท	60,000.00	2,880.00	62,880.00	ไม่มี	
คณะกรรมการตรวจสอบ	60,000.00	0.00	60,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่า ตอบแทน	10,000.00	0.00	10,000.00	ไม่มี	
<b>6. นาย นพพล ชุกกลิน (กรรมการ)</b>			<b>317,880.00</b>		<b>N/A</b>
คณะกรรมการบริษัท	90,000.00	2,880.00	92,880.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร	180,000.00	0.00	180,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่า ตอบแทน	15,000.00	0.00	15,000.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	30,000.00	0.00	30,000.00	ไม่มี	
<b>7. นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการ)</b>			<b>0.00</b>		<b>N/A</b>
คณะกรรมการบริษัท	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหาร	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
<b>8. นาย เอนก อังตระกูล (กรรมการบริหาร)</b>			<b>0.00</b>		<b>N/A</b>
คณะกรรมการบริหาร	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	0.00	0.00	0.00	ไม่มี	

#### รายละเอียดสรุปค่าตอบแทนแต่ละรายคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

รายชื่อคณะกรรมการ	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่ เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)
1. คณะกรรมการบริษัท	480,000.00	14,400.00	494,400.00
2. คณะกรรมการตรวจสอบ	260,000.00	0.00	260,000.00

รายชื่อคณะกรรมการ	ค่าเบี้ยประชุมต่อปี	ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินอื่นๆ	รวม (บาท)
3. คณะกรรมการบริหาร	180,000.00	0.00	180,000.00
4. คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	35,000.00	0.00	35,000.00
5. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	40,000.00	0.00	40,000.00

### ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้ำจายของกรรมการบริษัท

ค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้ำจาย : 0.00  
ของกรรมการบริษัทในรอบปีที่ผ่านมา  
(บาท)

### 8.1.3 การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

#### กลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมหรือไม่ : ไม่มี  
กลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ

### 8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

#### การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพิจารณารายการต่าง ๆ อย่างโปร่งใส และเป็นประโยชน์ต่อบริษัทเป็นสำคัญ โดยได้กำหนดนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้การพิจารณาการต่าง ๆ อย่างโปร่งใส และเป็นประโยชน์ต่อบริษัทเป็นสำคัญ โดยบริษัทฯ ได้ติดตามดูแลการปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ โดยกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้ปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างเคร่งครัด  
ทั้งนี้ ในปี 2565 จนถึงปี 2567 ไม่มีข้อร้องเรียนและการกระทำผิดที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์แต่อย่างใด

#### การดำเนินงานในเรื่องการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการป้องกันความขัดแย้ง : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ  
ทางผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่

#### จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

	2565	2566	2567
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 2565 และปี 2567 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการใช้ข้อมูลภายในแต่อย่างใด

### การดำเนินงานในเรื่องการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ  
เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่

### จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

	2565	2566	2567
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ การใช้ข้อมูลภายในเพื่อ แสวงหาผลประโยชน์รวม (กรณี)	0	0	0

### การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ได้ติดตามดูแลการปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด และห้ามคณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานเข้าไป  
เกี่ยวข้องกับเรื่องทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบทั้งทางตรงและทางอ้อม

ทั้งนี้ ในปี 2565 และปี 2567 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนด้านการกระทำทุจริตคอร์รัปชันแต่อย่างใด

### การดำเนินงานในเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการต่อต้าน : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ  
ทุจริตคอร์รัปชันในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่  
รูปแบบการดำเนินงานในเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน :

### จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน

	2565	2566	2567
จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันรวม (กรณี)	0	0	0

### การแจ้งเบาะแส (Whistleblowing)

บริษัทฯ จัดให้มีมาตรการในการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน เกี่ยวกับการกระทำผิดกฎหมาย จรรยาบรรณทางธุรกิจ หรือพฤติกรรมที่อาจส่งผลถึง  
การทุจริตคอร์รัปชันของกรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของกลุ่มบริษัท โดยจัดช่องทางการสื่อสารที่หลากหลาย เพื่อเปิดโอกาสให้พนักงานและผู้มีส่วน  
ได้เสียสามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนมายังบริษัทได้สะดวกและเหมาะสม โดยผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนจะต้องระบุรายละเอียดของเรื่องที่แจ้ง  
เบาะแสหรือข้อร้องเรียน พร้อมชื่อ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ ส่งมายังช่องทางการรับเรื่องตามที่บริษัทกำหนด

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

ทั้งนี้ ปี 2565 และปี 2567 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนและแจ้งเบาะแสด้านการกระทำความผิดแต่อย่างใด

### การดำเนินงานในเรื่องการแจ้งเบาะแสรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทมีการดำเนินงานในเรื่องการแจ้งเบาะแส : ไม่มี / อยู่ระหว่างดำเนินการ  
ในรอบปีที่ผ่านมาหรือไม่

### จำนวนกรณีหรือประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการแจ้งเบาะแส

	2565	2566	2567
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 ได้ติดตามดูแลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการที่ดีของกรรมการอย่างเคร่งครัด

ทั้งนี้ ในปี 2565 จนถึงปี 2567 ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีแต่อย่างใด

## 8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา

### 8.2.1 การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ

การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ (ครั้ง) : 5

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ		
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)
1 นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (ประธานกรรมการตรวจสอบ)	5	/	5
2 นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการตรวจสอบ)	5	/	5
3 พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการตรวจสอบ)	4	/	5

### 8.2.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

สำหรับรอบปี 2565 ถึงปี 2567 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาเรื่องสำคัญ ดังต่อไปนี้

- 1) สอบทานความถูกต้องและความน่าเชื่อถือ ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ ตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป
- 2) สอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

- 3) พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคล ซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอค่าตอบแทนของบุคคลดังกล่าว 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 มีประสบการณ์ความรู้ความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ยึดมั่นในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ทักษะทางวิชาชีพ หรือคุณสมบัติเฉพาะด้านอื่นๆ
- 2) พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท สรรหาและพิจารณาก่อนการบรรจุบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสม สมควรได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท
- 3) พิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ 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		
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)
1 นาย นพพล ชุกกลิน (ประธานกรรมการบริหาร)	12	/	12
2 นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการบริหาร)	12	/	12
3 นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการบริหาร)	12	/	12
4 นาย เอนก อังตระกูล (กรรมการบริหาร)	12	/	12

## ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

### คณะกรรมการบริหาร

- 1) พิจารณากำหนดกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานธุรกิจ รวมทั้งกำกับดูแลการจัดการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและ  
สิทธิผลสูงสุด
- 2) ทบทวนผลการดำเนินงานเป็นระยะเพื่อหาแนวทางแก้ไขอย่างรวดเร็วให้บรรลุเป้าหมายธุรกิจ
- 3) พิจารณาและให้ความเห็นชอบงบประมาณประจำปี และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของบริษัทฯ ก่อนเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป
- 4) กำหนดโครงสร้างองค์กรและบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โดยครอบคลุมทั้งเรื่องการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง การเลิกจ้าง และ  
การกำหนดค่าตอบแทนของพนักงานของบริษัทฯ และคณะผู้บริหาร
- 5) มีอำนาจในการทำนิติกรรมผูกพันกับบริษัทฯ ตามขอบเขตที่กำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแล กิจการและระเบียบวิธีปฏิบัติของบริษัทฯ
- 6) ให้คำปรึกษาแก่คณะกรรมการบริษัท เกี่ยวกับการตัดสินใจในเรื่องที่มีความสำคัญ
- 7) ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

## การเข้าประชุมของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

การประชุมคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน : 1  
(ครั้ง)

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน		
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)
1 นาย นพพล ชุกกลิน (ประธานกรรมการชด้อย)	1	/	1
2 นาย ระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์ (กรรมการชด้อย)	1	/	1
3 พล.ต.ท. ยิ่งยศ เทพจำนงค์ (กรรมการชด้อย)	1	/	1

## ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

### คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาตอบแทน

- 1) ดูแลให้โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ ที่มีความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย มีประสบการณ์ความรู้ความ  
เชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานธุรกิจ ยึดมั่นในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ทักษะทางวิชาชีพ หรือคุณสมบัติ

เฉพาะด้านอื่นๆ

- 2) พิจารณาหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท สรรหาและพิจารณาก่อนการลงมติบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสมควรได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท
- 3) พิจารณาคูสมมติของบุคคลที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ ให้มีความเป็นอิสระเป็นไป ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด
- 4) ดำเนินการสรรหาและเสนอแนะ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในการดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ต่อคณะกรรมการบริษัท
- 5) พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการบริษัทกรรมการชุดย่อยต่างๆ(ยกเว้นของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน)และประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้ความ ชัดเจน เป็นธรรม และเหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่เชื่อมโยงกับผลประกอบการ และปัจจัยแวดล้อมอื่นที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบ กับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ เพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงการเพิ่มมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นในระยะยาว
- 6) พิจารณากำหนดค่าตอบแทนแก่กรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยเพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นชอบ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ
- 7) พิจารณาการกำหนดเป้าหมายและประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อพิจารณา ความเหมาะสมในการกำหนดค่าตอบแทน

## การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (ครั้ง) : 2

รายชื่อกรรมการ	การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง		
	การเข้าประชุม (ครั้ง)	/	สิทธิในการประชุม (ครั้ง)
1 นาย นพพล ชูกุล (ประธานกรรมการชุดย่อย)	2	/	2
2 นาย ศรัณย์ เวชสุภาพร (กรรมการชุดย่อย)	2	/	2
3 นาย เอนก อังตระกูล (กรรมการชุดย่อย)	2	/	2
4 นาง เสาวคนธ์ อุดมรัตน์ (กรรมการชุดย่อย)	2	/	2
5 นาย จิตติชัย แสงทอง (กรรมการชุดย่อย)	1	/	1

## ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

### 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) ทบทวนนโยบายการบริหารความเสี่ยงและปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างเพียงพอที่จะควบคุมความเสี่ยง
- 7) จัดทำคู่มือการบริหารความเสี่ยง
- 8) จัดทำแผนงานเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยง

9) ประเมินผลและจัดทำรายงานการบริหารความเสี่ยง

## 9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

### 9.1 การควบคุมภายใน

#### สรุปความเห็นของคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่า บริษัทฯ ได้จัดให้มีการบริหารงาน และระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมแล้ว โดยผู้บริหารได้สนับสนุนให้พนักงานในองค์กรตระหนักถึงความสำคัญในการควบคุมภายใน และได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอและเหมาะสมเพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ ดำเนินตามวัตถุประสงค์ และสอดคล้องกับกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

#### 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 ตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ 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

	2565	2566	2567
จำนวนข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในรวม (กรณี)	0	0	6

## รายละเอียดข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบควบคุมภายใน

ปีเหตุการณ์	รายละเอียด	สถานะความคืบหน้า
พ.ศ. 2567 - พ.ศ. 2567	<p><b>ข้อบกพร่อง</b></p> <p>ฝ่ายบุคคลมีการกำหนดแบบฟอร์ม “แบบขออัตราพนักงาน” ในการขออนุมัติการเพิ่มบุคลากร แต่ยังไม่มีการทำทะเบียนคุม และแบบฟอร์มยังขาดความครบถ้วนของรายละเอียดดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ไม่มีการ Running number</li> <li>-ไม่ระบุวันที่ขอหรือวันที่ต้องการให้เริ่มงาน</li> <li>-กรณีเป็นการทดแทน ไม่ได้ระบุว่า ทดแทนพนักงานรายใด แผนกใด</li> <li>-เมื่อรับพนักงานได้แล้ว ก็ไม่ได้ระบุชื่อพนักงานที่รับเข้ามาในแบบขออัตราพนักงาน</li> </ul> <p><b>วิธีการดำเนินการแก้ไข</b></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.ศ. 2567 - พ.ศ. 2567	<p><b>ข้อบกพร่อง</b></p> <p>ในขั้นตอนการสัมภาษณ์งานไม่มีการจัดทำแบบประเมินผลการสัมภาษณ์งานเพื่อใช้เป็นหลักฐานประกอบการคัดเลือกผู้ถูกสัมภาษณ์ ว่าผ่านการคัดเลือกด้วยเหตุผลใด</p> <p><b>วิธีการดำเนินการแก้ไข</b></p> <p>ได้กำหนดและนำแบบฟอร์ม “ใบประเมินผลการสัมภาษณ์” มาใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2567 เป็นต้นไป</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)
พ.ศ. 2567 - พ.ศ. 2567	<p><b>ข้อบกพร่อง</b></p> <p>ฝ่ายบุคคลมีการจัดทำแผนการฝึกอบรมปี 2566 และปี 2567 แต่ในปี 2566 ไม่มีการเปรียบเทียบการอบรมที่เกิดขึ้นจริงกับแผนที่วางไว้ ส่วนปี 2567 (มกราคม - พฤษภาคม) ยังไม่มีการฝึกอบรม</p> <p><b>วิธีการดำเนินการแก้ไข</b></p> <p>ได้เริ่มทำการเปรียบเทียบการฝึกอบรมจริงกับแผนฝึกอบรม โดยเริ่มในปี 2567</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)
พ.ศ. 2567 - พ.ศ. 2567	<p><b>ข้อบกพร่อง</b></p> <p>จากการตรวจสอบระเบียบปฏิบัติงาน เรื่อง การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร (SP-HR-05) แก้ไขครั้งที่ 1 วันที่มีผลบังคับใช้ 12 ตุลาคม 2566 กับการปฏิบัติจริง พบการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติงานกำหนด ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ไม่มีการจัดทำแบบประเมินผลการฝึกอบรมกรณีฝึกอบรมภายใน</li> <li>-ไม่มีการจัดทำรายงานผลการฝึกอบรมกรณีฝึกอบรมกับสถาบันภายนอก</li> <li>-ไม่มีการบันทึกประวัติการฝึกอบรมของพนักงาน</li> <li>-ไม่มีการจัดเก็บวุฒิบัตรพนักงานที่ผ่านการอบรมเป็นหลักฐาน</li> </ul> <p><b>วิธีการดำเนินการแก้ไข</b></p> <p>เริ่มดำเนินการจัดทำรายงานผลการฝึกอบรมกรณีฝึกอบรมกับสถาบันภายนอก และบันทึกประวัติการฝึกอบรมของพนักงานใน แบบบันทึกการฝึกอบรมและพัฒนา สำหรับการฝึกอบรมที่เกิดขึ้นในปี 2567 ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2567 เป็นต้นไป</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)

ปีเหตุการณ์	รายละเอียด	สถานะความคืบหน้า
พ.ศ. 2567 - พ.ศ. 2567	<p><b>ข้อบกพร่อง</b></p> <p>จากการตรวจสอบการควบคุมข้อมูล ประวัติพนักงาน, Sales Order และแบบสำรวจความพึงพอใจจากผู้ที่เกี่ยวข้อง พบว่า “แบบสำรวจความพึงพอใจ” ซึ่งได้ข้อมูลมาจากการที่พนักงานฝ่าย CRM โทรสอบถามจากลูกค้าที่มีการซื้อสินค้าไปแล้วประมาณ 2-3 เดือน แล้วนำมาจัดทำเป็นรายงาน แต่ข้อมูลนี้ถูกจัดเก็บอยู่ที่ Notebook ของผู้จัดการฝ่าย CRM โดยไม่ได้เก็บไว้ใน Share Drive จึงทำให้ไม่ได้รับการ back up ข้อมูล</p> <p><b>วิธีการดำเนินการแก้ไข</b></p> <p>ผู้จัดการฝ่าย CRM ดำเนินการขอสิทธิ์ใช้งาน Share drive เพื่อเก็บข้อมูลแล้ว ดำเนินการเสร็จสิ้น: วันที่ 4 มิถุนายน 2567 (ตามเอกสาร “แบบคำขอลิขิต และขอยกเลิกผู้ใช้ระบบสารสนเทศ” ที่ส่งมาให้)</p>	ได้รับการแก้ไขแล้ว (Incident no longer subject to action)
พ.ศ. 2567 - พ.ศ. 2567	<p><b>ข้อบกพร่อง</b></p> <p>จากการตรวจสอบผลทดสอบการกู้คืนข้อมูลสำรอง (Restore Backup) จากเอกสารการทดสอบ Business Continuity Plan ของ INET พบว่าระยะเวลาในการทดสอบการ restore ไม่สอดคล้องกับ “ระเบียบปฏิบัติเรื่อง การสำรองและการกู้คืนข้อมูล (Backup and Recovery Procedure) (SP-IT-03)” ซึ่งกำหนดให้ทดสอบการกู้คืนข้อมูลทำการสำรองไว้ ทุกๆ 6 เดือน แต่ผลในการทดสอบการกู้คืนข้อมูลสำรองของ INET มีดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ครั้งที่ 1 : วันที่ 20 ตุลาคม 2565</li> <li>-ครั้งที่ 2 : วันที่ 30 พฤษภาคม 2566 ห่างจากครั้งที่ 1 เป็นเวลา 7 เดือน</li> <li>-ครั้งที่ 3 : วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2567 ห่างจากครั้งที่ 2 เป็นเวลา 9 เดือน</li> </ul> <p><b>วิธีการดำเนินการแก้ไข</b></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.ต. ได้ตรวจสอบประสิทธิภาพระบบการควบคุมภายในทางบัญชีของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ในการกำหนดขอบเขตการปฏิบัติงานตรวจสอบให้รัดกุมและเหมาะสม โดยจากการตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ทางผู้สอบบัญชีไม่มีประเด็นข้อสังเกตในระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นเกี่ยวกับการควบคุมภายใน : ไม่มี

ต่างจากความเห็นของคณะกรรมการบริษัทหรือไม่

ผู้สอบบัญชีมีข้อสังเกตเกี่ยวกับการควบคุมภายในของบริษัทหรือไม่ : ไม่มี

### 9.1.4 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบต่อการดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

หัวหน้างานตรวจสอบภายใน : บริการจากหน่วยงานภายนอก (Outsource)

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัท บีเค ไอเอ แอนด์ โอซี จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบภายในประจำปี 2566 ของบริษัทฯ และได้แต่งตั้งนางสาวบุญณี กุศลโสภิต เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน โดยพิจารณาแล้วว่ามีวุฒิการศึกษา ประสบการณ์ การอบรม ที่เหมาะสมเพียงพอในการปฏิบัติหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ รวมทั้งมีความเป็นอิสระในการดำเนินงาน เพื่อทำการตรวจสอบและประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามระบบของบริษัทฯ โดยผู้ตรวจสอบภายในได้มีการประสานงานร่วมกันกับบุคลากรทุกฝ่ายงานของบริษัทฯ ติดตามการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในให้เป็นไปตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายใน รวมไปถึงจัดทำรายงานผลการประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และนำเสนอรายงานให้แก่ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบทราบโดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ (รายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏในเอกสารแนบ 3 “รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน”)

#### 9.1.5 การแต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

การแต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้าย : มี  
หัวหน้างานตรวจสอบภายใน  
ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบหรือไม่

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัท บีเค ไอเอ แอนด์ โอซี จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบภายในประจำปี 2566 ของบริษัทฯ และได้แต่งตั้งนางสาวบุญณี กุศลโสภิต เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน โดยพิจารณาแล้วว่ามีวุฒิการศึกษา ประสบการณ์ การอบรม ที่เหมาะสมเพียงพอในการปฏิบัติหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ รวมทั้งมีความเป็นอิสระในการดำเนินงาน เพื่อทำการตรวจสอบและประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามระบบของบริษัทฯ โดยผู้ตรวจสอบภายในได้มีการประสานงานร่วมกันกับบุคลากรทุกฝ่ายงานของบริษัทฯ ติดตามการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในให้เป็นไปตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายใน รวมไปถึงจัดทำรายงานผลการประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และนำเสนอรายงานให้แก่ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบทราบโดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ (รายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏในเอกสารแนบ 3 “รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน”)

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

## 9.2 รายการระหว่างกัน

### รายการระหว่างกัน

บริษัทมีการทำรายการระหว่างกันหรือไม่ : มี

#### 9.2.1 - 9.2.2 ชื่อกลุ่มบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ลักษณะความสัมพันธ์ และข้อมูลรายการระหว่างกัน

##### บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

ชื่อบุคคลหรือนิติบุคคล /ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์	ข้อมูล ณ วันที่
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด ประกอบธุรกิจขายปลีกเฟอร์นิเจอร์ ชนิดโซฟาในครัวเรือน ประกอบกิจการ จำหน่ายชิ้นวางสินค้าต่าง ๆ	<ul style="list-style-type: none"><li>• นายนพพล ชุกกลิน ซึ่งเป็นกรรมการบริษัท กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ RBS โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 98.09</li><li>• นายนพพล ชุกกลิน ซึ่งเป็นกรรมการบริษัท ประธานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และประธานกรรมการบริหาร ของบริษัท</li></ul>	31 ธ.ค. 2567
บริษัท นิวโปรเกรส (ประเทศ ไทย) จำกัด เดิมประกอบธุรกิจให้บริการดำเนินการ การขายสินค้าผ่านการโทรออก ทางโทรศัพท์ และในปัจจุบันได้มีการ เปลี่ยนธุรกิจเป็นร้านอาหาร และ ภัตตาคารแล้ว	<ul style="list-style-type: none"><li>• ในอดีตนายศรีณย์ เวชสุภาพร เป็นผู้ถือหุ้นของ New Progress โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 40.00 เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2565</li><li>• นายศรีณย์ฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นทั้งหมดใน New Progress ให้กับบุคคลอื่นที่ไม่มีความเกี่ยวข้อง โดยปัจจุบันไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นและมีความเกี่ยวข้องใดๆในบริษัท</li></ul>	31 ธ.ค. 2567
นายศรีณย์ เวชสุภาพร -	นายศรีณย์ ซึ่งเป็น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 50.56	31 ธ.ค. 2567



## รายละเอียดรายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2565	2566	2567
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด			
<b>รายการที่ 1</b>  <u>ลักษณะรายการ</u>  ซื้อสินทรัพย์ ค่าขนส่งเพิ่มเติม ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร  <u>รายละเอียด</u>  ซื้อโต๊ะทำงาน ค่าขนส่งโต๊ะทำงาน ค่าที่ปรึกษา  <u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u>  ในปี 2565 บริษัทฯ ได้ซื้อสินทรัพย์ประเภท โต๊ะทำงานจากบริษัท รีเทล บิซิเนสโซลูชั่นส์ จำกัด เพื่อนำไปติดตั้งที่อาคารสำนักงานชั่วคราวที่เรือนจำสมุทรปราการ ในปี 2566 บริษัทฯ ได้ซื้อสินทรัพย์ประเภท โต๊ะทำงานจากบริษัท รีเทล บิซิเนสโซลูชั่นส์ จำกัด เพื่อนำไปติดตั้งที่อาคารสำนักงานชั่วคราวที่ถนนพหลโยธินและถนนพหลโยธินบุรี โดยจะมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งเพื่อนำไปติดตั้งเพิ่มเติม และการซื้อดังกล่าวอยู่ระหว่างการชำระเงินตามรอบการจ่ายเงินจึงเกิดเป็นค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ในปี 2567 มีรายการซื้อสินทรัพย์รวมค่าขนส่ง โดยบริษัทฯ ได้สั่งซื้อโต๊ะทำงานจาก บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด สำหรับนำไปติดตั้งและใช้งาน ณ เรือนจำชลบุรี(ส่วนเพิ่ม) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานปกติของบริษัท  ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาในการจัดซื้อสินทรัพย์รายการดังกล่าวจากผู้เสนอราคาอื่นแล้วพบว่า บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด (RBS) มีราคาถูกกว่า รวมถึงมีเงื่อนไขการขายที่เทียบเคียงได้เมื่อเทียบกับผู้เสนอราคาอื่น  <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u>  คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบกับบริษัทฯ มีการคิดค่าบริการ โดยราคาและเงื่อนไขการให้บริการดังกล่าวเป็นไปตามกระบวนการทำงานคู่มือของบริษัทฯ และมีเงื่อนไขการคำนวณที่คิดกับลูกค้ารายอื่น	140,380.00	419,220.00	101,200.00
<b>รายการที่ 2</b>  <u>ลักษณะรายการ</u>  ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย  <u>รายละเอียด</u>  รายการซื้อโต๊ะรอการชำระเงินตามรอบ	159,815.00	236,384.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2565	2566	2567
<p><u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u></p> <p>รายการซื้อทรัพย์สินที่อยู่ระหว่างการชำระเงินตามรอบการจ่ายเงินจึงเกิดเป็นค่าใช้จ่ายค้างจ่าย</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ</p>			
บริษัท นิวโพเอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด			
<p><b>รายการที่ 1</b></p> <p><u>ลักษณะรายการ</u></p> <p>รายได้อื่น</p> <p><u>รายละเอียด</u></p> <p>รายได้ค่าบริการ-การตลาด</p> <p><u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u></p> <p>บริษัทฯ ได้รับการว่าจ้างจาก บริษัท นิวโพเอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด ตามสัญญาจ้างบริหารงานการขาย</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล ประกอบกับราคาดังกล่าวเป็นราคาเดียวกันกับลูกค้ารายอื่น และมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม</p>	75,000.00	0.00	0.00
<p><b>รายการที่ 2</b></p> <p><u>ลักษณะรายการ</u></p> <p>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ</p> <p><u>รายละเอียด</u></p> <p>ค่าส่งเสริมการขาย</p> <p><u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u></p> <p>ว่าจ้างในการทำรายการส่งเสริมการตลาด ซึ่งเป็นราคาเดียวกันกับลูกค้ารายอื่น และมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล ประกอบกับราคาดังกล่าวเป็นราคาเดียวกันกับลูกค้ารายอื่น และมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม</p>	999,396.28	0.00	0.00
นายศรัณย์ เวชสุภาพร			
<b>รายการที่ 1</b>	480,000.00	0.00	0.00

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการสิ้นสุดรอบปีบัญชี (บาท)		
	2565	2566	2567
<p><u>ลักษณะรายการ</u></p> <p>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</p> <p><u>รายละเอียด</u></p> <p>ค่าเช่ารถยนต์ ค่าตอบแทนผู้บริหาร</p> <p><u>ความจำเป็น/ความสมเหตุสมผล</u></p> <p>บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่ารถยนต์จากคุณศรัณย์ เวชสุภาพร เพื่อใช้เป็นรถยนต์ประจำตำแหน่งของผู้บริหาร โดยคิดค่าเช่าในอัตราเดือนละ 60,000 บาท และบริษัทฯ ได้มีการพิจารณาค่าเช่าจากทางคู่ค้ารายอื่นเทียบเคียง โดยอัตราค่าเช่าดังกล่าวเป็นอัตราค่าเช่าที่อยู่ในช่วงเดียวกันกับที่เสนอโดยคู่ค้ารายอื่น</p> <p>ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เช่าถึงเดือนสิงหาคม 2565 และยกเลิกสัญญาเช่าดังกล่าวแล้วในเดือนกันยายน 2565</p> <p>และในส่วนของการตอบแทนผู้บริหาร ในปี 2565 เป็นรายการที่จ่ายให้กับผู้บริหารที่บริหารงานให้กับ บริษัทฯ ตามมติในรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2564 วงเงินไม่เกิน 1.50 ล้านบาท</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล และในส่วนของการเช่ารถยนต์ได้มีการตรวจสอบราคาในการเช่ารถยนต์ดังกล่าวว่ามีอัตราค่าเช่าอยู่ในช่วงเดียวกันกับที่เสนอโดยคู่ค้ารายอื่นแล้ว</p>			

### 9.2.3 นโยบายและแนวโน้มนการทำรายการระหว่างกันในอนาคตรวมทั้งการปฏิบัติตามข้อผูกพันที่บริษัทให้ไว้ในหนังสือชี้ชวน

#### มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงหน้าที่ในการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันตามที่ตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ประกาศกำหนด โดยบริษัทฯ ได้มีการอนุมัตินโยบายรายการระหว่างกันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (บริษัทมหาชนจำกัด) ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2566 ซึ่งได้กำหนดหลักเกณฑ์และขั้นตอนในการทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน ดังนี้

ภายใต้การดำเนินการตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการและขั้นตอนในการทำรายการระหว่างกัน ดังนี้

1. การพิจารณาการทำรายการระหว่างกัน บริษัทฯ จะใช้เกณฑ์เช่นเดียวกับลูกค้าทั่วไป และ/หรือบุคคลทั่วไป รวมทั้งเป็นไปตามขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานตามปกติของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนการดำเนินกิจการ ซึ่งต้องเป็นธรรมและสมเหตุสมผลและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ
2. กรณีที่ไม่มีราคากลาง บริษัทฯ จะพิจารณาเปรียบเทียบราคาสินค้าหรือบริการกับราคาภายนอก ภายใต้เงื่อนไขที่เหมือนหรือคล้ายคลึงกัน
3. บริษัทฯ อาจใช้ประโยชน์จากรายงานของผู้ประเมินอิสระที่อยู่ในบัญชีรายชื่อของสำนักงานก.ล.ด. ซึ่งแต่งตั้งโดยบริษัทฯ มาทำการเปรียบเทียบราคาสำหรั้งรายการระหว่างกันที่สำคัญ เพื่อให้ง่ายต่อความเข้าใจว่าราคากลางสมเหตุสมผลและเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ
4. การทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ ที่กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือมีผลประโยชน์เกี่ยวข้อง ที่ไม่ใช่รายการดำเนินการธุรกิจตามปกติ หรือมีเงื่อนไขทางราคาแตกต่างจากการทำรายการกับลูกค้าทั่วไป หรือบุคคลภายนอกจะดำเนินการได้ต่อเมื่อได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทด้วยเสียงข้างมาก ซึ่งจะต้องไม่มีกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือมีผลประโยชน์เกี่ยวข้องเข้าร่วมพิจารณาอนุมัติรายการนั้น และต้องไม่มีเงื่อนไขหรือข้อกำหนดพิเศษผิดไปจากปกติ ตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้ หากเรื่องดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก็ให้ดำเนินการตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องต่อไป

5. หากบริษัทฯ มีรายการระหว่างกันอื่นๆ ที่เข้าข่ายตามประกาศข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือสำนักงานก.ล.ด. ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอย่างเคร่งครัด
6. บริษัทฯ ต้องเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือรายการระหว่างกัน ตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด และตามหลักเกณฑ์มาตรฐานการบัญชี โดยเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี รายงานประจำปี หรือแบบรายงานอื่นใด ตามแต่กรณี
7. ให้มีการสอบทานการทำรายการระหว่างกันตามแผนงานตรวจสอบ โดยส่วนงานตรวจสอบภายใน ซึ่งต้องรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และมีมาตรการควบคุม ตรวจสอบ ดูแลให้มีการสุ่มสอบทานความผิดปกติของการทำรายการจริง ถูกต้องตรงตามสัญญาหรือนโยบายหรือเงื่อนไขที่กำหนดไว้
8. ให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาสอบทานและรับรองรายการระหว่างกัน พร้อมทั้งรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการบริษัทตามรอบระยะเวลาการจัดทำรายงานทางการเงิน

## แนวโน้มในการทำรายการเกี่ยวโยงกันในอนาคต

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

ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระที่เกี่ยวข้องกับรายการดังกล่าวในกรณีที่เป็นการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ 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 สวณศิลป์พงศ์ | ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ |
| 2. พลตำรวจโทยิ่งยศ เทพจำนงค์ | กรรมการตรวจสอบ          |
| 3. นายจิตติชัย แสงทอง        | กรรมการตรวจสอบ          |

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทและตามขอบเขตความผิดชอบที่ได้กำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งสอดคล้องตามแนวทางปฏิบัติที่ดีของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยสอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เพียงพอ มีการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ มุ่งเน้นการเป็นองค์กรโปร่งใส มีการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เชื่อมโยงเป้าหมายขององค์กรและฝ่ายตรวจสอบภายในให้เป็นเป้าหมายเดียวกัน เพื่อยกระดับคุณภาพการตรวจสอบภายในที่สามารถสร้างคุณค่าเพิ่มอย่างยั่งยืนให้แก่บริษัทฯ โดยคำนึงถึงความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างรอบด้านในปี 2565 ปี 2566 และปี 2567 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมรวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง 1 ครั้ง และ 5 ครั้งตามลำดับ รวมทั้งได้ประชุมร่วมกับผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีภายนอกในเรื่องที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการร่วมประชุมกับฝ่ายจัดการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบทุกครั้ง สรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบได้ดังนี้

### 1. การสอบทานรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานรายงานทางการเงินรายไตรมาสและรายงานทางการเงินประจำปี 2565 ปี 2566 และปี 2567 ของบริษัทร่วมกับฝ่ายจัดการของบริษัท ฝ่ายตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชีของบริษัท โดยได้สอบถามผู้สอบบัญชีในเรื่อง ความถูกต้องของรายงานทางการเงิน การปรับปรุงรายการบัญชีที่สำคัญ รวมถึง การประมาณการทางบัญชี ซึ่งมีผลกระทบต่อรายงานทางการเงิน ความเพียงพอเหมาะสมของวิธีการบันทึกบัญชีและขอบเขตการตรวจสอบ การเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วน เพียงพอ และความมีอิสระของผู้สอบบัญชี เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายและมาตรฐานบัญชีตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป มีความเชื่อถือได้และทันเวลา รวมทั้ง มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ เป็นประโยชน์กับผู้ใช้ง่ายรายรายงานทางการเงิน

### 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

คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าการตกลงเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้ง ทางผลประโยชน์ มีความโปร่งใส เป็นธรรม และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อการดำเนินงานของบริษัท และ ผู้ถือหุ้นด้วยเงื่อนไขที่เป็นไปตามปกติธุรกิจเสมือนที่ทำ กับบุคคลภายนอก ตลอดจนดูแลให้มีการเปิดเผย ข้อมูลสารสนเทศอย่างครบถ้วน ถูกต้อง และเพียงพอตามกฎหมายและกฎระเบียบของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

### **4. การสอบทานการบริหารความเสี่ยง**

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการบริหารความเสี่ยง รวมถึงนโยบายการบริหารความเสี่ยง แผนงานและแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ร่วมกับฝ่ายจัดการอย่างสม่ำเสมอ โดยมีคณะทำงานบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยงให้ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงและจัดทำแผนการจัดการความเสี่ยง เพื่อป้องกันหรือลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะเพื่อให้เกิดการพัฒนา และปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้บริษัทได้มีการประเมินสถานการณ์และความเสี่ยงใหม่ที่เกิดขึ้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลง เป็นระยะ ๆ พร้อมทั้งกำหนดแนวทางการปฏิบัติงานและมาตรการในการควบคุมกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างต่อเนื่องไม่หยุดชะงัก

คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าบริษัท มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมและเพียงพอกับสภาพ การดำเนิน ธุรกิจโดยมีการประเมินความเสี่ยง การบริหารความเสี่ยงและการติดตามความคืบหน้า รวมทั้งมีการทบทวนความเสี่ยงให้ สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังมองหาและสร้าง โอกาสในการทำธุรกิจเพิ่มเติมแม้ ได้รับผลกระทบจากวิกฤตได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอ

### **5. การปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ**

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนด ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายอื่นที่สำคัญและเกี่ยวข้องกับการดำเนิน ธุรกิจของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่า การปฏิบัติงานของบริษัทมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการควบคุม และการติดตามในประเด็นต่าง ๆ ที่สำคัญ



ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่า 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 พิจารณาก่อนการลงข้อร้องเรียนที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย ตลอดจนได้มีมาตรการคุ้มครองโดยไม่เปิดเผย ผู้แจ้งข้อมูลและถือเป็นความลับ

## 7. การพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าสอบบัญชีประจำปี 2568

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีมติเห็นชอบให้ผู้สอบบัญชีจากบริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2568 และเสนอให้คณะกรรมการบริษัท นำเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี เพื่อพิจารณาแต่งตั้ง ผู้สอบบัญชีและอนุมัติค่าสอบบัญชีประจำปี 2568

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

ในนามคณะกรรมการตรวจสอบ

(นายระพีพัฒน์ สวนศิลป์พงศ์)

ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

## รายงานของผู้สอบบัญชีอนุญาต

รายงานผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นบริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ซึ่งประกอบด้วย งบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ งบเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงิน รวมถึงข้อมูลนโยบายการบัญชีที่มีสาระสำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่างบการเงินข้างต้นแสดงฐานะการเงินของบริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์การแสดงความเห็น

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

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ คือ เรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินโดยรวม และในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบ
รายได้จากการขาย  บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายและให้บริการจำหน่ายสินค้าทางโทรศัพท์ผ่านระบบการและตัวแทน ทำให้วิธีการรับรู้	

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบ
<p>รายได้จากการขายและให้บริการมีความหลากหลายแตกต่างกันตามลักษณะการโอนการควบคุมสินค้าให้แก่ลูกค้าและให้บริการแก่ลูกค้า รวมถึงความซับซ้อนในการกำหนดนโยบายการบัญชีและขั้นตอนการบันทึกบัญชีรายได้จากการขายและให้บริการเป็นรายการบัญชีที่มีมูลค่าสูงเป็นนัยสำคัญ ทั้งนี้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 รายได้จากการขายแสดงมูลค่าตามบัญชี จำนวนเงิน 181.56 ล้านบาท ตามหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 19</p> <p>ข้าพเจ้าเห็นว่ารายการบัญชีรายได้จากการขายเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบเนื่องจากเป็นรายการบัญชีที่มีมูลค่าสูงเป็นสาระสำคัญต่องบการเงิน</p>	<p>วิธีการตรวจสอบรายได้จากการขายนอกจากการสอบถามเพื่อทำความเข้าใจ ยังรวมถึงการสุ่มตรวจสอบดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเมินประสิทธิภาพและทดสอบระบบการควบคุมภายในเกี่ยวข้องกับวงจรรายได้แต่ละประเภท</li> <li>- ตรวจสอบเอกสารรายการขายสินค้าและบริการที่เกิดขึ้นในระหว่างปี และตรวจคัดยอดขายสินค้าและให้บริการช่วงก่อนและหลังวันสิ้นปีบัญชี เพื่อทดสอบการโอนการควบคุมเกี่ยวกับส่งมอบสินค้าและการให้บริการแก่ลูกค้าสัมพันธ์กับรอบระยะเวลาบัญชีการรับรู้รายได้จากการขายและให้บริการรวมทั้งสอดคล้องกับสัญญาทำกับลูกค้า</li> </ul>

## ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ประกอบด้วย ข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงิน และรายงานของผู้สอบบัญชีแสดงในรายงานประจำปี ซึ่งคาดว่ารายงานประจำปีจะถูกจัดเตรียมให้ข้าพเจ้าภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชี

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวเนื่องกับการตรวจสอบงบการเงิน คือ การอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเพื่อดำเนินการแก้ไขข้อมูลแสดงขัดต่อข้อเท็จจริง

## ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต่องบการเงิน

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงินเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินปราศจากการแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

การจัดทำงานการเงิน ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง เปิดเผยเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานต่อเนื่องและการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่อง เว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจจะเลิกบริษัทหรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัท

### **ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงิน**

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินจากการใช้งบการเงินเหล่านี้

การตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเกี่ยวกับผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงิน ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีเพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงไม่พบข้อมูลขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงเกิดจากข้อผิดพลาด เนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการแสดงผลข้อมูล การแสดงผลข้อมูลไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบเหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร
- สรุปลักษณะความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหารและจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญเกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า โดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูล

ในงบการเงินที่เกี่ยวข้อง หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้บริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง

- ประเมินการนำเสนอโครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างงบการเงินแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบทำให้นำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควร

ข้าพเจ้าสื่อสารกับผู้มีส่วนที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามวางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญพบจากการตรวจสอบรวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายใน หากข้าพเจ้าพบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าให้คำรับรองแก่ผู้มีส่วนที่ในการกำกับดูแลแล้วข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณเกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระ และสื่อสารกับผู้มีส่วนที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่น ซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระและดำเนินการเพื่อจัดอุปสรรคหรือมาตรการป้องกันของข้าพเจ้า

เรื่องสื่อสารกับผู้มีส่วนที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญมากที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าอธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชี เว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ยากจะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว

(นางสาววรารักษ์ กาญจนรัศมีโชติ)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เลขทะเบียน 9927

บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด

กรุงเทพมหานคร

วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2568

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบการเงินและรายงานผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

## งบการเงิน



บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

บาท

	หมายเหตุ	2567	2566
<b>สินทรัพย์</b>			
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	5	84,068,996	39,381,347
เงินลงทุนระยะสั้น	6	30,478,060	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	7	4,909,683	4,662,831
รายได้ค้างรับ	8	2,052,392	149,696
สินค้าคงเหลือ	9	4,961,062	4,479,602
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	10	2,787,124	6,862,184
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>		<b>129,257,317</b>	<b>55,535,660</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>			
เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกัน	11	10,000,000	10,000,000
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	12	73,752,499	44,346,916
สินทรัพย์สิทธิการใช้	13	2,186,753	431,035
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	14	1,166,664	849,486
สินทรัพย์ภายใต้เงินได้รอการตัดบัญชี	26	711,436	447,591
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		397,600	385,600
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>		<b>88,214,952</b>	<b>56,460,628</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>		<b>217,472,269</b>	<b>111,996,288</b>

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

บาท

	หมายเหตุ	2567	2566
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>			
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	16	30,533,795	23,942,419
<b>หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี</b>			
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	13	992,839	228,923
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	18	13,017	111,543
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	17	3,696,721	2,027,464
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>		<b>36,447,037</b>	<b>27,205,915</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>			
หนี้สินตามสัญญาเช่า	13	1,089,418	120,523
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	18	902,188	735,351
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>		<b>1,991,606</b>	<b>855,874</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>		<b>38,438,643</b>	<b>28,061,789</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>			
<b>ทุนเรือนหุ้น</b>			
หุ้นสามัญ	21	90,000,000	65,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	21	70,790,143	-
<b>กำไรสะสม</b>			
จัดสรรแล้ว - สำรองตามกฎหมาย		5,995,185	5,217,236
ยังไม่ได้จัดสรร	23	12,248,298	13,717,263
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>		<b>179,033,626</b>	<b>83,934,499</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>		<b>217,472,269</b>	<b>111,996,288</b>

## บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

## งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

บาท

	หมายเหตุ	2567	2566
รายได้จากการขายและบริการ	19	181,559,109	173,109,557
ต้นทุนขายและบริการ		(67,748,209)	(73,090,841)
กำไรขั้นต้น		113,810,900	100,018,716
รายได้อื่น	19	14,559	5,875
ค่าใช้จ่ายในการขาย	25	(58,466,625)	(50,849,223)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	25	(37,168,408)	(33,793,876)
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน		18,190,426	15,381,492
รายได้ทางการเงิน		696,620	290,880
ต้นทุนทางการเงิน		(150,577)	(29,037)
กำไรก่อนภาษีเงินได้		18,736,469	15,643,335
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	26	(3,177,485)	(3,115,103)
กำไรสำหรับปี		15,558,984	12,528,232
ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น			
รายการไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง			
ผลขาดทุนจากประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์			
ประกันภัยสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	18	-	(385,576)
ภาษีเงินได้รายการไม่ถูกจัดประเภทใหม่			
ไว้ในกำไรหรือขาดทุน	26	-	77,115
ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น - สุทธิจากภาษีเงินได้		-	(308,461)
กำไรเบ็ดเสร็จรวม		15,558,984	12,219,771
กำไรต่อหุ้น	27		
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน		0.102	0.126
จำนวนหุ้นสามัญถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)		151,857,923	99,808,219

## บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

## งบเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

บาท

	หมายเหตุ	ทุนที่ออก และชำระแล้ว	ส่วนเกิน มูลค่าหุ้นสามัญ	กำไรสะสม		รวม
				จัดสรรแล้ว	ยังไม่ได้จัดสรร	
				สำรองตามกฎหมาย		
ยอดยกมา ณ วันที่ 1 มกราคม 2566		46,000,000	-	1,000,000	41,134,728	88,134,728
เพิ่มทุนหุ้นสามัญ	21	19,000,000	-	-	-	19,000,000
เงินปันผลจ่าย	22	-	-	-	(35,420,000)	(35,420,000)
กำไรเบ็ดเสร็จรวม		-	-	-	12,219,771	12,219,771
สำรองตามกฎหมาย	22, 23	-	-	4,217,236	(4,217,236)	-
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566		65,000,000	-	5,217,236	13,717,263	83,934,499
เพิ่มทุนหุ้นสามัญ	21	25,000,000	70,790,143	-	-	95,790,143
เงินปันผลจ่าย	22	-	-	-	(16,250,000)	(16,250,000)
กำไรเบ็ดเสร็จรวม		-	-	-	15,558,984	15,558,984
สำรองตามกฎหมาย	23	-	-	777,949	(777,949)	-
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567		90,000,000	70,790,143	5,995,185	12,248,298	179,033,626

## บริษัท ไลน์ คอล จำกัด (มหาชน)

## งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

บาท

	2567	2566
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>		
กำไรสำหรับปี	15,558,984	12,528,232
รายการปรับกระทบกำไรสำหรับปีเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน		
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	5,070,119	3,462,520
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายทรัพย์สิน	155,936	32,212
ต้นทุนทางการเงิน	122,338	22,902
ดอกเบี้ยรับ	(696,620)	(290,880)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	3,177,485	3,115,103
<b>กระแสเงินสดจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน</b>	<b>23,388,242</b>	<b>18,870,089</b>
<b>สินทรัพย์ดำเนินงาน ลดลง(เพิ่มขึ้น)</b>		
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(204,036)	114,835
รายได้ค้างรับ	(1,902,695)	(149,696)
สินค้าคงเหลือ	(481,460)	39,851
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	4,075,060	(5,569,581)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(12,000)	(130,000)
<b>หนี้สินดำเนินงาน เพิ่มขึ้น(ลดลง)</b>		
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	6,490,315	463,679
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,669,257	(613,729)
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	68,311	(694,432)
<b>กระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>33,090,994</b>	<b>12,331,016</b>
รับดอกเบี้ย	653,804	317,007
จ่ายภาษีเงินได้	(3,126,231)	(3,727,471)
<b>กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>30,618,567</b>	<b>8,920,552</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>		
เงินลงทุนระยะสั้น(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(30,478,060)	255,570
เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกันลดลง	-	200,000
ซื้ออุปกรณ์ และก่อสร้างอาคาร	(32,919,676)	(7,030,182)
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(659,800)	(751,173)
<b>กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(64,057,536)</b>	<b>(7,325,785)</b>

บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

บาท

	2567	2566
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน		
จ่ายชำระหนี้คืนหนี้สินตามสัญญาเช่า	(1,302,248)	(904,670)
เพิ่มทุนหุ้นสามัญ	95,790,143	19,000,000
จ่ายเงินปันผล	(16,250,000)	(35,420,000)
จ่ายต้นทุนทางการเงิน	(111,277)	(30,457)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	78,126,618	(17,355,127)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	44,687,649	(15,760,360)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี	39,381,347	55,141,707
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันปลายปี	84,068,996	39,381,347

## หมายเหตุประกอบงบการเงิน

## บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน)

### หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

#### 1. ข้อมูลทั่วไป

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

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

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

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่

	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	สัญชาติ	ร้อยละ	
			สัดส่วนการถือหุ้น	
			31 ธันวาคม	
			2567	2566
นายศรัณย์ เวชสุภาพร		ไทย	51	70
นายณพพล ชุกกลิน		ไทย	18	25

งบการเงินได้รับการอนุมัติให้ออกโดยคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2568

#### 2. เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน

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



งบการเงินฉบับภาษาไทยจัดทำและแสดงหน่วยเงินตราเป็นสกุลเงินบาทซึ่งเป็นสกุลเงินใช้ในการดำเนินงานของบริษัทและนำเสนอเพื่อวัตถุประสงค์ของการรายงานเพื่อใช้ในประเทศไทยเป็นทางการตามกฎหมายและงบการเงินฉบับภาษาอังกฤษแปลจากงบการเงินฉบับภาษาไทย

การจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ผู้บริหารต้องใช้ดุลยพินิจประมาณการและข้อสมมติฐานหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อการปฏิบัติตามนโยบายการบัญชีของบริษัทและการรายงานจำนวนเงินเกี่ยวกับสินทรัพย์ หนี้สิน รายได้ และค่าใช้จ่าย ประมาณการและข้อสมมติฐานมาจากประสบการณ์ในอดีตและปัจจัยต่าง ๆ ผู้บริหารมีความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลภายใต้สภาวะการณ์แวดล้อมนั้นซึ่งไม่อาจอาศัยข้อมูลจากแหล่งอื่นและนำไปสู่การตัดสินใจเกี่ยวกับการกำหนดจำนวนสินทรัพย์และหนี้สินนั้น ๆ ดังนั้น ผลเกิดขึ้นจริงจากการตั้งข้อสมมติฐานต่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินอาจแตกต่างไปจากประมาณการ

ประมาณการและข้อสมมติฐานใช้ในการจัดทำงบการเงินได้รับการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ การปรับประมาณการทางบัญชีบันทึกในงวดบัญชีซึ่งประมาณการได้รับการทบทวน หากการปรับประมาณการกระทบเฉพาะงวดบัญชีนั้น และบันทึกในงวดบัญชีปรับประมาณการและงวดบัญชีในอนาคตหากการปรับประมาณการกระทบทั้งงวดบัญชีปัจจุบันและอนาคต

### **มาตรฐานการรายงานทางการเงินใหม่**

#### **ก) มาตรฐานการรายงานทางการเงินเริ่มมีผลบังคับใช้ในปีปัจจุบัน**

ระหว่างปี บริษัทนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุง รวมทั้งแนวปฏิบัติทางบัญชี จำนวนหลายฉบับ ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีเริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2567 มาถือปฏิบัติ มาตรฐานรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้เนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการอธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติทางการบัญชีและแนวปฏิบัติทางบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ฝ่ายบริหารประเมินว่าในปีที่เริ่มนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัติไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของบริษัท

#### **ข) มาตรฐานการรายงานทางการเงินมีผลบังคับใช้ในอนาคต**

สภาวิชาชีพบัญชีประกาศใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุง จำนวนหลายฉบับ ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีเริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2568 มาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้เนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการอธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติทางการบัญชีและแนวปฏิบัติทางบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ฝ่ายบริหารบริษัทเชื่อว่าการปรับปรุงมาตรฐานการรายงานทางการเงินไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินบริษัท

### 3. นโยบายการบัญชีสำคัญ

#### เกณฑ์การวัดค่าการจัดทางการเงิน

งบการเงินจัดทำโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิม นอกจากเปิดเผยไว้ในหัวข้ออื่นในนโยบายการบัญชีสำคัญและหมายเหตุประกอบงบการเงินอื่น

#### รายได้

บริษัทถือว่าเกิดสัญญาทำกับลูกค้า เมื่อบริษัทเข้าผูกพันในข้อตกลงกับคู่สัญญาก่อนให้เกิดสิทธิและภาระผูกพันใช้บังคับบริษัทระบุนภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา และปันส่วนราคาของรายการให้แก่ภาระที่ต้องปฏิบัติซึ่งรวมอยู่ในสัญญาตามเกณฑ์เหมาะสม

รายได้จากสัญญาทำกับลูกค้ารับรู้เมื่อบริษัทโอนอำนาจควบคุมในสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้า โดยแสดงตามมูลค่าของสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับสำหรับสินค้าหรือบริการส่งมอบโดยไม่รวมจำนวนเงินเก็บแทนบุคคลที่สาม ภาษีมูลค่าเพิ่มและแสดงสุทธิจากส่วนลดการค้าและส่วนลดตามปริมาณ ทั้งนี้ บริษัทอาจโอนอำนาจควบคุมในสินค้าหรือบริการตลอดช่วงเวลาหนึ่ง หรือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ซึ่งขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของสัญญาและกฎหมายใช้กับสัญญา

สินทรัพย์ตามสัญญาแสดงด้วยมูลค่าสุทธิหลังจากค่าเผื่อจากการยกเลิกสัญญา

ค่าเผื่อจากการยกเลิกสัญญาโดยส่วนใหญ่ประเมินจากการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ การคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้า และข้อมูลการยกเลิกสัญญาในอดีต สินทรัพย์ตามสัญญาถูกตัดจำหน่ายเมื่อยกเลิกสัญญา

#### ประมาณการรับคืน

ประมาณการรับคืนสินค้าเป็นประมาณการจากข้อมูลในอดีตซึ่งคำนวณจากยอดขาย รับคืนสินค้าเกิดขึ้นจริงโดยแยกตามลูกค้าหรือกลุ่มลูกค้า ช่องทางการขาย เงื่อนไขการขายและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน เพื่อบันทึกลดยอดขายกับหนี้สินเงินคืนและลดต้นทุนขายกับสิทธิในสินค้าจะได้รับคืน พร้อมทั้งประมาณการมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับของสิทธิในสินค้าจะได้รับคืนเสมือนหนึ่งสินค้าคงเหลือ

บริษัทไม่รับรู้รายได้ถ้าฝ่ายบริหารยังควบคุมหรือบริหารสินค้าที่ขายไปแล้วหรือมีความไม่แน่นอนที่มีนัยสำคัญในการได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากการขายสินค้า และไม่อาจวัดมูลค่าของจำนวนรายได้และต้นทุนเกิดขึ้นได้อย่างน่าเชื่อถือหรือมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่จะต้องรับคืนสินค้า

#### ขายสินค้าและบริการ

รายได้จากการขายสินทรัพย์รับรู้เมื่อลูกค้าได้รับโอนอำนาจควบคุมสินค้าซึ่งโดยปกติธุรกิจเกิดขึ้นเมื่อบริษัทส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า สำหรับสัญญาให้สิทธิลูกค้าสามารถคืนสินค้า รายได้รับรู้ด้วยจำนวนที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ในระดับสูงมากกว่าจะไม่มีการกลับรายการอย่างมีนัยสำคัญของรายได้รับรู้สะสม ดังนั้น รายได้รับรู้หลังจากปรับปรุงประมาณการรับคืนสินค้า

รายได้จากการให้บริการรับจ้างจำหน่ายสินทรัพย์รับรู้รายได้เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับคำสั่งซื้อของลูกค้าจากบริษัทและผู้ว่าจ้างสามารถดำเนินการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า

## รายได้ดอกเบี้ย

รายได้ดอกเบี้ยรับรู้ด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

รายได้ดอกเบี้ยคำนวณโดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงกับมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงิน

## สินทรัพย์และหนี้สินเกิดจากสัญญา

สินทรัพย์เกิดจากสัญญารับรู้เมื่อบริษัทรับรู้รายได้ก่อนมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทน สินทรัพย์เกิดจากสัญญาวัดมูลค่าด้วยมูลค่าสิ่งตอบแทนที่บริษัทคาดว่าจะได้รับหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น สินทรัพย์เกิดจากสัญญาถูกจัดประเภทเป็นลูกหนี้การค้าเมื่อบริษัทมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทน ซึ่งโดยทั่วไปเกิดขึ้นเมื่อบริษัทออกใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้า

หนี้สินเกิดจากสัญญาเป็นภาระผูกพันจะต้องโอนสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า หนี้สินเกิดจากสัญญารับรู้เมื่อบริษัทได้รับชำระหรือมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขในการได้รับสิ่งตอบแทนเรียกคืนไม่ได้จากลูกค้าก่อนบริษัทรับรู้รายได้ที่เกี่ยวข้อง

## ค่าใช้จ่าย

### ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนการกู้ยืมอื่นถือเป็นค่าใช้จ่ายโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงในรอบระยะเวลารายงานเมื่อเกิดรายการ ต้นทุนการกู้ยืมประกอบด้วย ดอกเบี้ยและต้นทุนอื่นเกิดขึ้นจากการกู้ยืม ประมาณการหนี้สินและสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่ายส่วนเพิ่มขึ้นเนื่องจากเวลาผ่านไป

ดอกเบี้ยเป็นส่วนหนึ่งของค่างวดตามสัญญาชำระเงินทุนบันทึกรับรู้โดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

ดอกเบี้ยจ่ายถือเป็นค่าใช้จ่ายตามระยะเวลาของเงินกู้ยืมโดยคำนวณจากยอดเงินต้นคงค้างตามเกณฑ์คงค้างโดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง

### เครื่องมือทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินรับรู้ในงบฐานะการเงินของบริษัทเมื่อบริษัทเป็นคู่สัญญาตามข้อกำหนดของสัญญาเครื่องมือทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรม ต้นทุนการทำรายการซื้อ การออกตราสารสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินซึ่งวัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย หรือวัดมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรับรู้ต้นทุนการทำรายการเป็นการเพิ่มหรือหักจากมูลค่ายุติธรรมสินทรัพย์ทางการเงินหรือหนี้สินทางการเงินและต้นทุนการทำรายการซื้อสินทรัพย์ทางการเงินหรือหนี้สินทางการเงินซึ่งวัดมูลค่าภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนรับรู้ต้นทุนการทำรายการทันทีในกำไรหรือขาดทุน

### จัดประเภทรายการและวัดมูลค่าสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้

บริษัทจัดประเภทรายการสินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้เป็นสินทรัพย์ทางการเงินวัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหรือมูลค่ายุติธรรมตามโมเดลธุรกิจ (Business model) ของบริษัทเพื่อจัดการสินทรัพย์ทางการเงินและตามลักษณะกระแสเงินสดตามสัญญาสินทรัพย์ทางการเงิน โดยจัดประเภทเป็น:

## สินทรัพย์ทางการเงินวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

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

ราคาทุนตัดจำหน่ายด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

วิธีดอกเบี้ยที่แท้จริงเป็นวิธีการคำนวณราคาทุนตัดจำหน่ายของตราสารหนี้และปันส่วนดอกเบี้ยรับ ตลอดช่วงระยะเวลาที่เกี่ยวข้อง ดอกเบี้ยรับ รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนและรวมในรายการ “รายได้ดอกเบี้ยรับ”

เงินลงทุนประเภทมีดอกเบี้ยบันทึกดอกเบี้ยในกำไรหรือขาดทุนด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

## หักกลับ

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินแสดงหักกลับกันในฐานะการเงินเมื่อบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายในการหักกลับ และตั้งใจชำระด้วยเกณฑ์สุทธิ หรือรับรู้สินทรัพย์และชำระหนี้สินพร้อมกัน

## ตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงิน เมื่อสิทธิตามสัญญาเพื่อได้รับกระแสเงินสดจากสินทรัพย์ทางการเงินหมดลง หรือเมื่อโอนสินทรัพย์ทางการเงินและโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์ให้กิจการอื่น บริษัทรับรู้ส่วนได้เสียในสินทรัพย์และหนี้สินเกี่ยวข้องกับจำนวนเงินอาจต้องจ่าย หากบริษัทมีการควบคุมเนื่องจากไม่ได้โอนหรือยังคงไว้ซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนความเป็นเจ้าของสินทรัพย์ทางการเงินที่โอน บริษัทยังคงรับรู้สินทรัพย์ทางการเงินและรับรู้การกู้ยืมที่มีหลักประกันสำหรับสิ่งตอบแทนที่ได้รับ

การตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย ผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์และผลรวมสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับและค้างรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

## ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยวิธีอย่างง่าย (Simplified approach) สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้ อันได้แก่ เงินฝากสถาบันการเงิน ลูกหนี้การค้าและสินทรัพย์เกิดจากสัญญา เงินลงทุนในตราสารหนี้ เงินให้กู้ยืมและสินทรัพย์อื่นบางรายการ

บริษัทรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ เมื่อความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นนับตั้งแต่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกแต่ไม่ด้อยค่าด้านเครดิตหรือเมื่อด้อยค่าด้านเครดิต

จำนวนเงินค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นถูกวัดมูลค่าใหม่ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานเพื่อให้สะท้อนการเปลี่ยนแปลงความเสี่ยงด้านเครดิตจากเคยรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกของเครื่องมือทางการเงินที่เกี่ยวข้อง

## วิธีอย่างง่าย (Simplified approach)

การวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามวิธีอย่างง่ายกับสินทรัพย์ทางการเงินเป็นการคำนวณเพื่อประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองขึ้นอยู่กับข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตจากประสบการณ์ในอดีตของบริษัทปรับปรุงด้วยปัจจัยเฉพาะของลูกหนี้ สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจทั่วไป การคาดการณ์สถานะเศรษฐกิจในอนาคต และการประเมินทิศทางทั้งในปัจจุบันและอนาคต ณ วันที่รายงาน รวมถึงมูลค่าเงินตามเวลาตามความเหมาะสมและพิจารณาจากสถานะคงค้างของลูกหนี้ และการดำรงมูลค่าหลักประกันตามข้อกำหนดในสัญญาเป็นหลัก

ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน บริษัทประเมินว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้อื่น และเงินฝากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับแต่วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหรือไม่ โดยพิจารณาจากอันดับความน่าเชื่อถือด้านเครดิตภายในและภายนอกของคู่สัญญาและสถานะคงค้างของการจ่ายชำระเป็นสำคัญ

การประเมินว่าความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับจากวันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหรือไม่ พิจารณาเป็นรายสัญญาหรือเป็นแบบกลุ่มสินทรัพย์ สำหรับการประเมินการด้อยค่าแบบกลุ่มสินทรัพย์ บริษัทจัดกลุ่มสินทรัพย์ทางการเงินตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกัน เช่น ประเภทสินทรัพย์ สถานการณ์ค้างชำระ และปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น สินทรัพย์ทางการเงินถือว่าด้อยค่าด้านเครดิตเมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งหรือหลายเหตุการณ์ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบต่อประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตของคู่สัญญา คือ ข้อบ่งชี้ว่าคู่สัญญากำลังประสบปัญหาทางการเงินหรือฝ่าฝืนข้อกำหนดตามสัญญา รวมถึงการค้างชำระ

บริษัทรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นปรับปรุงมูลค่าตามบัญชีที่เกี่ยวข้อง ส่วนค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตั้งเพิ่ม (ลด) บันทึบบัญชีเป็นค่าใช้จ่ายในระหว่างงวดในกำไรหรือขาดทุน

## หนี้สินทางการเงิน

หนี้สินทางการเงินรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมและวัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงเป็นวิธีการคำนวณราคาทุนตัดจำหน่ายของหนี้สินทางการเงินและปันส่วนดอกเบี้ยจ่ายตลอดช่วงระยะเวลาที่เกี่ยวข้อง อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง คือ อัตราที่ใช้คิดลดประมาณการเงินสดจ่ายในอนาคต รวมถึงค่าธรรมเนียมและต้นทุนการรับและจ่ายทั้งหมด เป็นส่วนหนึ่งของอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง ต้นทุนการทำรายการ และส่วนเกินหรือส่วนลดมูลค่าอื่น ตลอดจนอายุที่คาดไว้ของหนี้สินทางการเงินหรือระยะเวลาสั้นกว่า เพื่อให้ได้ราคาทุนตัดจำหน่ายหนี้สินทางการเงิน

## ตัดรายการหนี้สินทางการเงิน

บริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงิน เมื่อภาระผูกพันของบริษัทได้ปฏิบัติตามแล้ว ยกเลิก หรือสิ้นสุด ผลแตกต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีของหนี้สินทางการเงินถูกตัดรายการและสิ่งตอบแทนจ่ายและค้างจ่ายรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

## ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นแสดงในราคาตามใบแจ้งหนี้หักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทรับรู้ลูกหนี้เมื่อมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขการได้รับสิ่งตอบแทนตามสัญญา หากบริษัทรับรู้รายได้ก่อนมีสิทธิปราศจากเงื่อนไขการได้รับสิ่งตอบแทน จำนวนสิ่งตอบแทนรับรู้เป็นสินทรัพย์เกิดจากสัญญา คือ รายได้ค้างรับ

บริษัทประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งประมาณการโดยใช้ตารางคำนวณอัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น การจัดกลุ่มลูกหนี้ตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามระยะเวลาเกินกำหนดชำระหนี้ โดยนำข้อมูลผลขาดทุนที่เกิดขึ้นในอดีต การปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้ ตลอดจนการประเมินข้อมูลสภาพการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาพการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

### **ผลประโยชน์พนักงาน**

#### **ผลประโยชน์ระยะสั้นพนักงาน**

ผลประโยชน์ระยะสั้นพนักงานรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อพนักงานทำงาน หนี้สินรับรู้ด้วยมูลค่าคาดว่าจะจ่ายชำระ หากบริษัทมีภาระผูกพันตามกฎหมายหรือภาระผูกพันโดยอนุमानจะต้องจ่ายอันเป็นผลมาจากพนักงานปฏิบัติงานให้ออกดีและภาระผูกพันสามารถประมาณได้อย่างสมเหตุสมผล

#### **ผลประโยชน์หลังออกจากงาน**

บริษัทและพนักงานร่วมกันดำเนินการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเป็นแผนจ่ายสมทบกำหนดการจ่ายสมทบรายเดือนเป็นกองทุนโดยสินทรัพย์ของกองทุนแยกออกจากสินทรัพย์ของบริษัทกองทุนสำรองเลี้ยงชีพได้รับการบริหาร โดยผู้จัดการกองทุนภายนอก

กองทุนสำรองเลี้ยงชีพได้รับเงินสมทบเข้ากองทุนจากพนักงานและบริษัทเงินจ่ายสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและภาระหนี้สินตามโครงการสมทบเงินบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในกำไรหรือขาดทุนสำหรับรอบระยะเวลารายงานเมื่อเกิดรายการ

หนี้สินผลประโยชน์พนักงานเป็นเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงานและส่วนที่บริษัทกำหนดเพิ่มเติมบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายตลอดอายุการทำงาน of พนักงาน โดยการประมาณจำนวนเงินผลประโยชน์ในอนาคตซึ่งพนักงานจะได้รับจากการทำงานให้กับบริษัทตลอดระยะเวลาทำงานถึงปีเกษียณอายุงานในอนาคตตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยผลประโยชน์ถูกคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน อัตราคิดลดใช้อัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาลเป็นอัตราอ้างอิงเริ่มต้น การประมาณการหนี้สินคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยโดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยประมาณการ (Projected Unit Credit Method)

ผลประโยชน์พนักงานเปลี่ยนแปลง ส่วนของผลประโยชน์เพิ่มขึ้นซึ่งเกี่ยวข้องกับการทำงานให้กับบริษัทในอดีตของพนักงานบันทึกไว้ในกำไรหรือขาดทุนตามวิธีเส้นตรงตามอายุงานคงเหลือโดยเฉลี่ยจนกระทั่งผลประโยชน์จ่ายจริง

ข้อสมมติใช้ในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยเปลี่ยนแปลง บริษัทรับรู้ผลกำไร(ขาดทุน)จากการเปลี่ยนแปลงประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยทันทีในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ต้นทุนบริการในอดีตเกี่ยวข้องกับการแก้ไขโครงการรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเมื่อการแก้ไขโครงการมีผลบังคับใช้

### **ภาษีเงินได้**

ภาษีเงินได้สำหรับปี ประกอบด้วย ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีส่วนที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับการรายการซึ่งบันทึกในส่วนของผู้ถือหุ้นให้รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

## ภาษีเงินได้ปัจจุบัน

ภาษีเงินได้คาดว่าจะจ่ายชำระหรือได้รับชำระ คำนวณจากกำไรหรือขาดทุนประจำปีต้องเสียภาษี โดยใช้อัตราภาษี ประกาศใช้หรือคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ตลอดจนการปรับปรุงทางภาษีเกี่ยวกับรายการในปี ก่อน

## ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกโดยคำนวณจากผลแตกต่างชั่วคราวเกิดขึ้นระหว่างมูลค่าตามบัญชีและฐานภาษีของ สินทรัพย์และหนี้สิน

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีไม่รับรู้เมื่อเกิดจากผลแตกต่างชั่วคราวเกี่ยวกับการรับรู้สินทรัพย์หรือหนี้สินครั้งแรกซึ่งเป็น รายการไม่ใช่การรวมธุรกิจและไม่มีผลกระทบต่อกำไรขาดทุนทางบัญชีหรือภาษี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีวัดมูลค่าโดยใช้อัตราภาษีประกาศใช้หรือคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน กับ ผลแตกต่างชั่วคราว

การกำหนดมูลค่าภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี บริษัทต้องคำนึงถึงผลกระทบสถานการณ์ทางภาษีไม่ แน่นนอนและอาจทำให้จำนวนภาษีต้องจ่ายเพิ่มขึ้นและดอกเบี้ยต้องชำระ บริษัทเชื่อว่าได้บันทึกภาษีเงินได้ค้างจ่ายเพียงพอ สำหรับภาษีเงินได้จะจ่ายในอนาคต ซึ่งเกิดจากการประเมินผลกระทบจากหลายปัจจัย รวมถึง การตีความทางกฎหมายภาษี และจากประสบการณ์ในอดีต การประเมินอยู่บนพื้นฐานประมาณการและข้อสมมติฐานและอาจเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ เกี่ยวกับเหตุการณ์ในอนาคต ข้อมูลใหม่อาจทำให้บริษัทเปลี่ยนการตัดสินใจโดยขึ้นอยู่กับความเพียงพอของภาษีเงินได้ค้าง จ่ายที่มีอยู่ การเปลี่ยนแปลงในภาษีเงินได้ค้างจ่ายกระทบต่อค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ในรอบระยะเวลารายงานเกิดการ เปลี่ยนแปลง

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสามารถหักกลบเมื่อบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายนำ สินทรัพย์ภาษีเงินได้ปัจจุบันมาหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้ประเมินโดยหน่วยงานจัดเก็บภาษี หน่วยงานเดียวกันสำหรับหน่วยภาษีเดียวกันหรือหน่วยภาษีต่างกัน สำหรับหน่วยภาษีต่างกันบริษัทมีความตั้งใจจ่ายชำระ หนี้สินและสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของปีปัจจุบันด้วยยอดสุทธิหรือตั้งใจรับคืนสินทรัพย์และจ่ายชำระหนี้สินในเวลาเดียวกัน

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากำไรเพื่อเสียภาษีในอนาคตมีจำนวน เพียงพอกับการใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวรวมทั้งผลขาดทุนทางภาษียังไม่ได้ใช้ สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัด บัญชีถูกทบทวน ณ ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานและปรับมูลค่าตามบัญชี หากมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่าบริษัทไม่ มีกำไรทางภาษีเพียงพอต่อการนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีทั้งหมดหรือบางส่วนมาใช้ประโยชน์จากผลแตกต่าง ชั่วคราวและขาดทุนทางภาษียังไม่ได้ใช้

## เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ประกอบด้วย เงินสด เงินฝากธนาคารกระแสรายวันและออมทรัพย์ เงินฝากธนาคาร กำหนดระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน รวมถึงบัตรเงินฝาก และเงินลงทุนระยะสั้นสภาพคล่องสูง ประเภทเงินลงทุนระยะสั้นใน ตัวเงินหรือตัวสัญญาใช้เงินออกโดยสถาบันการเงินประเภทเพื่อเรียกและประเภทวันถึงกำหนดภายใน 3 เดือน หรือน้อยกว่า นับจากวันที่ได้มา โดยไม่รวมเงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกันหรือมีข้อจำกัดการเบิกใช้ และความเสี่ยงไม่มีนัยสำคัญ ต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่า

## สินค้านำเคลือบ

สินค้านำเคลือบวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

ราคาทุนสินค้านำเคลือบคำนวณด้วยวิธีเข้าก่อน-ออกก่อน

ต้นทุนสินค้า ประกอบด้วย ต้นทุนซื้อ และต้นทุนอื่นเพื่อให้สินค้านำอยู่ในสถานที่และสภาพปัจจุบัน สำหรับสินค้านำสำเร็จรูป มูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นการประมาณราคาที่เราคาดว่าจะขายได้จากการดำเนินธุรกิจปกติหักประมาณการต้นทุนจำเป็นต้องจ่ายเพื่อขายสินค้านำ

บริษัทบันทึกค่าเผื่อมูลค่าสินค้านำลดลงสำหรับสินค้านำเสื่อมคุณภาพ เสียหาย ล้าสมัยและค้างนาน

สิทธิได้รับคืนสินค้านำรับรู้เมื่อคาดว่าจะได้รับคืนสินค้านำจากลูกค้าและวัดมูลค่าโดยอ้างอิงจากมูลค่าตามบัญชีเดิมของสินค้านำ เคลือบซึ่งขายในระหว่างงวดหักต้นทุนคาดว่าจะเกิดขึ้นในการรับคืนสินค้านำ

## หนี้สินเงินคืน

หนี้สินเงินคืนเป็นการผูกพันในการคืนสิ่งตอบแทนได้รับจากลูกค้าทั้งหมดหรือบางส่วนและวัดมูลค่าด้วยจำนวนเงิน บริษัทคาดว่าจะต้องคืนให้กับลูกค้า หนี้สินเงินคืนได้รับการทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานและปรับปรุงกับจำนวนรับรู้รายได้

## ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

สินทรัพย์เป็นกรรมสิทธิ์บริษัท

ที่ดิน แสดงราคาทุนหักค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

อาคารและอุปกรณ์วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

ราคาทุนรวมถึงต้นทุนทางตรงเกี่ยวข้องกับการได้มาสินทรัพย์ ต้นทุนการก่อสร้างสินทรัพย์ซึ่งบริษัทก่อสร้างเอง รวม ต้นทุนวัสดุ แรงงานทางตรง และต้นทุนทางตรงอื่นเกี่ยวข้องกับการจัดหาสินทรัพย์เพื่อให้สินทรัพย์อยู่ในสถานที่และสภาพ พร้อมใช้งานได้ตามความประสงค์ รวมทั้งต้นทุนรื้อถอน ขนย้าย บูรณะสถานที่ตั้งสินทรัพย์ และต้นทุนการกู้ยืมสินทรัพย์ เมื่อเข้าเงื่อนไข

อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ซึ่งควบคุมโดยลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ไม่สามารถทำงานโดยปราศจากลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ให้ถือว่าลิขสิทธิ์ ซอฟต์แวร์เป็นส่วนหนึ่งของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์

ส่วนประกอบของรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์แต่ละรายการที่มีรูปแบบและอายุการใช้ประโยชน์ต่างกันบันทึกแต่ละ ส่วนประกอบที่มีนัยสำคัญแยกต่างหากจากกัน



ผลกำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่ายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คือ ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิได้รับจากการจำหน่าย หลังหักค่าใช้จ่ายในการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ บันทึกบัญชีสุทธิเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายใน กำไรหรือขาดทุน

บริษัทตัดรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ออกจากบัญชีเมื่อคาดว่าจะไม่ได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากการใช้ หรือการจำหน่ายสินทรัพย์ รายการผลขาดทุนจากการตัดรายการสินทรัพย์รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อบริษัทตัดรายการ สินทรัพย์

#### สินทรัพย์เช่า

บริษัทเช่าสินทรัพย์โดยได้รับความเสี่ยงและผลตอบแทนส่วนใหญ่จากการครอบครองสินทรัพย์เช่า จัดประเภทเป็นสัญญา เช่าเงินทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ได้มาโดยทำสัญญาเช่าเงินทุนบันทึกเป็นสินทรัพย์ด้วยมูลค่ายุติธรรมหรือมูลค่าปัจจุบัน ของจำนวนเงินขั้นต่ำต้องจ่ายตามสัญญาเช่าแล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่าหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

ค่าเช่าจ่ายชำระแยกส่วนเป็นค่าใช้จ่ายทางการเงินและส่วนหักจากหนี้สินตามสัญญาเช่า เพื่อให้ให้อัตราดอกเบี้ยเมื่อ เปรียบเทียบกับยอดหนี้คงเหลือแต่ละงวดเป็นอัตราคงที่ ต้นทุนทางการเงินบันทึกไว้ในกำไรหรือขาดทุน

#### ต้นทุนเกิดขึ้นในภายหลัง

ต้นทุนการเปลี่ยนแปลงส่วนประกอบและต้นทุนการปรับปรุงให้ดีขึ้นรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีสำหรับรายการ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ถ้ามีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่บริษัทได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตกลับคืนเกินกว่า หนึ่งรอบระยะเวลาบัญชีและสามารถวัดมูลค่าต้นทุนของรายการ ได้อย่างน่าเชื่อถือ ส่วนถูกเปลี่ยนแปลงตัดออกจากบัญชี ด้วยมูลค่าตามบัญชี ต้นทุนเกิดขึ้นจากการซ่อมบำรุงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ซึ่งเกิดขึ้นเป็นประจำรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน เมื่อเกิดขึ้น

#### ค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคาคำนวณจากจำนวนคิดค่าเสื่อมราคาสำหรับรายการอาคารและอุปกรณ์ ประกอบด้วย ราคาทุนสินทรัพย์หรือ มูลค่าอื่นใช้แทนราคาทุนหักมูลค่าคงเหลือสินทรัพย์

สินทรัพย์จากต้นทุนการเปลี่ยนแปลงและต้นทุนการปรับปรุงคิดค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ส่วนที่เหลืออยู่ของ สินทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง

ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยใช้วิธีเส้นตรงตามเกณฑ์อายุการใช้ประโยชน์โดยประมาณของส่วนประกอบสำหรับสินทรัพย์แต่ละ รายการ

ประมาณการอายุการใช้ประโยชน์สินทรัพย์แสดงดังนี้

	ปี
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	อายุสัญญาเช่า
สำนักงานขาย	ตามสัญญา
อุปกรณ์สำนักงาน	3 - 10

ค่าเสื่อมราคามันที่รับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในกำไรหรือขาดทุน

บริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์เข้าตามสัญญาเช่าเงินทุนบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในแต่ละรอบระยะเวลารายงาน วิธีการคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์เข้าเป็นวิธีการเดียวกันกับการคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์เป็นกรรมสิทธิ์บริษัท

มูลค่าคงเหลือคำนวณจากจำนวนเงินซึ่งบริษัทคาดว่าจะได้รับในปัจจุบันจากการจำหน่ายสินทรัพย์หลังจากหักต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการจำหน่ายสินทรัพย์ตามอายุและสภาพที่คาดว่าจะเป็ณ ณ วันสิ้นสุดอายุการใช้ประโยชน์

บริษัททบทวนวิธีการคิดค่าเสื่อมราคา มูลค่าคงเหลือและอายุการใช้ประโยชน์สินทรัพย์อย่างน้อยทุกสิ้นรอบปีบัญชี และหากวิธีการคิดค่าเสื่อมราคา มูลค่าคงเหลือและอายุการใช้ประโยชน์สินทรัพย์แตกต่างไปจากประมาณการให้ถือว่า การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นเป็นการเปลี่ยนแปลงประมาณการทางบัญชี

### **สินทรัพย์ไม่มีตัวตน**

บริษัทบันทึกต้นทุนเริ่มแรกสินทรัพย์ตามราคาทุน ภายหลังรับรู้รายการเริ่มแรก สินทรัพย์ไม่มีตัวตนแสดงมูลค่าตามราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเพื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

รายจ่ายภายหลังการรับรู้รายการ

รายจ่ายภายหลังการรับรู้รายการรับรู้เป็นสินทรัพย์เมื่อก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตโดยรวมเป็นสินทรัพย์สามารถระบุได้ที่เกี่ยวข้อง

รายจ่ายอื่นรวมถึงค่าความนิยมและตราผลิตภัณฑ์เกิดขึ้นภายในรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดรายการ

ค่าตัดจำหน่าย

ค่าตัดจำหน่ายคำนวณจากราคาทุนสินทรัพย์หรือมูลค่าอื่นใช้แทนราคาทุนหักมูลค่าคงเหลือสินทรัพย์

ค่าตัดจำหน่ายคำนวณด้วยวิธีเส้นตรงตามระยะเวลาคาดว่าจะได้รับประโยชน์จากสินทรัพย์ไม่มีตัวตน และรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน เริ่มตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเมื่อสินทรัพย์พร้อมใช้ประโยชน์

ประมาณการระยะเวลาคาดว่าจะได้รับประโยชน์แสดงดังนี้

ปี

โปรแกรมคอมพิวเตอร์

3 - 5

บริษัทไม่ได้คิดค่าตัดจำหน่ายสำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างพัฒนาและติดตั้ง

บริษัททบทวนวิธีการตัดจำหน่าย ระยะเวลาคาดว่าจะได้รับประโยชน์ และมูลค่าคงเหลืออย่างน้อยทุกสิ้นรอบปีบัญชี หากเกิดการเปลี่ยนแปลงถือว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงประมาณการทางบัญชี

บริษัทตัดรายการบัญชีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน เมื่อจำหน่ายสินทรัพย์หรือคาดว่าจะไม่ได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากการใช้หรือการจำหน่ายสินทรัพย์ กำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่าย คือ ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชี โดยรับรู้สุทธิในงบกำไรขาดทุน

## ด้อยค่าสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงิน

มูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงินของบริษัท เช่น ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สินทรัพย์ไม่มีตัวตน สิทธิบัตร สิทธิการใช้และสินทรัพย์อื่น ได้รับการทบทวนทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีมีข้อบ่งชี้บริษัทจะประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน

ผลขาดทุนจากการด้อยค่าบันทึกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน เมื่อมูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์หรือหน่วยสินทรัพย์ก่อให้เกิดเงินสด สูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน เว้นแต่ เมื่อกลับรายการประเมินมูลค่าสินทรัพย์เพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ขึ้นเดียวกันซึ่งเคยรับรู้ในส่วนของผู้ขายและด้อยค่าสินทรัพย์ในเวลาต่อมา ในกรณีนี้รับรู้ในส่วนของผู้ขาย

คำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงิน หมายถึง มูลค่าจากการใช้สินทรัพย์หรือมูลค่ายุติธรรม สินทรัพย์หักต้นทุนการขายแล้วแต่มูลค่าใดจะสูงกว่า

การประเมินมูลค่าจากการใช้สินทรัพย์ประมาณจากกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดก่อนภาษีเงินได้เพื่อสะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบันซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อสินทรัพย์ สำหรับสินทรัพย์ไม่ก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับโดยอิสระจากสินทรัพย์อื่นพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนรวมกับหน่วยสินทรัพย์ก่อให้เกิดเงินสดที่สินทรัพย์นั้นเกี่ยวข้อง

การประเมินมูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนการขาย บริษัทใช้แบบจำลองการประเมินมูลค่าที่ดีที่สุดให้เหมาะสมกับสินทรัพย์ เพื่อสะท้อนถึงจำนวนเงินซึ่งบริษัทสามารถได้มาจากการจำหน่ายสินทรัพย์หักต้นทุนการจำหน่าย โดยการจำหน่ายซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายมีความรอบรู้และเต็มใจแลกเปลี่ยนและสามารถต่อรองราคากันอย่างเป็นอิสระในลักษณะของผู้ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน

กลับรายการด้อยค่า

ผลขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์ทางการเงินถูกกลับรายการเมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเพิ่มขึ้นในภายหลัง และการเพิ่มขึ้นสัมพันธ์โดยตรงกับผลขาดทุนจากการด้อยค่าซึ่งเคยรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงินอื่นซึ่งเคยรับรู้ในงวดก่อนจะประเมินในรอบระยะเวลารายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ หากเกิดการเปลี่ยนแปลงประมาณการสำหรับใช้ในการคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ผลขาดทุนจากการด้อยค่าจะกลับรายการเพียงเท่ามูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์ไม่เกินกว่ามูลค่าตามบัญชี ภายหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมหรือค่าตัดจำหน่ายสะสม เสมือนหนึ่งไม่เคยบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่า

## สัญญาเช่า

ผู้เช่า

บริษัทประเมินสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า ณ วันเริ่มต้นสัญญา เมื่อสัญญาให้สิทธิการควบคุมการใช้สินทรัพย์ที่ระบุได้สำหรับช่วงเวลาหนึ่งเพื่อแลกเปลี่ยนกับสิ่งตอบแทน

บริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าสำหรับสัญญาเช่าระยะเวลาเช่ามากกว่า 12 เดือน ยกเว้นสัญญาเช่าระยะสั้น (อายุสัญญาเช่า 12 เดือนหรือน้อยกว่า) และสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมูลค่าต่ำ

## สิทธิประโยชน์การใช้

บริษัทรับรู้สิทธิประโยชน์การใช้ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล (วันที่สินทรัพย์อ้างอิงพร้อมใช้งาน) หรือวันที่เปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า สิทธิประโยชน์การใช้วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์ (ถ้ามี) และปรับปรุงเมื่อวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่

สิทธิประโยชน์การใช้ ประกอบด้วย การวัดมูลค่าเริ่มแรกหนี้สินตามสัญญาเช่าเกี่ยวข้องกับจำนวนเงินจ่ายชำระตามสัญญาเช่า ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือก่อนวันที่สัญญาเริ่มมีผลรวมต้นทุนทางตรงเริ่มแรกและประมาณการต้นทุนในการบูรณะหักสิ่งงูใจตามสัญญาเช่าที่ได้รับ

บริษัทประมาณการต้นทุนจะเกิดขึ้นในการรื้อและการขนย้ายสินทรัพย์อ้างอิง การบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์อ้างอิงหรือการบูรณะสินทรัพย์อ้างอิงให้อยู่ในสภาพตามที่กำหนดในข้อตกลงและเงื่อนไขสัญญาเช่า ประมาณการ ต้นทุนถือเป็นต้นทุนเพื่อรับรู้วัดมูลค่าเป็นส่วนหนึ่งของสิทธิประโยชน์การใช้ที่เกี่ยวข้อง

บริษัทเป็นส่วนสิ่งตอบแทนต้องจ่ายตามสัญญาให้กับแต่ละส่วนประกอบของสัญญาเช่าตามราคาเอกเทศของแต่ละส่วนประกอบ บริษัทอาจปฏิบัติตามการผ่อนปรนหากไม่สามารถแยกส่วนประกอบไม่เป็นการเช่า โดยรับรู้สัญญาเช่าและส่วนประกอบไม่เป็นการเช่าเป็นสัญญาเช่าเพียงอย่างเดียว

ค่าตัดจำหน่ายสิทธิประโยชน์การใช้รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนและคำนวณด้วยวิธีเส้นตรงตามประมาณการอายุสัญญาเช่าหรืออายุการให้ประโยชน์โดยประมาณสินทรัพย์แล้วแต่ระยะเวลาใดจะสั้นกว่า แสดงดังนี้

	ปี
อาคาร	2 - 3
ยานพาหนะ	5

หากความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์อ้างอิงโอนให้กับบริษัทเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่าจัดประเภทบัญชีเป็นส่วนหนึ่งของที่ดินอาคารและอุปกรณ์ราคาทุนสินทรัพย์รวมถึงการใช้สิทธิเลือกซื้อ ค่าตัดจำหน่ายคำนวณจากอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของสินทรัพย์

หากบริษัทไม่มีความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่าความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์อ้างอิงถูกโอนให้แก่บริษัทเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า สิทธิประโยชน์การใช้ถูกคิดค่าตัดจำหน่ายด้วยวิธีเส้นตรงนับจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลจนถึงวันสิ้นสุดของอายุการให้ประโยชน์ของสิทธิประโยชน์การใช้หรือวันสิ้นสุดอายุสัญญาเช่าแล้วแต่วันใดจะเกิดขึ้นก่อน

บริษัทถือปฏิบัติตามข้อกำหนดการตัดรายการและการด้อยค่าตามหลักเครื่องมือทางการเงินกับเงินลงทุนสุทธิตามสัญญาเช่า บริษัทสอบทานมูลค่าคงเหลือไม่ได้รับประกันซึ่งประมาณการไว้ สำหรับใช้ในการคำนวณเงินลงทุนขั้นต้นตามสัญญาเช่าอย่างสม่ำเสมอ

## หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่าปัจจุบันของค่าเช่าต้องจ่ายชำระทั้งหมดตามสัญญาเช่า คัดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยตามนัยของสัญญาเช่า เว้นแต่ อัตราตามนัยไม่สามารถกำหนดได้ บริษัทใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มของบริษัท ค่าเช่ารวมถึงค่าเช่าคงที่หักสิ่งงูใจตามสัญญาเช่าค้างรับ และจำนวนเงินคาดว่าจะต้องจ่ายภายใต้การรับประกันมูลค่า

คงเหลือ ค่าเช่ายังรวมถึงจำนวนเงินต้องจ่ายตามสิทธิเลือกซื้อ สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือสิทธิเลือกในการยกเลิกสัญญาเช่า หากบริษัทมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลใช้สิทธิ

การวัดมูลค่าภายหลังหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่ายเพื่อสะท้อนดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่า ด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง ส่วนดอกเบี้ยจ่ายรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน และลดลงเพื่อสะท้อนการจ่ายชำระตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าถูกวัดมูลค่าใหม่เมื่อเปลี่ยนแปลงอายุสัญญาเช่า เปลี่ยนแปลง ค่าเช่า เปลี่ยนแปลงประมาณการจำนวนเงินค่าที่ต้องจ่ายภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ หรือเปลี่ยนแปลงการประเมินการใช้สิทธิเลือกซื้อ สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือสิทธิเลือกในการยกเลิกสัญญาเช่า เมื่อวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่จะปรับปรุงกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ หรือรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนหากมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ถูกลดมูลค่าลงจนเป็นศูนย์

### **สัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าสินทรัพย์อ้างอิงมูลค่าต่ำ**

จำนวนเงินต้องจ่ายตามสัญญาเช่าที่มีอายุสัญญาเช่า 12 เดือนหรือน้อยกว่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล หรือสัญญาเช่าสินทรัพย์อ้างอิงมูลค่าต่ำ บริษัทรับรู้การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าเป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานด้วยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า เว้นแต่เกณฑ์เป็นระบบอื่นดีกว่าซึ่งเป็นตัวแทนรูปแบบเวลาแสดงถึงประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากการใช้สินทรัพย์เช่า

### **ประมาณการหนี้สิน**

ประมาณการหนี้สินรับรู้ในงบแสดงฐานะการเงินเมื่อบริษัทมีภาระผูกพันตามกฎหมาย ภาระผูกพันโดยอนุมานเกิดขึ้นในปัจจุบันหรือภาระผูกพันเป็นผลมาจากเหตุการณ์ในอดีต และมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่บริษัทจะเสียประโยชน์เชิงเศรษฐกิจเพื่อชำระภาระหนี้สิน จำนวนภาระหนี้สินสามารถประมาณจำนวนเงินได้อย่างน่าเชื่อถือ

### **เงินปันผลจ่าย**

เงินปันผลจ่ายและเงินปันผลจ่ายระหว่างกาลในรอบระยะเวลาบัญชีตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผล

### **กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน**

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรสำหรับปีของผู้ถือหุ้นสามัญบริษัทด้วยจำนวนหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักบริษัทที่ออกจำหน่ายระหว่างปี

### **การใช้ดุลยพินิจผู้บริหาร**

การจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน บริษัทจำเป็นต้องอาศัยดุลยพินิจผู้บริหารเพื่อกำหนดนโยบายการบัญชี ประมาณการในเรื่องที่มีความไม่แน่นอนและการตั้งข้อสมมติฐานหลายประการ

### **การใช้ดุลยพินิจและประมาณการสำคัญ ดังนี้**

#### **ก) การรับรู้และตัดรายการสินทรัพย์และหนี้สิน**

การพิจารณาการรับรู้หรือการตัดรายการสินทรัพย์และหนี้สิน ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาว่าบริษัทโอนหรือรับโอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ในสินทรัพย์และหนี้สินแล้วหรือไม่ โดยใช้ดุลยพินิจบนพื้นฐานข้อมูลที่ดีที่สุดซึ่งรับรู้ได้ในสถานะปัจจุบัน

## ข) มูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงิน

การประเมินมูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงินไม่มีการซื้อขายในตลาดและไม่สามารถหาราคาในตลาดซื้อขายคล่อง ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจประเมินมูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงิน โดยใช้เทคนิคและแบบจำลองการประเมินมูลค่า ตัวแปรสำหรับใช้ในแบบจำลองได้มาจากการเทียบเคียงกับตัวแปรที่มีอยู่ในตลาด โดยคำนึงถึงความเสี่ยงทางด้านเครดิต สภาพคล่อง ข้อมูลความสัมพันธ์และการเปลี่ยนแปลงมูลค่าเครื่องมือทางการเงินในระยะยาว การเปลี่ยนแปลงของสมมติฐานที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรสำหรับการคำนวณ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่ายุติธรรมซึ่งแสดงอยู่ในงบการเงิน 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

การบันทึกและวัดมูลค่าสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ได้มา ตลอดจนทดสอบการด้อยค่าภายหลัง ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องประมาณการกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตจากสินทรัพย์หรือหน่วยสินทรัพย์ก่อให้เกิดเงินสด รวมทั้งการเลือกอัตราคิดลดเหมาะสมสำหรับการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันกระแสเงินสด

## ฉ) สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

บริษัทรับรู้สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลแตกต่างชั่วคราวใช้หักภาษีเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่าบริษัทจะมีกำไรทางภาษีในอนาคตเพียงพอสำหรับใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวและขาดทุนทางภาษี

ไม่ได้ใช้ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องประมาณการว่าบริษัทควรรับรู้จำนวนสินทรัพย์ภายใต้เงินได้รอการตัดบัญชีเป็นจำนวนเท่าใด โดยพิจารณาถึงจำนวนกำไรทางภาษีที่คาดว่าจะเกิดในอนาคตในแต่ละช่วงเวลา

#### ข) สัญญาเช่า

บริษัทประเมินว่าสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า ณ วันเริ่มต้นสัญญาเช่า ฝ่ายบริหารใช้ดุลยพินิจประเมินเงื่อนไขและรายละเอียดของสัญญาเพื่อพิจารณาว่าบริษัทโอนหรือรับโอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ในสินทรัพย์เช่าหรือไม่

กำหนดอายุสัญญาเช่ามีสิทธิเลือกขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่า

การกำหนดอายุสัญญาเช่า ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจประเมินว่าบริษัทมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลหรือไม่จะใช้สิทธิเลือกการขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่าโดยคำนึงถึงข้อเท็จจริงและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดซึ่งทำให้เกิดสิ่งจูงใจในทางเศรษฐกิจสำหรับบริษัทในการใช้หรือไม่ใช้สิทธิเลือก

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่ม

บริษัทใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มสำหรับคิดลดหนี้สินตามสัญญาเช่า (เมื่อไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยตาม نرخของสัญญาเช่า) เป็นอัตราดอกเบี้ยจะต้องจ่ายในการกู้ยืมเพื่อให้ได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่มีมูลค่าใกล้เคียงกับสินทรัพย์สิทธิการใช้ในสภาพแวดล้อมคล้ายกันตามระยะเวลาการกู้ยืมและหลักประกันคล้ายกัน

#### ข) ผลประโยชน์พนักงานหลังออกจากงาน

หนี้สินตามโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานประมาณขึ้นตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ซึ่งต้องอาศัยข้อสมมติฐานต่าง ๆ ในการประมาณการ เช่น อัตราคิดลด อัตราขึ้นเงินเดือนในอนาคต อัตราภาระ และอัตราเปลี่ยนแปลงในจำนวนพนักงาน เป็นต้น

#### ฅ) ด้อยค่าสินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงิน

สินทรัพย์นอกจากสินทรัพย์ทางการเงินคงเหลือตามบัญชีของบริษัททบทวน ณ ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานว่ามีข้อบ่งชี้ เรื่อง การด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีมีข้อบ่งชี้ฝ่ายบริหารจะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนสินทรัพย์

#### ญ) รายได้จากสัญญาทำกับลูกค้า

ระบุนการต้องปฏิบัติ

การระบุนการต้องปฏิบัติในการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจประเมินเงื่อนไขและรายละเอียดสัญญาทำกับลูกค้าเพื่อพิจารณาว่าสินค้าหรือบริการแต่ละรายการถือเป็นภาระแยกจากกันหรือไม่ กล่าวคือ บริษัทบันทึกสินค้าหรือบริการแต่ละรายการแยกจากกัน เมื่อสินค้าหรือบริการสามารถระบุแยกจากสินค้าหรือบริการอื่นในสัญญา และลูกค้าได้รับประโยชน์จากสินค้าหรือบริการ

กำหนดจังหวะเวลาการรับรู้รายได้

กำหนดจังหวะเวลาการรับรู้รายได้ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจประเมินเงื่อนไขและรายละเอียดสัญญาทำกับลูกค้าเพื่อพิจารณาว่าภาระต้องปฏิบัติเสร็จสิ้นตลอดช่วงเวลาหนึ่งหรือเสร็จสิ้น ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง

#### ฎ) เงินรับล่วงหน้าจากลูกค้าจากการขายสินค้า

เงินรับล่วงหน้าที่บริษัทได้รับ บริษัทพิจารณาว่าเงินที่ได้รับไม่ถือว่าเป็นองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญ เนื่องจากเงินที่ได้รับจากลูกค้าไม่ใช่การจัดหาเงินทุนเพื่อบริษัท แต่เพื่อป้องกันบริษัทจากลูกค้าไม่อาจปฏิบัติตามสัญญา ให้สมบูรณ์บางส่วนหรือทั้งหมด

#### ฏ) ค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง

บริษัทพิจารณาปรับลดสินค้า เมื่อมูลค่ายุติธรรมสินค้าลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญ ฝ่ายบริหารพิจารณาปรับลดมูลค่าต้นทุนสินค้าเท่ากับมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ อย่างไรก็ตาม ความมีสาระสำคัญและการปรับลดมูลค่าขึ้นกับดุลพินิจฝ่ายบริหาร

#### วัดมูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรม หมายถึง ราคาคาดว่าจะได้รับจากการขายสินทรัพย์หรือจ่ายชำระเพื่อโอนหนี้สินให้ผู้อื่นซึ่งเป็นรายการเกิดขึ้นในสภาพปกติระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (ผู้ร่วมตลาด) ณ วันที่วัดมูลค่าในตลาดหลักหรือตลาดให้ประโยชน์สูงสุดและสามารถเข้าถึงได้ บริษัทใช้ราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องในการวัดมูลค่ายุติธรรมสินทรัพย์และหนี้สินซึ่งมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ยกเว้นในกรณีไม่มีตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินที่มีลักษณะเดียวกันหรือไม่สามารถหาราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่อง บริษัทประมาณมูลค่ายุติธรรมโดยใช้เทคนิคการประเมินมูลค่าที่เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ และพยายามใช้ข้อมูลสามารถสังเกตได้ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์หรือหนี้สินซึ่งวัดมูลค่ายุติธรรมให้มากที่สุด

ลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรมสำหรับใช้วัดมูลค่าและเปิดเผยมูลค่ายุติธรรมสินทรัพย์และหนี้สินในงบการเงินแบ่งออกเป็นสามระดับตามประเภทของข้อมูลนำมาใช้ในการวัดมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

- ระดับ 1 ข้อมูลราคาเสนอซื้อขายสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกันในตลาดที่มีสภาพคล่อง และกิจการสามารถเข้าถึงตลาดนั้น ณ วันที่วัดมูลค่า
- ระดับ 2 ข้อมูลอื่นสามารถสังเกตได้สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางตรงหรือทางอ้อม นอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายซึ่งรวมอยู่ในข้อมูลระดับ 1
- ระดับ 3 ข้อมูลไม่สามารถสังเกตได้สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สิน เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับกระแสเงินสดในอนาคตซึ่งบริษัทประมาณขึ้น

หากสินทรัพย์หรือหนี้สินวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมมีราคาเสนอซื้อและราคาเสนอขาย บริษัทวัดมูลค่าสินทรัพย์และสถานะการเป็นสินทรัพย์ด้วยราคาเสนอซื้อ และวัดมูลค่าหนี้สินและสถานะการเป็นหนี้สินด้วยราคาเสนอขาย

หลักฐานที่ดีที่สุดสำหรับมูลค่ายุติธรรมเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกคือมูลค่าการทำรายการ เช่น มูลค่ายุติธรรมผลตอบแทนที่ให้หรือได้รับ

ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน บริษัทประเมินความจำเป็นในการโอนรายการระหว่างลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรมสำหรับสินทรัพย์และหนี้สินที่ถืออยู่ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานซึ่งการวัดมูลค่ายุติธรรมแบบเกิดขึ้นประจำ



#### 4. รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท หมายถึง บุคคลหรือกิจการที่มีอำนาจควบคุมบริษัทหรือถูกบริษัทควบคุม ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม หรืออยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันกับบริษัท

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันหมายรวมถึงบุคคลที่มีสิทธิออกเสียงโดยตรงหรือทางอ้อมซึ่งมีอิทธิพลต่อบริษัท ผู้บริหารสำคัญ กรรมการหรือพนักงานของบริษัทที่มีอำนาจการวางแผนและควบคุมการดำเนินงานของบริษัทตลอดทั้งสมาชิกในครอบครัวใกล้ชิดกับบุคคลและกิจการที่บุคคลดังกล่าวมีอำนาจควบคุมหรือมีอิทธิพลทั้งทางตรงหรือทางอ้อม

รายการบัญชีที่มีสาระสำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท	
	2567	2566
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหาร</b>		
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด	-	38,000
<b>ซื้ออุปกรณ์</b>		
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด	101,200	381,220

#### ค่าตอบแทนผู้บริหารและกรรมการ

ค่าตอบแทนผู้บริหารและกรรมการ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
<b>ค่าตอบแทนผู้บริหาร</b>		
ผลประโยชน์ระยะสั้น	17,688,070	15,396,926
ผลประโยชน์หลังออกจากราชการ	81,129	3,509
<b>รวม</b>	<b>17,769,199</b>	<b>15,400,435</b>
<b>ค่าตอบแทนกรรมการ</b>	<b>1,650,000</b>	<b>1,035,000</b>

ค่าตอบแทนกรรมการเป็นประโยชน์จ่ายให้แก่กรรมการบริษัทตามมาตรา 90 ของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 โดยไม่รวมเงินเดือนและผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องจ่ายให้กับกรรมการซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารบริษัท

ยอดคงเหลือสินทรัพย์และหนี้สินที่มีสาระสำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท	
	2567	2566
<b>เจ้าหนี้อื่น</b>		
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด	-	236,384

#### ลักษณะความสัมพันธ์

ชื่อบริษัท/บุคคล	ประเทศ	ความสัมพันธ์	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชั่นส์ จำกัด	ไทย	บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	ผู้ถือหุ้นร่วมกัน

#### หลักเกณฑ์การคิดรายได้และค่าใช้จ่ายระหว่างกัน

##### นโยบายการกำหนดราคา

ซื้ออุปกรณ์	ราคาตลาด
-------------	----------

#### 5. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
เงินสด	30,000	30,000
เงินฝากธนาคาร	84,038,996	39,351,347
<b>รวม</b>	<b>84,068,996</b>	<b>39,381,347</b>

##### ร้อยละ

อัตราดอกเบี้ย	0.125 - 0.4	0.125 - 0.55
---------------	-------------	--------------

## 6. เงินลงทุนระยะสั้น

เงินลงทุนระยะสั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ประกอบด้วย

บาท

เงินลงทุนวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

เงินฝากประจำอายุมากกว่า 3 เดือน

แต่ไม่เกิน 1 ปี

30,478,060

## 7. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

สินทรัพย์หมุนเวียน

บาท

	2567	2566
ลูกหนี้การค้า	4,864,721	4,661,125
ลูกหนี้อื่น		
ดอกเบี้ยค้างรับ	44,522	1,706
อื่นๆ	440	-
รวม	4,909,683	4,662,831

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 บริษัทแสดงยอดลูกหนี้การค้า แยกตามจำนวนเดือนค้างชำระดังนี้

บาท

	2567	2566
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	4,703,273	4,656,875
เกินกำหนดชำระ		
น้อยกว่า 3 เดือน	161,448	4,250
รวม	4,864,721	4,661,125

## 8. รายได้ค้างรับ

รายได้ค้างรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
รายได้ค้างรับ	2,052,392	149,696

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 บริษัทแสดงยอดรายได้ค้างรับ แยกตามวันที่รับรู้รายได้ดังนี้

	บาท	
	2567	2566
น้อยกว่า 3 เดือน	2,052,392	149,696

## 9. สินค้างเหลือ

สินค้างเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
สินค้านระหว่างทาง	281,416	209,803
สินค้าสำเร็จรูป	4,603,339	4,189,953
สิทธิได้รับคืนสินค้า	110,373	120,308
บรรจุภัณฑ์และวัสดุหีบห่อ	56,034	24,344
รวม	5,051,162	4,544,408
หัก ค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง	(90,100)	(64,806)
สินค้างเหลือ - สุทธิ	4,961,062	4,479,602

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ต้นทุนสินค้างเหลือบันทึกรวมในบัญชีต้นทุนขาย

	บาท	
	2567	2566
ต้นทุนขาย	62,395,510	72,316,790
ปรับปรุงค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง	25,294	28,812
ตัดจำหน่ายสินค้าเสียหาย	47,033	21,664
รวม	62,467,837	72,367,266

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ค่าเพื่อมูลค่าสินค้าลดลงแสดงรายการเคลื่อนไหวดังนี้

	บาท	
	2567	2566
ยอดยกมา	64,806	35,993
บวก ผลขาดทุนจากมูลค่าสินค้าลดลง	25,294	28,813
ยอดคงเหลือ	90,100	64,806

#### 10. สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าก่อสร้างสำนักงาน และบริการ	1,985,161	4,902,195
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	277,867	1,487,528
ภาษีมูลค่าเพิ่มนำส่งล่วงหน้าและรอเครดิต	327,826	278,983
เงินทรองจ่าย	183,270	159,078
อื่นๆ	13,000	34,400
รวม	2,787,124	6,862,184

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

#### 11. เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกัน

เงินฝากธนาคารติดภาระหลักประกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท			
เงินฝากธนาคาร	2567	2566	หมายเหตุ	หลักประกัน
ประจำ	10,000,000	10,000,000	15	วงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

## 12. ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

รายการเปลี่ยนแปลงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท				
	ที่ดิน	ส่วนปรับปรุง อาคารเช่าและ สำนักงานขาย	อุปกรณ์ สำนักงาน	งานระหว่าง ก่อสร้าง	รวม
<b>ราคาทุน</b>					
ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	33,176,045	1,167,666	5,351,764	3,891,453	43,586,928
ซื้อ/ โอนเข้า	-	2,804,308	2,108,245	4,770,707	9,683,260
จำหน่าย / ตัดจำหน่าย / โอนออก	-	-	(160,353)	(2,104,757)	(2,265,110)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	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
<b>ค่าเสื่อมราคาสะสม</b>					
ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	-	838,821	3,563,346	-	4,402,167
ค่าเสื่อมราคา	-	1,644,729	739,407	-	2,384,136
จำหน่าย / ตัดจำหน่าย	-	-	(128,141)	-	(128,141)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	-	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
<b>มูลค่าสุทธิทางบัญชี</b>					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	33,176,045	1,488,424	3,125,044	6,557,403	44,346,916
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	33,176,045	1,351,364	4,038,062	35,187,028	73,752,499

	บาท	
	2567	2566
ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสม		
ตัดค่าเสื่อมราคาทั้งจำนวนแล้วแต่ยังคงใช้งาน	3,416,103	2,995,240
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
ค่าเสื่อมราคابันทิกเป็น		
ค่าใช้จ่ายในการขาย	3,106,664	1,968,421
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	341,493	415,715

### 13. สัญญาเช่า

#### สินทรัพย์สิทธิการใช้

รายการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์สิทธิการใช้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท
<b>มูลค่าสุทธิทางบัญชี</b>	
ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	862,994
ทำสัญญาเช่า	474,199
หัก ค่าตัดจำหน่าย	(906,158)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	431,035
ทำสัญญาเช่า	3,035,059
หัก ค่าตัดจำหน่าย	(1,279,341)
<b>ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567</b>	<b>2,186,753</b>

บริษัททำสัญญาเช่าสำนักงานหลายแห่ง และยานพาหนะกำหนดระยะเวลา 1.5 - 5 ปี สิทธิต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญา ค่าเช่ากำหนดจ่ายชำระเป็นรายเดือนตามอัตราระบุไว้ในสัญญา

บริษัททำสัญญาเช่าสำนักงาน และเครื่องถ่ายเอกสารเป็นเวลาไม่เกิน 1 ปี และจ่ายชำระค่าเช่าคงที่และค่าเช่าผันแปรซึ่งขึ้นอยู่กับการใช้งานสินทรัพย์ตลอดระยะเวลาเช่า โดยเงื่อนไขการจ่ายชำระเป็นเงื่อนไขปกติทั่วไป

	บาท	
	2567	2566
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
จ่ายชำระค่าเช่าคงที่	435,158	610,000
จ่ายชำระค่าเช่าผันแปร	68,843	49,200
<b>รวม</b>	<b>504,001</b>	<b>659,200</b>

## หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
จำนวนเงินต้องจ่ายตามสัญญาเช่า	2,352,552	374,259
หัก ดอกเบี้ยรอตัดบัญชี	(270,295)	(24,813)
หนี้สินตามสัญญาเช่า	2,082,257	349,446
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(992,839)	(228,923)
หนี้สินระยะยาว	<b>1,089,418</b>	<b>120,523</b>

บริษัททำสัญญาเช่าอาคารสำนักงาน คลังสินค้า และยานพาหนะ

รายการเปลี่ยนแปลงหนี้สินตามสัญญาเช่า สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท	
	2567	2566
ยอดยกมา	349,446	779,917
ทำสัญญาเช่า	3,035,059	474,199
ดอกเบี้ยตัดจำหน่าย	111,277	30,457
จ่ายชำระหนี้คืน	(1,413,525)	(935,127)
ยอดคงเหลือ	<b>2,082,257</b>	<b>349,446</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 หนี้สินตามสัญญาเช่าแสดงตามระยะเวลาครบกำหนดการจ่ายชำระหนี้คืน ดังนี้

	2567			2566		
	ดอกเบี้ย			ดอกเบี้ย		
กำหนดจ่ายชำระหนี้คืน	มูลค่าปัจจุบัน	รอตัดบัญชี	ค่าเช่าขั้นต่ำ	มูลค่าปัจจุบัน	รอตัดบัญชี	ค่าเช่าขั้นต่ำ
ภายใน 1 ปี	992,839	120,445	1,113,284	228,923	20,583	249,506
เกิน 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	1,089,418	149,850	1,239,268	120,523	4,230	124,753
รวม	<b>2,082,257</b>	<b>270,295</b>	<b>2,352,552</b>	<b>349,446</b>	<b>24,813</b>	<b>374,259</b>



ผู้เช่า

	บาท	
	2567	2566
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน		
ดอกเบี้ยจ่ายสำหรับหนี้สินตามสัญญาเช่า	122,338	22,903
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าระยะสั้น	504,001	659,200

#### 14. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

รายการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์ไม่มีตัวตน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท		
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	รวม
ราคาทุน			
ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	669,416	-	669,416
ซื้อ/โอนเข้า	451,173	300,000	751,173
จำหน่าย/โอนออก	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	1,120,589	300,000	1,420,589
ซื้อ/โอนเข้า	959,800	-	959,800
จำหน่าย/โอนออก	-	(300,000)	(300,000)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	2,080,389	-	2,080,389
ค่าตัดจำหน่ายสะสม			
ณ วันที่ 1 มกราคม 2566	398,877	-	398,877
ค่าตัดจำหน่าย	172,226	-	172,226
จำหน่าย/โอนออก	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	571,103	-	571,103
ค่าตัดจำหน่าย	342,622	-	342,622
จำหน่าย/โอนออก	-	-	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	913,725	-	913,725
มูลค่าสุทธิทางบัญชี			
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	549,486	300,000	849,486
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567	1,166,664	-	1,166,664

	บาท	
	2567	2566
วันที่ 31 ธันวาคม		
มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าตัดจำหน่ายสะสม		
ซึ่งตัดค่าตัดจำหน่ายทั้งจำนวนแต่ยังคงใช้งาน	582,500	20,000

#### 15. เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร

บริษัทมีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ดังนี้

ประเภทสินเชื่อ	ร้อยละ		บาท
	อ้างอิง		
	อัตราดอกเบี้ย		
		2567	2566
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	MOR	10,000,000	10,000,000

#### หลักประกัน

บริษัทจำนำบัญชีเงินฝากธนาคาร (ดูหมายเหตุ 11)

#### 16. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

#### หนี้สินหมุนเวียน

	บาท	
	2567	2566
เจ้าหนี้การค้า	22,161,137	16,227,671
เจ้าหนี้อื่น		
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	8,372,658	7,714,748
รวม	30,533,795	23,942,419

## 17. หนี้สินหมุนเวียนอื่น

หนี้สินหมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
ภาษีมูลค่าเพิ่มรอนำส่ง	214,232	530,906
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายรอนำส่ง	650,359	437,018
ภาษีมูลค่าเพิ่มสินค้าฝากขาย	998,500	372,300
หนี้สินเงินคืน	265,805	287,482
เงินรับล่วงหน้า	38,657	188,156
เงินประกันผลงาน	1,529,168	211,602
<b>รวม</b>	<b>3,696,721</b>	<b>2,027,464</b>

## 18. ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน

ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
<b>ผลประโยชน์หลังออกจากงาน</b>		
มูลค่าปัจจุบันการระดมทุน	915,205	846,894
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(13,017)	(111,543)
<b>ประมาณการหนี้สินระยะยาว</b>	<b>902,188</b>	<b>735,351</b>

รายการเปลี่ยนแปลงมูลค่าปัจจุบันประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท	
	2567	2566
โครงการผลประโยชน์หลังออกจากงาน		
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน		
ณ วันที่ 1 มกราคม	846,894	734,456
ส่วนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน :		
ต้นทุนบริการปัจจุบัน	166,599	76,061
ต้นทุนดอกเบี้ย	28,239	6,134
ต้นทุนบริการในอดีต	-	40,704
ส่วนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น :		
(กำไร)ขาดทุนจากประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์		
ประกันภัยเกิดจากการเปลี่ยนแปลง		
- สมมติฐานด้านประชากรศาสตร์	-	189,094
- สมมติฐานทางการเงิน	-	(98,342)
- ประสบการณ์ในอดีต	-	294,825
หนี้สินลดลงจากการเกษียณ	(126,527)	(396,038)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	915,205	846,894

ข้อสมมติหลักในประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	ร้อยละ	
	2567	2566
อัตราคิดลด	2.81	2.81
อัตราขึ้นเงินเดือน	5.48	5.48
อัตราลาออก	0 - 44	0 - 44
เกษียณอายุ	60 ปี	60 ปี
อัตรามรณะ	100 ของตารางมรณะปี 2560	100 ของตารางมรณะปี 2560

อัตราคิดลดเป็นอัตราผลตอบแทนในท้องตลาดของพันธบัตรรัฐบาลสำหรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน

อัตราขึ้นเงินเดือนขึ้นอยู่กับนโยบายของฝ่ายบริหาร

อัตราหมุนเวียนพนักงานขึ้นอยู่กับระยะเวลาการทำงานของพนักงาน

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

### วิเคราะห์ความอ่อนไหว

ผลกระทบการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานสำคัญต่อมูลค่าปัจจุบันประมาณการหนี้สินผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท			
	2567		2566	
	เพิ่มขึ้น	ลดลง	เพิ่มขึ้น	ลดลง
อัตราคิดลด (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 0.5)	(32,621)	34,393	(30,401)	32,182
อัตราขึ้นเงินเดือน (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 0.5)	35,512	(33,879)	29,234	(27,891)
อัตราลาออก (เปลี่ยนแปลงร้อยละ 0.5)	(47,634)	50,686	(39,287)	41,870

บริษัทแสดงค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ดังนี้

	บาท	
	2567	2566
ค่าใช้จ่ายในการขาย	46,869	81,151
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	119,730	35,614
ต้นทุนทางการเงิน	28,239	6,134
รวม	194,838	122,899

## 19. รายได้จากสัญญาทำกับลูกค้า

การจำแนกรายได้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ดังนี้

	บาท	
	2567	2566
<b>ประเภทสินค้าหรือบริการ</b>		
รายได้จากการขาย	156,380,954	171,879,297
รายได้จากการบริการ	25,178,155	1,230,260
รวม	181,559,109	173,109,557
 รายได้อื่น	14,559	5,875
<b>รวม</b>	<b>181,573,668</b>	<b>173,115,432</b>
 <b>จังหวะเวลาการรับรู้รายได้</b>		
ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง	169,086,923	172,940,412
ตลอดช่วงเวลาหนึ่ง	12,486,745	175,020
รวม	181,573,668	173,115,432

## 20. ส่วนงานดำเนินงาน

ข้อมูลส่วนงานดำเนินงานสอดคล้องกับรายงานภายในของบริษัทสำหรับผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานเพื่อใช้ในการตัดสินใจจัดสรรทรัพยากรให้กับส่วนงานและประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงาน โดยพิจารณาจากกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานตามส่วนงานซึ่งวัดมูลค่าโดยใช้เกณฑ์เดียวกับที่ใช้ในการวัดกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานในงบการเงิน

### ส่วนงานธุรกิจ

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

### ข้อมูลเกี่ยวกับเขตภูมิศาสตร์

บริษัทดำเนินธุรกิจในเขตภูมิศาสตร์เดียว คือ ประเทศไทย ดังนั้น รายได้และสินทรัพย์แสดงอยู่ในงบการเงินจึงถือเป็นการรายงานตามเขตภูมิศาสตร์

## 21. ทุนเรือนหุ้น

รายการเคลื่อนไหวทุนเรือนหุ้น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

บาท

		2567		2566		
	มูลค่าหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนเงิน	มูลค่าหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนเงิน
ทุนจดทะเบียน (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้)						
หุ้นสามัญ						
ณ วันที่ 1 มกราคม	0.5	180,000,000	90,000,000	100	460,000	46,000,000
เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้น		-	-		91,540,000	-
เพิ่มทุน	0.5	-	-	0.5	88,000,000	44,000,000
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	0.5	180,000,000	90,000,000	0.5	180,000,000	90,000,000
ทุนที่ออกและชำระแล้ว (มูลค่าหุ้นชำระแล้ว)						
หุ้นสามัญ						
ณ วันที่ 1 มกราคม	0.5	130,000,000	65,000,000	100	460,000	46,000,000
เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้น		-	-		91,540,000	-
เพิ่มทุน	0.5	50,000,000	25,000,000	0.5	38,000,000	19,000,000
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	0.5	180,000,000	90,000,000	0.5	130,000,000	65,000,000

ผู้ถือหุ้นสามัญได้รับสิทธิรับเงินปันผลจากการประกาศจ่ายเงินปันผลและสิทธิออกเสียงลงคะแนนหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง สำหรับการประชุมผู้ถือหุ้นบริษัท

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2566 มีมติอนุมัติให้

21.1 แปลงสภาพบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน

21.2 เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทจากมูลค่าหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท

21.3 เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิมจำนวนเงิน 46 ล้านบาท เป็นจำนวนเงิน 90 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญ จำนวน 88 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

บริษัทดำเนินการจดทะเบียนแปลงสภาพ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ และเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2566

21.4 จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 88 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ดังต่อไปนี้

21.4.1 จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 38 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท จำนวนเงิน 19 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน

บริษัทได้รับชำระเงินเพิ่มทุนหุ้นสามัญและดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2566

21.4.2 จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) รวมถึงผู้มีอุปการะคุณ และบุคคลที่มีความสัมพันธ์ กรรมการ และพนักงานของบริษัท โดยเป็นการเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก

กำหนดให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีอำนาจพิจารณา กำหนดรายละเอียดและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว เช่น ระยะเวลาการเสนอขาย การกำหนดราคาเสนอขาย การชำระค่าหุ้น เป็นต้น

21.5 อนุมัตินำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

21.6 แต่งตั้งบริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์ของบริษัท

เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2566 บริษัทยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวนเพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ บริษัท ไนซ์ คอล จำกัด (มหาชน) คาดว่าจะออกและเสนอขายหุ้นสามัญไม่เกินจำนวน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท ทั้งนี้ หุ้นสามัญเพิ่มทุนคิดเป็นสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 27.78 ของทุนชำระแล้ว

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 ในกรณีบริษัทเสนอขายหุ้นสูงกว่ามูลค่าหุ้นจดทะเบียน บริษัทต้องนำค่าหุ้นส่วนเกินตั้งเป็นทุนสำรอง (“ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ”) ส่วนเกินมูลค่าหุ้นนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้



## 22. เงินปันผล

<b>บาท</b>					
เงินปันผล	อนุมัติโดย	วันที่จ่าย เงินปันผล	เงินปันผล		สำรอง ตามกฎหมาย
			ระหว่างกาล ต่อหุ้น	เงินปันผล จ่าย	
ปี 2566	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2566	27 กันยายน 2566	77	35,420,000	3,600,000
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	-

## 23. สำรองตามกฎหมาย

### พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535

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

### ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

สำรองตามกฎหมายจัดสรรขึ้นตามบัญชีของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ซึ่งกำหนดให้มีการจัดสรรอย่างน้อย ร้อยละ 5 ของกำไรที่ทำมาหาได้เป็นสำรองตามกฎหมายทุกครั้งประกาศจ่ายเงินปันผลจนกว่าสำรองนี้มีจำนวนเท่ากับร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน เงินสำรองนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

			<b>บาท</b>	
			2567	2566
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				
จัดสรรสำรองตามกฎหมาย				
จ่ายเงินปันผล			-	3,600,000
กำไรสำหรับปี			777,949	617,236
รวม			777,949	4,217,236

## 24. ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน

ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท	
	2567	2566
เงินเดือนและค่าแรง	56,927,579	44,902,170
โครงการผลประโยชน์กำหนดไว้	166,599	116,766
เงินสำรองเลี้ยงชีพ	390,110	-
ผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้าง	4,414	275,101
อื่นๆ	1,450,027	1,099,291
รวม	58,938,729	46,393,328

## 25. ค่าใช้จ่ายตามธรรมชาติ

ค่าใช้จ่ายตามธรรมชาติ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท	
	2567	2566
ต้นทุนขายและบริการ		
การเปลี่ยนแปลงในสินค้าสำเร็จรูปและงานระหว่างทำ	(485,000)	(8,684)
ซื้อสินค้า	62,917,608	72,343,842
ผลประโยชน์พนักงาน	4,940,267	487,836
ค่านายหน้าและค่าส่งเสริมการขาย	340,103	235,738
ค่าใช้จ่ายในการขาย		
ผลประโยชน์พนักงาน	31,181,907	24,834,139
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	3,589,297	2,295,956
ค่านายหน้าและค่าส่งเสริมการขาย	8,742,647	11,020,515
ค่าขนส่ง	6,861,261	5,629,777
ค่าเช่าและค่าสาธารณูปโภค	5,610,641	3,877,954
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		
ผลประโยชน์พนักงาน	22,816,555	21,071,353
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	1,480,822	1,166,564
ค่าเช่าและค่าสาธารณูปโภค	2,032,308	2,057,800
ค่าที่ปรึกษาและบริการอื่น	3,969,074	4,578,499

## 26. ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้นิติบุคคลบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 คำนวณขึ้นในอัตราที่กำหนดโดยกรมสรรพากร จากกำไรทางบัญชีหลังปรับปรุงเงื่อนไขบางประการตามระบุในประมวลรัษฎากร บริษัทบันทึกภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นค่าใช้จ่ายทั้งจำนวนในแต่ละปีบัญชีและบันทึกภาระส่วนค้างจ่ายเป็นหนี้สินในงบฐานะการเงิน

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

	บาท	
	2567	2566
ภาษีเงินได้รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน		
ภาษีเงินได้ปัจจุบัน		
สำหรับปีปัจจุบัน	(3,441,330)	(3,186,337)
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		
การเปลี่ยนแปลงผลแตกต่างชั่วคราว	263,845	71,234
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	<u>(3,177,485)</u>	<u>(3,115,103)</u>

	บาท		
	2566		
	ก่อน	รายได้	สุทธิจาก
	ภาษีเงินได้	ภาษีเงินได้	ภาษีเงินได้
ภาษีเงินได้รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น			
ขาดทุนจากการประมาณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	(385,576)	77,115	(308,461)

กระทบบยอคเพื่อหาอัตราภาณนเงนได้แท้จริง

	2567		2566	
	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท
	อัตราภาณน		อัตราภาณน	
กำไรก่อนภาณนเงนได้		18,736,469		15,643,335
จำนวนภาณนตามอัตราภาณนเงนได้	20	(3,747,294)	20	(3,128,667)
รายจ่ายไม่ให้ถือเป็นรายจ่ายทางภาณน		(353,568)		(302,556)
ค่าใช้จ่ายมีสิทธิหักได้เพิ่มขึ้น		659,532		244,886
ภาณนเงนได้สำหรับปีปัจจุบัน	18	(3,441,330)	20	(3,186,337)
การเปลี่ยนแปลงผลแตกต่างชั่วคราว		263,845		71,234
ค่าใช้จ่ายภาณนเงนได้	17	(3,177,485)	20	(3,115,103)

ภาณนเงนได้รอกการตัดบัญชี

ภาณนเงนได้รอกการตัดบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

	บาท	
	2567	2566
สินทรัพย์ภาณนเงนได้รอกการตัดบัญชี	1,170,861	557,860
หนี้สินภาณนเงนได้รอกการตัดบัญชี	(459,425)	(110,269)
สินทรัพย์ภาณนเงนได้รอกการตัดบัญชี - สุทธิ	711,436	447,591

รายการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สินภายในเงินได้รอการตัดบัญชีที่เกิดขึ้นในระหว่างปี แสดงดังนี้

	บาท					
	ณ วันที่	กำไรหรือ	กำไร	ณ วันที่	กำไรหรือ	ณ วันที่
	1 มกราคม 2566	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น	31 ธันวาคม 2566	ขาดทุน	31 ธันวาคม 2567
<b>สินทรัพย์ภายในเงินได้รอการตัดบัญชี</b>						
สินค้าคงเหลือ	7,199	5,762	-	12,961	5,059	18,020
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	43,078	205,056	-	248,134	252,054	500,188
หนี้สินรับคืน	59,151	(1,655)	-	57,496	(4,335)	53,161
หนี้สินตามสัญญาเช่า	155,983	(86,093)	-	69,890	346,561	416,451
ผลประโยชน์พนักงานเกษียณค้างจ่าย	84,259	(84,259)	-	-	-	-
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	146,891	(54,627)	77,115	169,379	13,662	183,041
<b>รวม</b>	<b>496,561</b>	<b>(15,816)</b>	<b>77,115</b>	<b>557,860</b>	<b>613,001</b>	<b>1,170,861</b>
<b>หนี้สินภายในเงินได้รอการตัดบัญชี</b>						
สิทธิได้รับคืนสินค้า	(24,721)	659	-	(24,062)	1,987	(22,075)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	(172,599)	86,392	-	(86,207)	(351,143)	(437,350)
<b>รวม</b>	<b>(197,320)</b>	<b>87,051</b>	<b>-</b>	<b>(110,269)</b>	<b>(349,156)</b>	<b>(459,425)</b>

## 27. กำไรต่อหุ้น

### กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 คำนวณจากกำไรสำหรับปีหารด้วยส่วนของผู้อื้อหุ้นสามัญของบริษัทตามจำนวนหุ้นสามัญออกจำหน่ายระหว่างปีด้วยวิธีถ่วงน้ำหนักปรับปรุงด้วยจำนวนหุ้นสามัญเพื่อสะท้อนผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงการคำนวณดังนี้

	บาท	
	หมายเหตุ	
	2567	2566
กำไรสำหรับปี	15,558,984	12,528,232
<b>หุ้นสามัญตามวิธีถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)</b>		
หุ้นสามัญ ณ วันต้นปี	130,000,000	460,000
เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้น	21	91,540,000
เพิ่มทุน	21,857,923	7,808,219
หุ้นสามัญตามวิธีถ่วงน้ำหนัก	151,857,923	99,808,219
<b>กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน</b>	<b>0.102</b>	<b>0.126</b>

## 28. ภาระผูกพัน

ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 ประกอบด้วย

บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญา ดังนี้

	บาท	
	2567	2566
<b>อัตราดอกเบี้ย</b>		
สัญญาจ้างบริการ	179,000	171,500
สัญญาเช่า	36,000	51,053
<b>มูลค่าคงเหลือ</b>		
สัญญาเช่าและจ้างบริการ	534,187	1,629,500
<b>ภาระผูกพันรายจ่ายฝ่ายทุน</b>		
สัญญายังไม่ได้รับรู้		
สัญญาจ้างเหมา	17,307,262	43,721,954

## 29. เครื่องมือทางการเงิน

เครื่องมือทางการเงิน หมายถึง สัญญาทำให้สินทรัพย์ทางการเงินของกิจการหนึ่ง และหนี้สินทางการเงินหรือตราสารทุนของอีกกิจการหนึ่งเพิ่มขึ้น

เครื่องมือทางการเงินสำคัญของบริษัทแสดงในงบฐานะการเงิน ประกอบด้วย เงินฝากธนาคาร เงินลงทุนระยะสั้น ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น และหนี้สินตามสัญญาเช่า

### นโยบายการบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อจากคู่สัญญาจะไม่ปฏิบัติตามสัญญา บริษัทใช้ตราสารอนุพันธ์ซึ่งบริษัทพิจารณาว่าเหมาะสมเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการเข้าทำสัญญากับคู่สัญญาที่มีฐานะการเงินมั่นคง ดังนั้น บริษัทจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายอย่างมีสาระสำคัญจากคู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพัน ซึ่งระบุในสัญญาเครื่องมือทางการเงิน

### ก) ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย คือ ความเสี่ยงเกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัท

บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยสำคัญอันเกี่ยวเนื่องกับเงินฝากสถาบันการเงิน เงินลงทุนในตราสารหนี้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า อย่างไรก็ตาม สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นลงตามอัตรา

ตลาด หรืออัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน บริษัทไม่ได้ใช้ตราสารอนุพันธ์เพื่อบริหารความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

	บาท			
	2567		2566	
	อัตราดอกเบี้ย		อัตราดอกเบี้ย	
	ผันแปร	คงที่	ผันแปร	คงที่
<b>ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567</b>				
<b>สินทรัพย์ทางการเงิน</b>				
เงินฝากธนาคาร	84,038,996	-	39,351,347	-
เงินลงทุนระยะสั้น	30,478,060	-	-	-
<b>หนี้สินทางการเงิน</b>				
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	(2,082,257)	-	(349,446)
<b>ข) ความเสี่ยงด้านเครดิต</b>				
ความเสี่ยงด้านเครดิต คือ ความเสี่ยงที่บริษัทจะได้รับความเสียหายทางการเงินเนื่องจากคู่สัญญาของบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันที่ระบุไว้ในเครื่องมือทางการเงิน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด				
ความเสี่ยงด้านเครดิตของบริษัทที่เกิดจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด มีจำกัดเนื่องจากคู่สัญญาเป็นธนาคารและสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำ				
<b>ลูกหนี้</b>				
บริษัทมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อเกี่ยวเนื่องกับลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการควบคุมความเสี่ยงโดยการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อให้กับลูกค้าหรือคู่สัญญาแต่ละรายอย่างเหมาะสม และทบทวนฐานะทางการเงินของลูกค้าหรือคู่สัญญาอย่างสม่ำเสมอ บริษัทคาดว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อไม่มากนักและอาจสูญเสียจากการให้สินเชื่อสูงสุดคือมูลค่าตามบัญชีแสดงในงบฐานะการเงิน				
บริษัทกำหนดนโยบายการคำนวณการด้อยค่าของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นโดยใช้โมเดลผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งบริษัทจัดทำและทบทวนโมเดลผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นแล้วอย่างเหมาะสม ฝ่ายบริหารความเสี่ยงสอบทานตัวเลขและข้อมูลนำมาใช้ในการคำนวณอย่างสม่ำเสมอ				
<b>ค) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง</b>				
ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง คือ ความเสี่ยงที่บริษัทอาจได้รับความเสียหายเนื่องจากบริษัทไม่สามารถเปลี่ยนสินทรัพย์เป็นเงินสดและหรือไม่สามารถจัดหาเงินทุนเพียงพอตามความต้องการและทันต่อเวลาบริษัทต้องนำไปชำระภาระผูกพันเมื่อครบกำหนด				

ระยะเวลาวันครบกำหนดของเครื่องมือทางการเงินนับจากวันที่ในงบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2566 แสดงดังนี้

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

บาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566					
	เมื่อทวงถาม	ภายใน 1 ปี	1 - 5 ปี	เกิน 5 ปี	ไม่มีกำหนด	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน						
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	-	4,662,831	-	-	-	4,662,831
หนี้สินทางการเงิน						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	-	23,942,419	-	-	-	23,942,419
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	228,923	120,523	-	-	349,446

ง) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน คือ ความเสี่ยงที่มูลค่าของเครื่องมือทางการเงินเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จ) มูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงินต้องใช้ดุลยพินิจในการประมาณมูลค่ายุติธรรม ดังนั้น มูลค่ายุติธรรมประมาณขึ้นซึ่งเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงินไม่จำเป็นต้องบ่งชี้ถึงจำนวนเงินซึ่งเกิดขึ้นจริงในตลาดแลกเปลี่ยนในปัจจุบัน การใช้ข้อสมมติฐานทางการตลาดและ/หรือวิธีการประมาณแตกต่างกันอาจมีผลกระทบที่มีสาระสำคัญต่อมูลค่ายุติธรรมประมาณขึ้น

การแสดงข้อมูลมูลค่ายุติธรรมไม่รวมมูลค่ายุติธรรมสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหากมูลค่าตามบัญชีใกล้เคียงกับมูลค่ายุติธรรมอย่างสมเหตุสมผล



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

### 30. จัดประเภทรายการ

บริษัทจัดประเภทรายการในงบการเงิน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 เพื่อให้สอดคล้องกับการแสดงรายการในงบการเงินปีปัจจุบันดังนี้

	พันบาท		
	ก่อน	จัดประเภทรายการ	หลัง
<b>งบฐานะการเงิน</b>			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	4,812,527	(149,696)	4,662,831
รายได้ค้างรับ	-	149,696	149,696

### 31. เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2568 มีมติอนุมัติให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผล มูลค่าหุ้นละ 0.068 บาท จำนวนเงิน 12.24 ล้านบาท

เอกสารแนบ

## เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1 : รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัทและตัวแทนติดต่อประสานงาน กรณีเป็นบริษัทต่างประเทศ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ: <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2024/1743036614219.pdf>



เอกสารแนบ 2 : รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ: <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2024/1743036614223.pdf>



เอกสารแนบ 3 : รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท (compliance)

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ: <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2024/1743036614227.pdf>



เอกสารแนบ 4 : ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ: <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2024/1743036614231.pdf>



เอกสารแนบ 5 : นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็มที่บริษัทได้จัดทำ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ: <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2024/1743036614235.pdf>



เอกสารแนบ 6 : รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

ลิงก์ URL ของเอกสารแนบ: <https://eonemedia.setlink.set.or.th/report/1871/2024/1743036614239.pdf>

