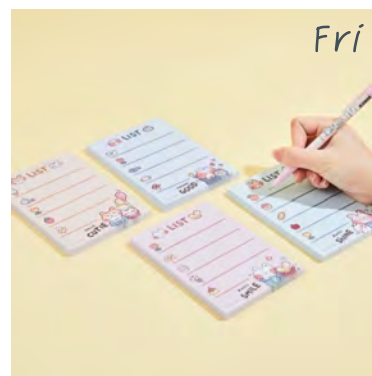




บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

56-1 ONE REPORT ปี 2565



Let us be part of your everyday life

“MOSHI”



วิสัยทัศน์



เราจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยเน้นคุณภาพ สรรสร้าง
การออกแบบที่เป็นเลิศในราคาที่แข่งขันได้ และคงไว้
ซึ่งความนิยมของผู้บริโภคเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของ

Moshi Moshi

เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของลูกค้า



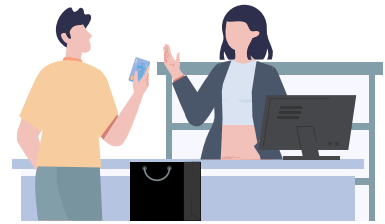
พันธกิจ



ส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดมูลค่าเพิ่ม
ในราคาที่แข่งขันได้



พัฒนาระบบบริหารจัดการ
เพื่อมุ่งสู่องค์กรคุณภาพ



สรรสร้างความสัมพันธ์และความเข้าใจที่ดีระ
หว่างบริษัทฯ กับลูกค้า และพันธมิตร
ทางธุรกิจ

ค่านิยมองค์กร

M

Modern
ทันสมัย

มุ่งมั่นพัฒนาองค์กร
พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง
และปรับตัวเพื่อให้เป็น
องค์กรสมัยใหม่
ทันต่อยุคสมัยในปัจจุบัน

O

Ownership
ความเป็นเจ้าของร่วมกัน

มุ่งมั่นพัฒนาองค์กร
พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง
และปรับตัวเพื่อให้เป็น
องค์กรสมัยใหม่
ทันต่อยุคสมัยในปัจจุบัน

S

Service Mind
ใจรักบริการ

มุ่งมั่นปฏิบัติงาน
ด้วยใจรักการบริการ
มีมนุษยสัมพันธ์
และสามารถทำงาน
ร่วมกับผู้อื่นได้ดี

H

Service Mind
ใจรักบริการ

มีความคิดเชิงบวก
สร้างความสุข
ในการปฏิบัติงาน
รักษาสมดุลการทำงาน
และการใช้ชีวิตที่ดี

I

Idea
ความคิดริเริ่ม

มีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์
พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ
เพื่อนำมาประยุกต์ใช้
ในการปฏิบัติงาน

สารบัญ

ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

สารจากคณะกรรมการบริษัท

• สารจากประธานกรรมการ	006
• สารจากประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	007
1. โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัท	008
1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	008
1.1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ	008
1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ	012
1.1.3 รายงานการใช้เงินระดมทุน	014
1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ	015
1.2.1 โครงสร้างรายได้	015
1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	016
(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ	016
1.2.3 การวิจัยและพัฒนา	022
(2) การตลาดและการแข่งขัน	023
1. ช่องทางการจัดจำหน่าย	023
1.1 เครือข่ายสาขาของบริษัทฯ	023
1.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์	024
1.3 ร้านป๊อปอัพ สโตร์	024
2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	024
3. การตลาด	025
4. การแข่งขัน	028
(3) รายงานภาวะอุตสาหกรรม	028
3.1 ข้อมูลวิเคราะห์เศรษฐกิจมหภาคของประเทศไทย	029
3.2 ข้อมูลวิเคราะห์อุตสาหกรรมค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ของประเทศไทย	030
3.3 ทิศทางอนาคตและโอกาสสำหรับบริษัทฯ	047
(4) การจัดหาผลิตภัณฑ์	048
(5) ทรัพยากรที่ใช้ประกอบธุรกิจ	052
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท	052
1.3.1 โครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ ของครอบครัวฯ	052
1.3.2 การปรับโครงสร้างของบริษัทฯ	052
1.3.3 ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่	053
1.3.4 ผู้ถือหุ้น	054
1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว	055
1.5 การออกหลักทรัพ์อื่น	055
1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล	055

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง	056
2.1 นโยบายและการบริหารความเสี่ยงองค์กร	056
2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ	056
2.2.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัทฯ	057
2.2.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน	066
2.2.3 ความเสี่ยงจากการขยายการลงทุน	066
2.2.4 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ	068
2.2.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับกฎระเบียบและกฎหมาย	069
2.2.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม	071
3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	073
3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน	073
3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ	075
3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม	078
3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม	081
4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)	084
5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	091
5.1 ข้อมูลทั่วไป	091
5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น	092
5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย	104

ส่วนที่ 2 : การกำกับดูแลกิจการ

6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ	106
6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ	106
6.2 จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ	112
6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบาย แนวปฏิบัติและระบบการกำกับดูแลกิจการ	114
7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่นๆ	115
7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ	115
7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ	116
7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย	120
7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร	127
7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน	130
7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ	132

8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ	134
8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา	134
8.1.1 การสรรหา พัฒนา และประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ	134
8.1.2 การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนคณะกรรมการรายบุคคล	137
8.1.3 การกำกับดูแลริษัทย่อยและบริษัทร่วม	140
8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ	141
8.2 รายงานการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ	148
8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น	148
9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน	150
9.1 การควบคุมภายใน	152
9.2 รายการระหว่างกัน	153
9.2.1 บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและลักษณะความสัมพันธ์	153
9.2.2 รายละเอียดรายการระหว่างกัน	157
9.2.3 มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน	165
9.2.4 นโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคต	166

ส่วนที่ 3 : งบการเงิน

งบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565	168
เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน เลขาธิการบริษัท	229
เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัท	241
เอกสารแนบ 3 กรณียกเลิกที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินกรณียกเลิก	242
เอกสารแนบ 4 นโยบายและแนวปฏิบัติในการทำกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจ	253
เอกสารแนบ 5 รายงานคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ	254

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

และผลการดำเนินงาน



สารจากประธานกรรมการ

(ดร.วรภัทร ไตรนะเกษม)
ประธานกรรมการ



บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ ภายใต้ชื่อทางการค้า “Moshi Moshi” จำหน่ายสินค้าที่ตอบสนองต่อลักษณะการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคในราคาย่อมเยา โดย MOSHI เป็นผู้นำและมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดตั้งแต่ปี 2562 จนถึงปัจจุบัน

จากปีแรก สู่ปีที่ 7 ที่ MOSHI ถือกำเนิดในธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ ถือเป็นบทพิสูจน์ ในความเป็นผู้นำ และพัฒนาการของ MOSHI ที่เติบโตอย่างก้าวกระโดด และอีกก้าวสำคัญ ในปี 2565 คือการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เริ่มซื้อขายวันแรก เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2565 ที่ผ่านมา และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

บริษัทฯ มีการนำกลยุทธ์ต่างๆ เข้ามาใช้ รวมถึงมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า ทำให้เติบโตจนสามารถก้าวขึ้นเป็นผู้นำอันดับ 1 ในตลาดสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทย ถึงแม้จะมีช่วงยากลำบากจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 บริษัทก็ยังคงมีผลกำไร เราตระหนักและยึดมั่น ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความระมัดระวัง ตามหลัก Duty of Care, Duty of Integrity, Duty of Compliance และ Duty of Disclosure และให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

โอกาสนี้ ผมขอขอบคุณท่านผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ที่สนับสนุน และไว้วางใจในการดำเนินงานของบริษัทฯ ขอขอบคุณผู้บริหาร และพนักงานทุกคนที่ปฏิบัติงานอย่างเต็มที่ เต็มกำลังความสามารถ ทำให้ MOSHI ก้าวสู่ความสำเร็จอีกขั้น ด้วยการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เราจะก้าวต่อไปอย่างมั่นคง และจะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มุ่งมั่นพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อประโยชน์สูงสุดกลับคืนสู่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างยั่งยืนต่อไป

สารจากประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)

(นายสง่า บุญสงเคราะห์)
ประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



‘บมจ. โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น’ หรือ MOSHI เป็นผู้นำในธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ของประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ “Moshi Moshi” จำหน่ายสินค้าไลฟ์สไตล์ที่ตอบสนองต่อลักษณะการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคแต่ละกลุ่มที่มีความหลากหลาย ในราคาย่อมเยา

จุดเริ่มต้นธุรกิจของ MOSHI เกิดขึ้นเมื่อปี 2516 จาก “ธุรกิจกีฬาสี” แบบดั้งเดิมของครอบครัว และพัฒนามาเรื่อยๆ มีการเพิ่มสินค้าที่หลากหลายขึ้น ทั้งเครื่องเขียน และสินค้าเบ็ดเตล็ด จนมาถึงปี 2557 ที่มีกระแสความนิยมสินค้ากลุ่มไลฟ์สไตล์ในประเทศไทยมากขึ้น ทำให้มองเห็นโอกาสทางธุรกิจ จึงก้าวเข้าสู่ตลาดสินค้าในกลุ่มดังกล่าว และตัดสินใจเปิดร้าน “Moshi Moshi” สาขาแรกอย่างเป็นทางการเมื่อปี 2559

จากก้าวแรกจนถึงก้าวสำคัญในวันนี้ ณ 31 ธันวาคม 2565 MOSHI มีสาขาทั้งหมด 106 สาขา เป็นผู้นำด้านธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่งสูงถึง 37.6% ในปี 2564 และตอกย้ำการเป็นผู้นำของ MOSHI ด้วยการ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่ผ่านมา แม้เราจะประสบปัญหาวิกฤตจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 แต่ด้วยประสบการณ์ของคณะผู้บริหารที่สั่งสมมากกว่า 40 ปี และบริษัทฯ ได้มีการปรับตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการปรับ Product Mix ให้เข้ากับสถานการณ์ ทำให้ MOSHI เราฟันฝ่าวิกฤติเศรษฐกิจมาได้ โดยบริษัทฯ เชื่อว่าจากการที่สถานการณ์ในปัจจุบันเริ่มคลี่คลายไปในทิศทางบวก จะเป็นปัจจัยสนับสนุนเชิงบวกต่อการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์

โอกาสนี้ ในนามของประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) ขอให้คำมั่นว่าเราจะมุ่งมั่นพัฒนาคน พัฒนาองค์กรในทุกๆ ด้าน ให้เจริญเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และยั่งยืน ด้วยคุณภาพสินค้า การให้บริการที่ดี และจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า และประโยชน์สูงสุดกลับคืนสู่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เพื่อการเจริญเติบโตของบริษัทที่ยั่งยืน ไปพร้อมกับเศรษฐกิจที่มั่นคงของประเทศต่อไป

1. โครงสร้างการดำเนินงานของบริษัทฯ

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก สินค้าที่ตอบสนองต่อลักษณะการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม (“สินค้าไลฟ์สไตล์” (Lifestyle)) ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย เน้นคุณภาพ ในราคาที่ย่อมเยาเป็นหลัก ภายใต้ชื่อทางการค้า “Moshi Moshi” โดยสินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้า ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งมีการออกแบบเพื่อจำหน่ายในร้าน Moshi Moshi โดยเฉพาะ (Exclusive) ทั้งนี้ บริษัทฯ มีสินค้าหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากถึง 12 กลุ่ม ได้แก่ เครื่องใช้ในบ้าน (Home Furnishing) กระเป๋า (Bag) เครื่องเขียน (Stationery) ตุ๊กตา (Plush Toy) ของใช้แฟชั่น (Fashion) อุปกรณ์เสริมความงาม (Beauty) เครื่องนุ่งห่ม (Apparel) เครื่องสำอาง (Cosmetic) อุปกรณ์ด้านไอที (IT) ของเล่น (Toy) อาหารและเครื่องดื่ม (Food & Drink) และหมวดอื่นๆ (Others) เช่น หน้ากากผ้า พวงกุญแจ ชุดตรวจหาเชื้อ COVID-19 (Antigen Test Kit: “ชุดตรวจ ATK”) เป็นต้น โดยมีจำนวนหน่วยเก็บสินค้า (SKUs) รวมกว่า 22,000 SKUs ทั้งนี้ บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางที่หลากหลาย ได้แก่ (1) เครือข่ายสาขาของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมทุกภูมิภาค (2) การขายสินค้าผ่านออนไลน์แพลตฟอร์ม (Online Platform) ที่เป็นที่ยอมรับ ได้แก่ Shopee และ Lazada และ (3) ร้านป๊อปอัพ สโตร์ (Pop-up Store) ซึ่งเป็นร้านค้าที่จัดขึ้นชั่วคราวบริเวณพื้นที่ส่วนกลางของห้างสรรพสินค้าชั้นนำที่บริษัทฯ ยังไม่มีสาขา

นอกจากนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจจึงเปิดดำเนินการร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลดภายใต้ชื่อทางการค้า “GIANT” เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้ากลุ่มเครื่องเขียน กระเป๋า และของใช้ในบ้าน ที่เน้นการใช้งาน (Function) ในชีวิตประจำวัน และราคาย่อมเยา มากกว่าการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์ ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการทดลองตลาด

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งหมด 106 สาขา ครอบคลุม 41 จังหวัด ในทุกภูมิภาค ประกอบด้วย (1) ร้าน Moshi Moshi -103 สาขา (2) ร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด Moshi Moshi 2 สาขา ได้แก่ สาขาสำเพ็ง และสาขาแพลตฟอร์มแฟชั่นมอลล์ และ (3) ร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด GIANT 1 สาขา

1.1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ คือ “เราจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยเน้นคุณภาพ สร้างสรรค์การออกแบบ ที่เป็นเลิศในราคาที่แข่งขันได้ และคงไว้ซึ่งความนิยมของผู้บริโภคเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของ Moshi Moshi เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของลูกค้า”

พันธกิจ

บริษัทฯ มีพันธกิจหลักที่สำคัญดังนี้

- ส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดมูลค่าเพิ่มในราคาที่แข่งขันได้
- พัฒนาระบบบริหารจัดการเพื่อมุ่งสู่องค์กรคุณภาพ
- สร้างความสัมพันธ์และความเข้าใจที่ดีระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ดังต่อไปนี้ในการเพิ่มขีดความสามารถและขยายธุรกิจของบริษัทฯ

(ก) ขยายเครือข่ายสาขาอย่างต่อเนื่องในพื้นที่ที่มีศักยภาพ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการขยายเครือข่ายสาขาและการเลือกทำเลที่ตั้งสาขา โดยบริษัทฯ มีแผนในการขยายสาขาเพิ่มเติมทั้งในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด รวมถึงจังหวัดหัวเมืองใหญ่ที่บริษัทฯ ยังไม่มีสาขา โดยเฉพาะในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ เนื่องจากภูมิภาคดังกล่าวประกอบด้วยจังหวัดที่มีศักยภาพ มีประชากรหนาแน่น และมีการเติบโตของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นขยายไปตามห้างสรรพสินค้า ไฮเปอร์มาร์เก็ต หรือห้างสรรพสินค้าท้องถิ่นในจังหวัดนั้นๆ ซึ่งทีมงานของบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกพื้นที่ที่เหมาะสมในการเปิดสาขา โดยพิจารณาจากขนาดพื้นที่ จำนวนผู้คนสัญจรเพื่อเดินทางมาจับจ่ายใช้สอย และบริเวณที่ตั้งต้องสะดวกได้ง่าย เป็นต้น โดยทีมงานของบริษัทฯ จะนำข้อมูลยอดขายสินค้าแต่ละประเภทของแต่ละสาขามาวิเคราะห์ในการปรับสินค้าในร้านให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและความต้องการของลูกค้าในพื้นที่นั้นๆ นอกจากนี้ หากพิจารณาจากจำนวนห้างสรรพสินค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ต ในประเทศไทยพบว่ามีความหนาแน่นประมาณ 620 แห่ง (ที่มา: ข้อมูลจากผู้ประกอบการห้างสรรพสินค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ต แหล่งข้อมูลสาธารณะ และบริษัทฯ ณ เดือนกันยายน 2565) ซึ่งสาขาของร้าน Moshi Moshi ในปัจจุบันมีจำนวน -105 สาขา และร้าน GIANT 1 สาขา รวมทั้งสิ้น -106 สาขา คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 17.1 ของจำนวนห้างทั้งหมดในประเทศไทย ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ มีโอกาสในการขยายเครือข่ายสาขาไปยังพื้นที่ต่างๆ อีกมาก ประกอบกับกลุ่มครอบครัวบุญสูงเคราะห์ (“กลุ่มครอบครัว”) ผู้บริหาร และบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการห้างสรรพสินค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ต หลายรายจากการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา รวมทั้งบริษัทฯ มีผลประกอบการที่แข็งแกร่ง ทำให้บริษัทฯ ได้รับข้อเสนอในการเปิดสาขาใหม่ก่อนผู้ประกอบการรายอื่น นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษารายสาขาในรูปแบบนอกห้างสรรพสินค้า (Stand alone) ในพื้นที่ใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น บริเวณแหล่งชุมชนและโรงเรียน เป็นต้น

(ข) เพิ่มการเติบโตของยอดขายของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth: SSSG)

บริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า ทั้งด้าน (1) ประเภทสินค้า (Category) และ (2) จำนวนหน่วยสินค้า (SKUs) ในแต่ละประเภทของสินค้า โดยนำข้อมูลจากการสำรวจห้างสรรพสินค้า แนวโน้มความต้องการของตลาด โดยกำหนดให้มีการประชุมร่วมกันทุกเดือนระหว่างฝ่ายขายและฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อวิเคราะห์แนวโน้มสินค้าที่ขายดี เพื่อปรับปรุงการเลือกสินค้าที่จัดจำหน่ายในแต่ละสาขาให้มีความทันสมัย และตรงตามแนวโน้มของผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีวงจำหน่ายสินค้าใหม่กว่า 8,000 SKUs ต่อปี รวมทั้งการใช้ (1) กลยุทธ์ Co-Branding กับ Influencer ที่มีผู้ติดตาม (Follower) หรือฐานลูกค้าจำนวนมาก โดยนำสินค้าของ Influencer ดังกล่าวมาวางจำหน่ายในร้านของบริษัทฯ เช่น แบรินด์จำหน่ายขนมที่มีชื่อเสียงซึ่งมีผู้ติดตาม (Follower) ใน Instagram กว่า 27,900 ราย นอกจากนี้ บริษัทฯ พิจารณาเลือกแบรนด์ที่มีชื่อเสียงในช่องทางออนไลน์มาจำหน่ายในร้านของบริษัทฯ เช่น แบรินด์จำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ซึ่งมีผู้ติดตาม (Follower) ใน Shopee และ Lazada กว่า 887,800 ราย และ 136,800 ราย ตามลำดับ ทำให้บริษัทฯ สามารถดึงดูดฐานลูกค้าของแบรนด์ดังกล่าวเข้ามาเลือกซื้อสินค้าในร้าน (2) การเพิ่มยอดขายต่อบิล (Ticket Size) โดยการวางจำหน่ายสินค้าเป็นเซตหลายชิ้น หรือการจำหน่ายสินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น น้ำหอม และเครื่องหอม เป็นต้น กลยุทธ์ดังกล่าวช่วยเพิ่มความเป็นเอกลักษณ์ และการรับรู้แบรนด์ของร้าน Moshi Moshi รวมทั้งรักษาการเติบโตของยอดขายของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth: SSSG)



ภาพตัวอย่างการจัดชุดเซตสินค้า

(ค) เพิ่มความสามารถในการเติบโตของกำไรโดยการพัฒนาสินค้า และการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าของบริษัทฯ โดยมีการออกแบบลวดลายสินค้า และบรรจุภัณฑ์สินค้า (Packaging) ให้น่าสนใจ น่าเลือกซื้อ และคงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของร้าน Moshi Moshi รวมทั้งร่วมมือกับผู้ให้ลิขสิทธิ์ต่างๆ เพื่อพัฒนาออกแบบตัวการ์ตูนลิขสิทธิ์ที่เป็นที่นิยม ทำให้บริษัทฯ สามารถตั้งราคาขายสินค้าที่สูงขึ้นในขณะที่สามารถดึงดูดลูกค้าและเพิ่มโอกาสในการขาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการบริหารต้นทุน โดยพัฒนาการออกแบบเพื่อลดต้นทุนการผลิตสินค้าต่อหน่วย แต่ยังคงเอกลักษณ์ และความน่าสนใจของสินค้า เช่น การออกแบบลวดลายสินค้าให้มีความทันสมัยแต่เปลี่ยนจากการพิมพ์สีเป็นการพิมพ์สีเดียว เป็นต้น รวมทั้งบริษัทฯ มีการคัดเลือกผู้ขายรายใหม่ๆ ที่ผ่านเกณฑ์ตามที่กำหนด การจัดหาสินค้าจากหลายแหล่งเพื่อได้รับข้อเสนอที่ดีที่สุด และการขยายสาขาจำนวนมากทำให้สามารถส่งสินค้าในต้นทุนที่ต่ำลง รวมทั้ง การออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้า (Packaging) ใหม่ซึ่งช่วยเพิ่มความสวยงาม และน่าสนใจของสินค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มราคาขายสินค้าได้นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการวางแผนกำลังคนในฝ่ายคลังสินค้าและโลจิสติกส์เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการวิเคราะห์ข้อมูลปริมาณงานที่อยู่ในคิวจากระบบ WMS แบบ Real Time โดยอ้างอิงข้อมูลจากรายงาน Outstanding รับสินค้าและนำส่งสินค้า โดยบริษัทฯ จะทำการจัดสรรกำลังคนให้สอดคล้องกับปริมาณงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการจัดเส้นทางขนส่งใหม่โดยการจ้างรถขนส่งแบบเหมาคันไปในเส้นทางเดียวกันเพื่อการขนส่งอย่างมีประสิทธิภาพและลดต้นทุนโดยรวม

(ง) ลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ต่อยอดความสัมพันธ์กับลูกค้า และรองรับการเติบโตในอนาคต

บริษัทฯ ได้ลงทุนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารจัดการข้อมูลและพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มี 3 โปรแกรมหลัก ได้แก่ (1) ระบบ SAP ซึ่งเป็นระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) สำหรับเก็บข้อมูลและเป็นสื่อกลางในการเชื่อมต่อแบบรวมศูนย์และการแบ่งปันข้อมูลภายในหน่วยงาน โดยโปรแกรม SAP จะเชื่อมต่อกับ (2) โปรแกรม Adasoft ซึ่งเป็นระบบ POS (Point of Sale System) สำหรับการขายสินค้าหน้าร้าน และ (3) โปรแกรม IS CODE ซึ่งเป็นระบบ WMS (Warehouse Management System) สำหรับการบริหารคลังสินค้าและโลจิสติกส์

ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานของ บริษัทฯ ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและลดต้นทุนการดำเนินงานของ บริษัทฯ ตัวอย่างเช่น บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนา ระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) โดยนำข้อมูลยอดขายในอดีตมาวิเคราะห์ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าแต่ละประเภท (Demand) และปริมาณสินค้าที่มีเพื่อขาย (Supply) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการสั่งซื้อและคัดเลือกสินค้าเข้าร้าน ซึ่งจะช่วยให้ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อสินค้าและต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าลดลง รวมทั้งลดการเสียโอกาสจากการมีสินค้าที่ได้รับความนิยมอยู่ในกระแสไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนในการเพิ่มศักยภาพในการรวบรวมข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูล ทำให้ บริษัทฯ สามารถนำเสนอประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย และสิทธิพิเศษต่างๆ ซึ่งช่วยเพิ่มความภักดีของลูกค้าที่มีต่อ บริษัทฯ (Loyalty) และเพิ่มยอดขายในที่สุด โดย บริษัทฯ มีแผนในการพัฒนาโปรแกรมสมาชิก (Membership) โดยนำข้อมูลลูกค้ามาประมวลผลเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีลักษณะเฉพาะของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงประเภทสินค้าที่ซื้อ ความถี่ในการซื้อ และข้อมูลอื่นๆ ของลูกค้า รวมทั้งนำข้อมูลการขายสินค้าในแต่ละสาขามาวิเคราะห์เพื่อปรับเปลี่ยนประเภทสินค้าที่ขาย รวมทั้งจัดกิจกรรมทางการตลาดให้เหมาะสมแต่ละสถานที่ และแต่ละช่วงเวลา

(จ) พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า และธุรกิจใหม่ๆ เพื่อยกระดับลูกค้า และต่อยอดธุรกิจเพื่อการเติบโตในอนาคต

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ (Online) เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม การซื้อสินค้าของลูกค้าหันมาซื้อของทางออนไลน์มากขึ้นเนื่องจากรวดเร็วและสะดวก รวมทั้งช่องทางออนไลน์มีฐานลูกค้า ที่กว้างขวาง โดยทีมงานของ บริษัทฯ จะวิเคราะห์ข้อมูลการขายสินค้าในอดีต และแนวโน้มการซื้อของทางออนไลน์ เพื่อปรับเปลี่ยนและนำเสนอสินค้าให้เหมาะสมกับช่องทางดังกล่าว รวมทั้งทำการตลาดทางช่องทางออนไลน์มากขึ้น เพื่อสร้างการรับรู้แบรนด์ และเพิ่มการมีส่วนร่วม (Engagement) ของลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังแสวงหาโอกาสในการขยายช่องทางการจำหน่ายและธุรกิจใหม่ๆ ที่ช่วยต่อยอดธุรกิจของ บริษัทฯ โดยในปี 2563 บริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลดภายใต้ชื่อทางการค้า “GIANT” 1 สาขา ที่ห้างแพลตตินั่มแฟชั่นมอลล์ โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้ากลุ่มเครื่องเขียน กระเป๋า และของใช้ในบ้านที่เน้นการใช้งาน (Function) ในชีวิตประจำวัน และราคาย่อมเยา ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการทดลองตลาด ซึ่งสินค้าต่างจากสินค้าของร้าน Moshi Moshi ที่เน้นการขายสินค้าไลฟ์สไตล์ (Lifestyle) ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย และมีการออกแบบโดยเฉพาะ (Exclusive) โดยสินค้าของร้าน GIANT ช่วยเติมเต็มช่องว่างในตลาดที่ลูกค้ามองหาสินค้าที่เน้นการใช้งานในชีวิตประจำวัน ส่งผลให้ บริษัทฯ มีแบรนด์สินค้าที่หลากหลายที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม

นอกจากนี้ ในปี 2566 บริษัทฯ มีแผนในการเปิดสาขาทดลองจำนวน 2 สาขาในจังหวัดหัวเมืองรอง ในรูปแบบร้านค้าปลีกนอกห้างสรรพสินค้า (Stand alone) บริเวณแหล่งชุมชน โรงเรียน และศูนย์ราชการ เป็นต้น เพื่อศึกษาพฤติกรรม กลุ่มลูกค้าและพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าในจังหวัดหัวเมืองรอง เพื่อรวบรวมข้อมูลต่างๆ มาวิเคราะห์ในการกำหนด Product Mix ที่เหมาะสมสำหรับสาขาในจังหวัดหัวเมืองรอง รวมทั้งนำข้อมูลรายได้ต่อสาขา อัตรากำไร มาวิเคราะห์ เพื่อกำหนดรูปแบบ Franchise ที่เหมาะสมในอนาคต โดย บริษัทฯ มีแผนในการเปิดสาขารูปแบบแฟรนไชส์ (Franchise) ในปี 2567 ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการขยายธุรกิจโดยใช้กลยุทธ์การเปิดสาขารูปแบบ Franchise จะช่วยให้ บริษัทฯ สามารถขยายสาขาได้อย่างรวดเร็ว เพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในจังหวัดหรืออำเภอขนาดเล็กที่มีศักยภาพในการเติบโต และช่วยลดความเสี่ยงจากการลงทุน ในขณะที่สามารถเพิ่มการรับรู้แบรนด์ Moshi Moshi

(ด) พัฒนาศักยภาพบุคคลในแต่ละสาขาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานหน้าร้านและสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

การขายและการให้บริการผ่านสาขาร้านค้าปลีกและร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด เป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งเสริมการเติบโตของบริษัทฯ อย่างมั่นคงและยั่งยืน บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญดังกล่าวโดยได้จัดอบรมพนักงานสาขาในทุกระดับตั้งแต่ผู้จัดการสาขา หัวหน้าร้าน จนถึงพนักงานขาย ในแต่ละสาขาเป็นประจำทุกปี รวมทั้งมีการฝึกอบรมพนักงานผ่านการปฏิบัติงานจริง (On-the-Job Training) โดยการอบรมให้กับพนักงานสาขาประกอบด้วยหัวข้อที่จำเป็นสำหรับการให้บริการขาย ได้แก่ ข้อมูลรายละเอียดสินค้า ทักษะการสื่อสาร การแก้ปัญหาและการตัดสินใจ เป็นต้น เพื่อให้พนักงานสาขาสามารถนำเสนอสินค้ากับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับบริการที่เป็นมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขา นอกจากนี้ หากมีการเปิดสาขาใหม่ ฝ่ายขายและปฏิบัติการและผู้จัดการประจำพื้นที่ (Area manager) จะเข้าไปอบรมผู้จัดการสาขา และหัวหน้าร้านในสาขานั้นๆ และช่วยดูแลการปฏิบัติงานหน้าร้าน จนกว่าพนักงานประจำสาขานั้นๆ จะสามารถปฏิบัติงานหน้าร้านเองได้ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานที่สาขาเปิดใหม่สามารถทำงานได้ตามระเบียบและขั้นตอนปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2516 กลุ่มครอบครัวบุญสงเคราะห์¹ (“กลุ่มครอบครัว”) เริ่มประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าประเภทเครื่องเขียน สินค้ากีฬา อุปกรณ์กีฬา ภายใต้ชื่อร้านพร้อมกันนี้ ต่อมากลุ่มครอบครัวฯ เล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจ จึงเริ่มจำหน่ายสินค้าที่มีการออกแบบโดยเฉพาะ และจำหน่ายสินค้านำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น เพื่อจำหน่ายให้แก่ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และร้านค้าต่างๆ

ในปี 2530 กลุ่มครอบครัวฯ เริ่มประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทพลาสติกให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศ และส่งออกไปยังต่างประเทศ เช่น ฮองกง สิงคโปร์ เกาหลี และญี่ปุ่น และได้ขยายธุรกิจโดยเริ่มประกอบธุรกิจร้านค้าส่งแบบดั้งเดิมในสำเพ็ง โดยนำแนวคิดการตกแต่งร้านค้า และยกระดับมาตรฐานร้านค้าให้เหมือนย่านค้าส่งในประเทศญี่ปุ่น ทำให้ร้านค้าส่งของกลุ่มครอบครัวฯ เป็นที่นิยม และแตกต่างจากร้านค้าอื่นๆ

ในปี 2535 กลุ่มครอบครัวฯ เริ่มประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศ และส่งออกไปยังต่างประเทศ เช่น อเมริกา และยุโรป เป็นต้น ด้วยประสบการณ์ในการทำธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งมาอย่างยาวนาน ทำให้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจจากช่องว่างทางการตลาด และความต้องการของลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ทันสมัย และมีความหลากหลาย ในปี 2559 กลุ่มครอบครัวฯ จึงเริ่มประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ (Lifestyle) ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย เน้นคุณภาพ และราคาคุ้มค่า โดยบริษัทฯ ได้เปิดร้าน Moshi Moshi สาขาแรกในสำเพ็ง และสาขาที่สองที่ห้างแพลตตินั่มแฟชั่นมอลล์ หลังจากนั้นบริษัทฯ มีการเปิดดำเนินการสาขาใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง และสามารถขยายสาขาครอบคลุมทั้งพื้นที่ กรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด อย่างรวดเร็ว ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีร้าน Moshi Moshi จำนวนทั้งสิ้น 105 สาขา โดยเป็นสาขาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 39 สาขา และสาขาในต่างจังหวัดจำนวน 66 สาขา และสาขา Giant จำนวน 1 สาขา ในกรุงเทพมหานคร

ทั้งนี้ ในปัจจุบัน กลุ่มครอบครัวฯ ดำเนินธุรกิจ 4 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) ธุรกิจร้านค้าปลีกและร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลดภายใต้บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด 2) ธุรกิจร้านค้าส่งแบบดั้งเดิมภายใต้บริษัท เฮลโล กิฟท์ จำกัด (“HLG”) และ บริษัท ดีโอเค สเตชั่น จำกัด (“OST”) จำนวน 2 ร้าน ที่ตลาดสำเพ็ง 3) ธุรกิจผลิตสินค้าประเภทเสื้อผ้าและสินค้าพลาสติกภายใต้บริษัท แฟนซี อาร์ท จำกัด (“FCA”) และ บริษัท กิฟท์แลนด์ จำกัด (“GL”) ตามลำดับ และ 4) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้นิติบุคคลหลายบริษัท

¹ ประกอบด้วย (1) นายสง่า บุญสงเคราะห์ (2) นางสาวจรรุวรรณ ก่อเกียรติวนิช (3) นายอชิระ บุญสงเคราะห์ (5) นางสาวบุญยวีร์ บุญสงเคราะห์ (6) นางสาวนิชาภา บุญสงเคราะห์ (7) นายสมชาย บุญสงเคราะห์ (8) นางสาวมณฑนา อัครเมธา (9) นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ และ (10) นายณพล บุญสงเคราะห์ บุญสงเคราะห์ (4) นางสาวพลอยนภัส

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีดังนี้

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2543	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มครอบครัวฯ ก่อตั้งบริษัทฯ (เดิมชื่อบริษัท ปิกกีฟท์ จำกัด) ด้วยทุนจดทะเบียน 1.0 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) ในตลาดสำเพ็ง
2559	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจ จึงเริ่มประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ (Lifestyle) ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย และราคาย่อมเยา โดยเปิดร้าน Moshi Moshi สาขาแรกที่สำเพ็ง และมีการขยายสาขาในพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นครั้งแรก โดย ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ มีสาขารวมทั้งสิ้น 4 สาขา ได้แก่ สาขาสำเพ็ง สาขาพลตตินันท์แฟชั่นมอลล์ สาขาเทอร์มินอลโคราช และสาขาเสรีลำปาง จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท โมชิ โมชิ เจแปน จำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1.0 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 9,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนสำหรับการขยายธุรกิจ
2560	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10.0 ล้านบาท เป็น 200.0 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 190,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ เปิดสาขาร้าน Moshi Moshi เพิ่มจำนวน 22 สาขา ส่งผลให้มีสาขาทั้งสิ้น 26 สาขา
2561	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาร้าน Moshi Moshi เพิ่มจำนวน 31 สาขา ส่งผลให้มีสาขาทั้งสิ้น 57 สาขา ได้รับลิขสิทธิ์จาก Warner Bros สำหรับตัวการ์ตูน We Bare Bears ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนทั้งสิ้น 1.7 ล้านบาท
2562	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาร้าน Moshi Moshi เพิ่มจำนวน 24 สาขา ส่งผลให้มีสาขาทั้งสิ้น 81 สาขา
2563	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาร้าน Moshi Moshi เพิ่มจำนวน 10 สาขา และปิดสาขา 1 สาขา เนื่องจากห้างสรรพสินค้าปิดให้บริการชั่วคราวซึ่งเป็นผลมาจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลให้มีสาขาทั้งสิ้น 90 สาขา รับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) จากบริษัท บีเอสเค แอสเซท จำกัด เพื่อรับโอนคลังสินค้า เพื่อวัตถุประสงค์ในการปรับโครงสร้างเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เปิดสาขาร้าน GIANT จำนวน 1 สาขา ที่ห้างพลตตินันท์แฟชั่นมอลล์ เพื่อประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้ากลุ่มเครื่องเขียน กระเป๋า และของใช้ในบ้านที่เน้นการใช้งาน (Function) ในชีวิตประจำวัน ซึ่งอยู่ระหว่างการทดลองตลาด ได้รับลิขสิทธิ์จาก Disney สำหรับตัวการ์ตูนต่างๆ ได้แก่ เช่น Mickey Mouse Winnie The Pooh Monsters University และ Tsum Tsum เป็นต้น
2564	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200.0 ล้านบาท เป็น 225.0 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 25,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ เปิดสาขาร้าน Moshi Moshi เพิ่มจำนวน 5 สาขา และปิดสาขาจำนวน 1 สาขา ซึ่งเป็นผลมาจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลให้มีสาขาทั้งสิ้น 94 สาขา ได้รับลิขสิทธิ์จาก Peanuts Worldwide สำหรับตัวการ์ตูน Snoopy ได้รับลิขสิทธิ์จาก Sanrio สำหรับตัวการ์ตูน Hello Kitty

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2565	<ul style="list-style-type: none"> ในปี 2565 บริษัทฯ มีการเปิดสาขาเพิ่มจำนวน 11 สาขา ส่งผลให้มีสาขาร้าน Moshi Moshi รวม 105 สาขา และสาขาร้าน GIANT จำนวน 1 สาขา เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 75.0 ล้านบาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจาก 225.0 ล้านบาท เป็น 300.0 ล้านบาท เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยใน โดยมีมูลค่า Market Capitalization ประมาณ 6,300 ล้านบาท (ณ ราคาเสนอขาย IPO) และได้เงินจากการระดมทุน ประมาณ 1,260 ล้านบาท เพื่อใช้ในการลงทุนสำหรับการขยายสาขาและการลงทุนโครงการในอนาคตของบริษัทฯ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงใช้ชำระคืนเงินกู้ยืมให้กับสถาบันการเงิน

1.1.3 รายงานการใช้เงินระดมทุน

ตามที่บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ระหว่างวันที่ 14 - 16 ธันวาคม 2565 จำนวน 75,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 21 บาท ได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน เป็นจำนวน 1,232.62 บาท สุทธิหลังหักค่าธรรมเนียมการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องแล้ว

บริษัทฯ ได้ใช้เงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ดังนี้

(หน่วย:ล้านบาท)

วัตถุประสงค์การใช้เงิน		แผนการใช้เงิน โดยประมาณ	จำนวนเงิน ที่ใช้ไปจนถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2565	จำนวนเงินคง เหลือ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565	ระยะเวลา ที่ใช้เงินโดย ประมาณ
1. ใช้เป็นเงินลงทุนสำหรับการขยายสาขา และการลงทุนโครงการในอนาคตของบริษัทฯ เช่น การเปิดสาขารูปแบบร้านค้า ปลีกนอกห้างสรรพสินค้า (Stand alone) รูปแบบแฟรนไชส์ (Franchise) เป็นต้น รวมถึงการพัฒนาสาขาเดิมและพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่น การพัฒนาระบบ Supply Chain และระบบการขายสินค้าหน้าร้าน (Point of Sale System) เป็นต้น	1	00.400	6.45	393.55	ภายในปี 2568
2. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของบริษัทฯ		78.61	4.80	73.81	ภายในปี 2568
3. ใช้ชำระคืนเงินกู้ยืมให้กับสถาบันการเงิน		754.01	754.01	-	ภายในปี 2565
รวม		1,232.62	766.26	467.36	

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากการขายสินค้า โดยปี 2565 รายได้จากการขายสินค้าส่วนใหญ่มาจากร้านค้าปลีก คิดเป็นร้อยละ 83.85 - 85.47 ของรายได้รวม

ตารางต่อไปนี้แสดงโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แยกตามวิธีการจำหน่ายสินค้า

โครงสร้างรายได้	สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม							
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย ⁽¹⁾								
รายได้จากร้านค้าปลีก	1,427.80	83.85	1,165.95	85.21	1,080.17	85.47	1,613.98	85.13
รายได้จากร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด ⁽²⁾	235.53	13.83	156.18	11.41	156.44	12.38	260.39	13.74
รายได้จากป๊อปปัฟ สโตร์	10.56	0.62	18.81	1.38	7.99	0.64	1.92	0.10
รายได้จากช่องทางการจำหน่ายอื่น ⁽³⁾	25.88	1.52	21.81	1.60	11.16	0.89	14.08	0.74
รวมรายได้จากการขาย	1,699.77	99.82	1,362.76	99.59	1,255.75	99.36	1,890.37	99.71
รายได้อื่น ⁽⁴⁾	3.00	0.18	5.64	0.41	8.09	0.64	5.52	0.29
รายได้รวม	1,702.77	100.00	1,368.39	100.00	1,263.84	100.00	1,895.89	100.00

หมายเหตุ :

- (1) รายได้จากการขายแสดงหลังหักส่วนลดการค้า และรับคืนสินค้า
- (2) ปัจจุบัน บริษัทฯ มีร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลดจำนวน 3 สาขา ประกอบด้วย (1) ร้าน Moshi Moshi สาขาสำเพ็ง (2) ร้าน Moshi Moshi สาขาห้างแพลตตินั่ม แฟชั่นมอลล์ และ (3) ร้าน GIANT สาขาห้างแพลตตินั่มแฟชั่นมอลล์ (เปิดดำเนินการในปี 2563)
- (3) ประกอบด้วย ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ (E-Commerce) และการขายวัตถุดิบให้แก่ผู้รับจ้างผลิตสินค้าของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี ตั้งแต่ปี 2563 บริษัทฯ ได้ยกเลิกการขายวัตถุดิบดังกล่าวแล้ว
- (4) รายได้อื่นที่สำคัญ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากเงินฝากธนาคาร ดอกเบี้ยรับจากการคิดลดเงินประกันค่าเช่าตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เรื่องเครื่องมือทางการเงิน (TFRS 9) และรายได้ค่าเช่า

1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

บริษัทฯ จัดหาสินค้า/ผลิตภัณฑ์เพื่อมาจำหน่ายในร้านค้าของบริษัทฯ จากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสินค้าส่วนใหญ่ที่ขายในร้าน Moshi Moshi เป็นสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งมีการออกแบบเพื่อจำหน่ายในร้าน Moshi Moshi โดยเฉพาะ (Exclusive) โดย ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินค้าหลากหลายประเภทมากถึง 12 กลุ่ม ได้แก่ เครื่องใช้ในบ้าน (Home Furnishing) กระเป๋า (Bag) เครื่องเขียน (Stationery) ตุ๊กตา (Plush Toy) ของใช้แฟชั่น (Fashion) อุปกรณ์เสริมความงาม (Beauty) เครื่องนุ่งห่ม (Apparel) เครื่องสำอาง (Cosmetic) อุปกรณ์ด้านไอที (IT) ของเล่น (Toy) อาหารและเครื่องดื่ม (Food & Drink) และอื่นๆ (Others) โดยประเภทสินค้าและตัวอย่างรายการสินค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มเครื่องใช้ในบ้าน (Home Furnishing)ing)

สินค้าเครื่องใช้ในบ้านของบริษัทฯ ครอบคลุมสินค้าเพื่อใช้ในชีวิตประจำวันตั้งแต่เครื่องครัว (Kitchenware) เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร (Tableware) เครื่องนอน (Bedding) อุปกรณ์ใช้ในห้องน้ำ (Bathroom Items) อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน (Home Decoration) และอุปกรณ์ใช้ในบ้านอื่นๆ (Other Household) โดยสินค้าของบริษัทฯ มีหลากหลาย และสีสันทันสมัยได้แก่ ลวดลายเรียบที่เน้นสีพาสเทล ลวดลายที่ออกแบบเฉพาะโดยบริษัทฯ และลวดลายการ์ตูนลิขสิทธิ์ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน

สินค้าในกลุ่มนี้เป็นกลุ่มสินค้าที่มีการเติบโตสูงเนื่องจากเป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน บริษัทฯ มีแผนในการขยายหมวดสินค้าเพิ่มเติม เช่น อุปกรณ์จัดระเบียบของในบ้าน รวมทั้งเพิ่มประเภทสินค้าในกลุ่มเดิมให้มีความหลากหลายมากขึ้น



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ในบ้าน

2. กลุ่มกระเป๋า (Bag)

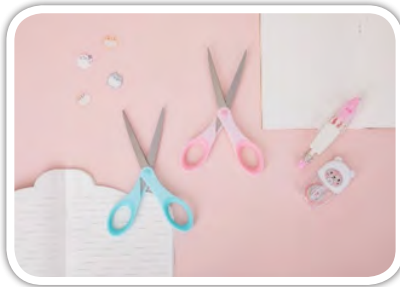
สินค้ากลุ่มกระเป๋าของบริษัทฯ มีหลากหลายประเภทโดยทำจากวัสดุหลากหลายชนิด ได้แก่ ผ้าแคนวาส ผ้าดิบ ผ้าทอ และหนัง เป็นต้น เพื่อตอบโจทย์การใช้งานที่แตกต่างกัน รวมทั้ง บริษัทฯ มีการออกแบบทรงกระเป๋า ลวดลาย และสีสันทันสมัยเพื่อตอบโจทย์ความต้องการลูกค้าแต่ละช่วงวัย โดยสินค้าครอบคลุมตั้งแต่ กระเป๋าสะตางค์ กระเป๋าใส่เหรียญ กระเป๋าหูหิ้ว กระเป๋าลือ กระเป๋านกเป็ดน้ำ กระเป๋าเป้ และกระเป๋าสำหรับการเดินทาง เป็นต้น



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มกระเป๋า

3. กลุ่มเครื่องเขียน (Stationery)

สินค้ากลุ่มเครื่องเขียนของบริษัทฯ มีหลากหลายประเภท โดยมีลวดลายและสีสันทันสมัย เพื่อตอบโจทย์การใช้งานทุกช่วงวัยตั้งแต่ เด็กนักเรียน นักศึกษา จนถึงวัยทำงาน ตัวอย่างเช่น ดินสอ ปากกา กล่องดินสอ และสมุดจดบันทึก เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ นำแบรนด์เครื่องเขียนชั้นนำมาวางจำหน่ายในร้าน เช่น Pentel Staedtler G'Soft Quantum Faber Castell และ Master Art เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มเครื่องเขียน

4. กลุ่มตุ๊กตา (Plush Toy)

สินค้ากลุ่มตุ๊กตาเป็นสินค้าที่เป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายเนื่องจากเป็นสินค้าที่มักถูกใช้ในหลายๆ โอกาส และทุกช่วงวัย บริษัทฯ วางจำหน่ายสินค้าตุ๊กตารูปแบบและลวดลายใหม่ๆ เป็นประจำเพื่อสร้างความน่าสนใจของสินค้า และดึงดูดลูกค้าเพื่อเข้ามาเลือกซื้อสินค้า



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มตุ๊กตา

5. กลุ่มของใช้แฟชั่น (Fashion)

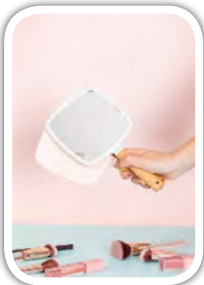
สินค้ากลุ่มของใช้แฟชั่นเป็นสินค้าที่เป็นกลุ่มเครื่องประดับ (Accessories) เช่น หมวก ถุงเท้า และเครื่องประดับผม โดยทีมงานของบริษัทฯ ทำการศึกษาและติดตามแนวโน้มแฟชั่นจากหลายๆ แหล่งทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ได้แก่ ข่าวสารแฟชั่น การเข้าชมนิทรรศการแสดงสินค้า เว็บไซต์องค์กรแฟชั่นต่างๆ เป็นต้น จากนั้น บริษัทฯ ทำการวางแผนเพื่อจัดหาสินค้า หรือว่าจ้างผลิตตามแบบที่บริษัทฯ กำหนดเพื่อนำสินค้าออกสู่ตลาดให้ทันตามแผน



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มของใช้แฟชั่น

6. กลุ่มอุปกรณ์เสริมความงาม (Beauty)

สินค้ากลุ่มอุปกรณ์เสริมความงาม เช่น อุปกรณ์แต่งหน้า กระจก และหวี ซึ่งเป็นที่นิยมอย่างมากในกลุ่มวัยนักศึกษาและวัยทำงานเนื่องจากเป็นอุปกรณ์ความงามที่ใช้ในชีวิตประจำวัน บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ และทันสมัย



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มอุปกรณ์เสริมความงาม

7. กลุ่มเครื่องนุ่งห่ม (Apparel)

สินค้ากลุ่มเครื่องนุ่งห่มของบริษัทฯ เป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของเนื้อผ้าและการตัดเย็บที่ได้มาตรฐาน โดยเนื้อผ้าต้องผลิตจากเส้นใยผ้าที่มีคุณภาพ ให้สัมผัสที่นุ่มและใส่สบาย รวมทั้งการตัดเย็บต้องละเอียดเรียบร้อย และขนาดได้มาตรฐาน โดยสินค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมตั้งแต่ เสื้อยืด กางเกง และชุดนอน



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มเครื่องนุ่งห่ม

8. เครื่องสำอาง (Cosmetic)

สินค้ากลุ่มเครื่องสำอางของบริษัทฯ ครอบคลุมตั้งแต่ เครื่องสำอาง อุปกรณ์สำหรับเครื่องสำอางค์ น้ำหอม และครีมบำรุงผิวมือ บริษัทฯ ได้คัดเลือกผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายสินค้าชั้นนำของประเทศที่มีประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญ รวมทั้งให้ความสำคัญในเรื่องมาตรฐานของสินค้าทั้งในเรื่องคุณภาพที่ได้มาตรฐาน สี สัน และกลิ่นที่ตรงใจลูกค้า



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มเครื่องสำอาง

9. กลุ่มอุปกรณ์ไอที (IT)

ปัจจุบัน สินค้ากลุ่มอุปกรณ์ไอทีที่มีบทบาทในชีวิตประจำวันของคนทุกวัยมากขึ้น ทั้งสมาร์ทโฟน อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เกี่ยวกับเสียง ต่างได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายทำให้ความต้องการสินค้ากลุ่มไอทีที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ อุปกรณ์เสริมโทรศัพท์มือถือ และอุปกรณ์เสริมคอมพิวเตอร์ เติบโตอย่างรวดเร็ว อีกทั้ง ผู้ใช้สามารถเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมอุปกรณ์เสริมได้เรื่อยๆ ตามความต้องการ ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการคัดสรรสินค้าไอทีจากหลากหลายที่มีดีไซน์สวยงาม สีสนัและลวดลายที่หลากหลาย คุณภาพได้มาตรฐาน พร้อมฟังก์ชันการใช้งานต่างๆ ที่ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการใช้งานในชีวิตประจำวัน รวมถึงช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานอุปกรณ์หลักอีกด้วย นอกจากนี้ ทางบริษัทมีแผนที่จะขยายสินค้า IT ให้มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น หูฟัง สายชาร์จ ลำโพง เมาส์ คีย์บอร์ด



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ไอที

10. กลุ่มของเล่น (Toy)

สินค้ากลุ่มของเล่นของบริษัทฯ เป็นสินค้าที่ช่วยเสริมทักษะ พัฒนาความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ ฝึกจินตนาการและพัฒนาการด้านสมองของผู้เล่น (Educational Toy) ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดได้อย่างสร้างสรรค์ โดยสินค้าของบริษัทฯ ประกอบด้วย ชุดของเล่นอาชีพต่างๆ บอร์ดเกม (Board Game) และของเล่นสำหรับช่วงเทศกาล เช่น ปืนฉีดน้ำและที่ตกแต่งเทียนต้น



ภาพตัวอย่างสินค้ากลุ่มของเล่น

11. กลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม (Food & Drink)

สินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่มของบริษัทฯ ประกอบด้วยขนมภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ เช่น บราวนี่ คุกกี้และเวเฟอร์ต่างๆ ซึ่งเหมาะแก่การทานเล่นและซื้อเป็นของฝาก สำหรับขนมภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ จะมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ให้สะดวกแก่การพกพา มีรสชาติอร่อย และสีสันสวยงาม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการติดตามเทรนด์พฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่เสมอเพื่อคิดค้น พัฒนา และนำเสนอสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน เช่น การนำแบรนด์ขนมที่มีชื่อเสียงมาวางจำหน่ายเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่และสร้างการรับรู้แบรนด์ Moshi Moshi เป็นต้น



ภาพถ่ายวางสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม

12. กลุ่มอื่นๆ (Others)

สินค้ากลุ่มอื่นๆ ของบริษัทฯ ประกอบด้วยสินค้าหลากหลายประเภทที่กำลังเป็นที่นิยมหรือเป็นที่ต้องการในท้องตลาด เช่น หน้ากากอนามัย ชุดตรวจ ATK และพวงกุญแจ โดยบริษัทฯ มีการติดตามเทรนด์พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอเพื่อจัดหาและพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน



ภาพถ่ายวางสินค้ากลุ่มอื่นๆ

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการวางจำหน่ายสินค้าในลักษณะ Collection เป็นประจำทุกเดือน เพื่อเพิ่มความน่าสนใจ และสร้างสีสันให้แก่ร้าน Moshi Moshi โดยสินค้า Collection ของบริษัทฯ มีทั้งลวดลายที่ออกแบบโดยทีมงานของบริษัทฯ เอง และตัวการ์ตูนที่บริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์ ได้แก่ ตัวการ์ตูน Mickey Mouse We Bare Bear Winnie the Pooh Snoopy และ Hello Kitty เป็นต้น ซึ่งทีมงานของบริษัทฯ จะทำการสำรวจตลาด ศึกษาเทรนด์แฟชั่น ทั้งในเรื่องลวดลายและโทนสี เพื่อรวบรวมแนวคิดในการออกแบบและพัฒนาสินค้าออกสู่ตลาด



Mickey Mouse



Winnie The Pooh



We Bare Bear



Organic Wheat Straw



Happy Breakfast



Cotton Candy Team

ภาพตัวอย่างสินค้า collection ลวดลายการ์ตูนลิขสิทธิ์และลวดลายการ์ตูนที่บริษัทฯ ออกแบบเอง

1.2.3 การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาสินค้าเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายและแนวโน้มตลาด เพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและออกแบบสินค้าใหม่ที่หลากหลาย ทั้งประเภทสินค้า รูปแบบ และลวดลายที่น่าสนใจและมีเอกลักษณ์ เพื่อสร้างความประทับใจและเพิ่มประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้าของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทำการศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของลูกค้าจากข้อมูลภายในและภายนอก เช่น การออกสำรวจตามห้างสรรพสินค้า ไฮเปอร์มาร์เก็ต และศูนย์การค้าชั้นนำในไทย การเดินทางไปต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ เป็นต้น เพื่อสำรวจเทรนด์แฟชั่นในต่างประเทศ การสอบถามหรือได้รับข้อมูลสินค้าใหม่ จากผู้จำหน่ายสินค้า และ/หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า การติดตามข่าวสารจากช่องทางต่างๆ การวิเคราะห์ข้อมูลยอดขายตามประเภทสินค้าในอดีต โดยจะทำงานร่วมกับฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำหน้าที่ออกแบบลวดลายสินค้า ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีตัวแทนจัดหาสินค้าในต่างประเทศ (Sourcing Agent) ทำให้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในการจัดหาสินค้าใหม่ได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนในวางจำหน่ายสินค้าใหม่ปีละกว่า 8,000 SKUs และวางจำหน่ายสินค้า Collection ใหม่ ๆ ทุกเดือน

(2) การตลาดและการแข่งขัน

1. ช่องทางการจัดจำหน่าย

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าผ่าน (1) เครือข่ายสาขาของบริษัทฯ (2) ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ (E-Commerce) และ (3) ร้านป๊อปอัพ สโตร์ (Pop-up Store) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1.1 เครือข่ายสาขาของบริษัทฯ

เครือข่ายสาขาของบริษัทฯ เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าหลักของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีเครือข่ายสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งหมด 106 สาขา ประกอบด้วย ร้าน Moshi Moshi 106 สาขา และร้าน GIANT 1 สาขา โดยสาขาของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ตั้งอยู่บริเวณห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ไฮเปอร์มาร์เก็ต และห้างสรรพสินค้าท้องถิ่น ครอบคลุมทุกภูมิภาคของประเทศไทย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งสาขาเพื่อขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทั่วประเทศมากขึ้น โดยพิจารณาจากปัจจัยสำคัญต่างๆ ได้แก่ ความหนาแน่นของประชากร รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กำลังซื้อความถี่แหล่งชุมชน ปริมาณการสัญจรของลูกค้า (Traffic) และสภาพการแข่งขันโดยรวม เป็นต้น โดยรายละเอียดสถานที่ตั้งสาขาของร้าน Moshi Moshi และร้าน GIANT ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีดังนี้

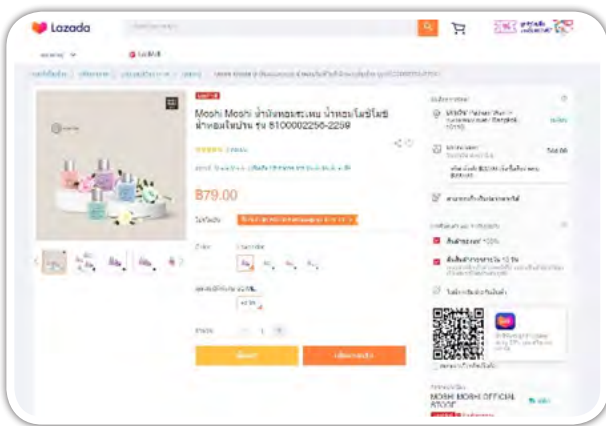


ภาพ Moshi Moshi

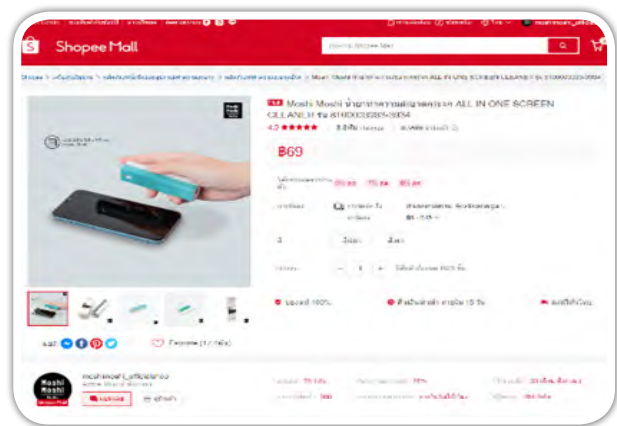
จำนวนสาขา	กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล	ภาค กลาง	ภาค ตะวันตก	ภาค ตะวันออก	ภาค ตะวันออก เฉียงเหนือ	ภาคเหนือ	ภาคใต้	รวม
ร้าน Moshi Moshi								
ร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด	2	-	-	-	-	-	-	2
ร้านค้าปลีก	37	11	3	13	16	9	14	103
รวม - ร้าน Moshi Moshi	39	11	3	13	16	9	14	105
ร้าน GIANT								
ร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด	1	-	-	-	-	-	-	1
รวม - ร้าน GIANT	1	-	-	-	-	-	-	1
รวมจำนวนสาขา	40	11	3	13	16	9	14	106

1.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ (E-Commerce)

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการซื้อขายของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มการซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลให้ผู้บริโภคคุ้นชินกับการค้นหาสินค้า และสั่งซื้อสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์ม E-Marketplace กล่าวคือ Lazada และ Shopee โดยลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมงเสมือนการซื้อสินค้าผ่านสาขาของบริษัทฯ และสามารถเลือกชำระเงินได้หลายช่องทางทั้งรูปแบบการโอนเงิน ชำระผ่านบัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต การเก็บเงินปลายทาง และ Lazada/Shopee Wallet เป็นต้น โดยบริษัทฯ มีบริการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ของบริษัทฯ ถึงบ้านครอบคลุมทั่วประเทศไทย ซึ่งดำเนินการจัดส่งโดยผู้ให้บริการภายนอกที่ได้มาตรฐานและรวดเร็ว รวมทั้งลูกค้าสามารถตรวจสอบสถานะการจัดส่งสินค้าจนได้รับสินค้า



Lazada



1.3 ร้านป๊อปอัพ สโตร์ (Pop-up Store)

นอกจากการขายสินค้าผ่านเครือข่ายสาขาและช่องทางออนไลน์แล้ว บริษัทฯ มีการขายสินค้าผ่านร้านป๊อปอัพ สโตร์ (Pop-up Store) ที่จัดขึ้นเป็นการชั่วคราวบริเวณพื้นที่ส่วนกลางของห้างสรรพสินค้าที่ทางบริษัทฯ ไม่มีสาขา



2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป ได้แก่ ลูกค้ารายย่อยที่เลือกซื้อสินค้าเพื่อใช้เอง โดยกลุ่มลูกค้าหลัก (Primary Target) ได้แก่ กลุ่มนักศึกษาถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุช่วง 18-24 ปี และกลุ่มลูกค้ารอง (Secondary Target) ได้แก่ กลุ่มนักเรียน อายุช่วง 13-17 ปี และวัยทำงาน อายุช่วง 25-34 ปี

(2) กลุ่มลูกค้าปลีกแบบมีส่วนลด/ซื้อสินค้าเพื่อไปจำหน่ายต่อ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าประเภทค้าช่วง เช่น ร้านค้าประเภทกิ๊พซ้อป ซึ่งซื้อสินค้าไปจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปในจังหวัดที่บริษัทฯ ไม่มีสาขา

3. การตลาด

บริษัทฯ วางแผนและจัดทำแผนการตลาดประจำปี โดยศึกษาเทรนด์การตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ศึกษาข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคของกลุ่ลูกค้าเป้าหมายเพื่อกำหนดกิจกรรม รูปแบบ และสื่อในการทำการตลาดและ กิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ ในแต่ละช่วงเวลาของปี ให้สอดคล้องกับแต่ละสถานการณ์และเพื่อกระตุ้นยอดขาย โดยกิจกรรม ส่งเสริมการขายของบริษัทฯ มีดังนี้

(1) การจัดกิจกรรมโปรโมชั่นในรูปแบบส่วนลด (Purchase Discounts) เพื่อส่งเสริมการขายตามเทศกาล ต่างๆ ได้แก่ ต้อนรับเปิดเทอม วาเลนไทน์ ชัมเมอร์ และปีใหม่ เป็นต้น รวมถึงตามกิจกรรมอื่นๆ เช่น กิจกรรม Like & Share นอกจากนี้ บริษัทฯ ร่วมมือกับแพลตฟอร์ม E-Marketplace ต่างๆ เพื่อให้ส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น ส่วนลด สำหรับผู้ติดตามใหม่ ส่วนลดค่าขนส่ง และส่วนลด Flash Sale Mid-year Sale และ 12.12 เป็นต้น

(2) การแจกของแถม หรือของสมนาคุณ ในกรณีที่ บริษัทฯ เปิดสาขาใหม่ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเข้ามาเลือก ซื้อสินค้าที่ร้านและสร้างการรับรู้ถึงแบรนด์ Moshi Moshi

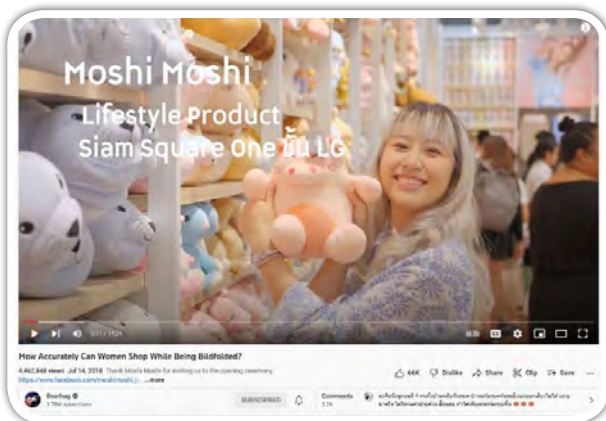
(3) การแจกคูปองเงินสด (Gift Voucher) จากกิจกรรมการร่วมสนุกที่จัดโดยบริษัทฯ หรือร่วมมือกับห้างสรรพสินค้า และศูนย์การค้าในกรณีที่ บริษัทฯ เปิดสาขาใหม่

(4) การสะสมแต้ม ซึ่งมีเฉพาะสาขาร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลดเท่านั้น โดยลูกค้าต้องสะสมแต้มให้ได้ตามที่กำหนดเพื่อแลกรับส่วนลดในการซื้อสินค้า

(5) การให้ส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าครบทุก 1,000 บาท ซึ่งมีเฉพาะสาขาร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลดเท่านั้น โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลดจำนวน 3 สาขา ประกอบด้วย (1) ร้าน Moshi Moshi สาขาสำเพ็ง (2) ร้าน Moshi Moshi สาขาห้างแพลตตินั่มแฟชั่นมอลล์ และ (3) ร้าน GIANT สาขาห้างแพลตตินั่มแฟชั่นมอลล์

นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการเลือกช่องทางในการสื่อสารระหว่างบริษัทฯ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้เลือกช่องทางการสื่อสารให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทั้งในรูปแบบออนไลน์ (Online) และออฟไลน์ (Offline) พร้อมทั้งนำเสนอเนื้อหาให้เหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุนสูงสุดในแต่ละช่องทาง โดยช่องทางในการสื่อสารทางการตลาดของบริษัทฯ มีดังนี้

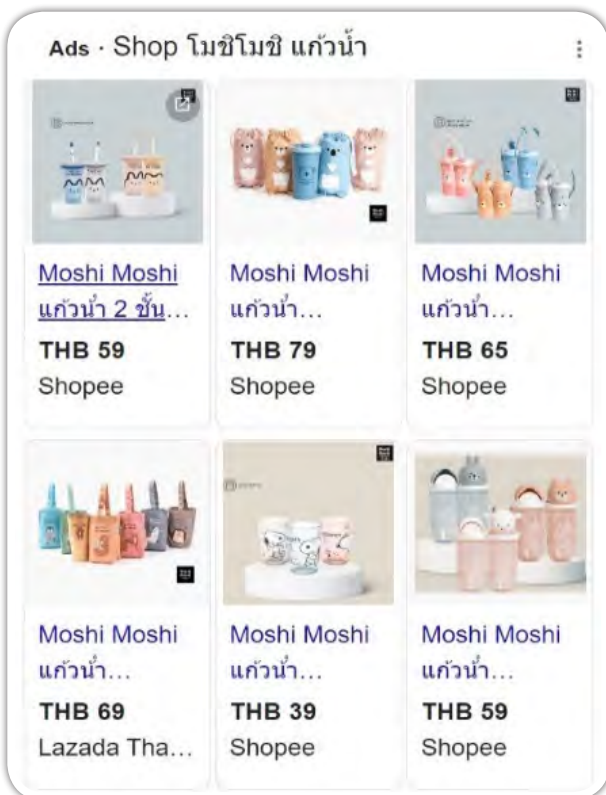
สื่อออนไลน์ (Online Channel): ได้แก่ การทำโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่าน Google Shopping Ads Lazada Ads Shopee Ads และ Facebook รวมทั้งการรีวิวสินค้าโดยใช้ KOL (Key Opinion Leader) ได้แก่ Youtuber และ Influencer ผ่านช่องทาง Youtube Facebook Instagram Tiktok และ Twitter โดยสื่อออนไลน์เหล่านี้จะนำเสนอ ข้อมูลสินค้า และโปรโมชั่นต่างๆ เพื่อให้เกิดกระแสบอกต่อและกระตุ้นให้เกิดการทดลองซื้อสินค้า ด้วยความก้าวหน้าของ เทคโนโลยี และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ติดตามข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า เป้าหมายได้อย่างรวดเร็วและกระจายไปในวงกว้าง นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถติดตามข่าวสารการวางจำหน่ายสินค้า หรือ สินค้า Collection ใหม่ ส่วนลดต่างๆ และสาขาที่เปิดใหม่ผ่านทาง Moshi Moshi Official Website Facebook Fanpage และ Instagram รวมทั้งสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดสินค้าผ่านทาง Line Official ของบริษัทฯ อีกด้วย



Youtube



Facebook



Facebook



Influencer

สื่อออฟไลน์ (Offline Channel): ได้แก่ การจ้างพิธีกร (MC) ประชาสัมพันธ์ตามสาขาโดยเฉพาะในช่วงที่เปิดสาขาใหม่ และช่วงเทศกาลสำคัญต่างๆ โดยจะทำการประชาสัมพันธ์สินค้าที่เข้ากับเทศกาลนั้นๆ หรือสินค้า Collection ที่วางจำหน่ายใหม่ การประชาสัมพันธ์ด้วยสื่อต่างๆ เช่น การติดตั้งป้ายโฆษณา การวางสินค้าของบริษัทฯ ในตู้โชว์บริเวณพื้นที่ห้างสรรพสินค้า การแจกใบปลิว และการจัดรถแห่ในพื้นที่ต่างจังหวัดกรณีเปิดสาขาใหม่ เพื่อกระตุ้นให้คนเข้ามาเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน และทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากขึ้น



การจ้างพิธีกร (MC) ประชาสัมพันธ์



การติดตั้งป้ายโฆษณาทางนอก



การติดตั้งป้ายโฆษณาหน้าร้าน



การติดตั้งป้ายโฆษณาทางนอก

4. การแข่งขัน

ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทยจัดเป็นร้านค้าประเภท Variety Store อย่างหนึ่ง โดยส่วนมากจะขายสินค้าหลากหลายประเภทครอบคลุมตั้งแต่ เครื่องใช้ในบ้าน เครื่องเขียน กระเป๋า และของใช้แฟชั่น เป็นต้น โดยธุรกิจประเภทนี้มีการเติบโตอย่างมากตั้งแต่ปี 2559 เนื่องจากการเข้ามาของร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ใหม่ๆ โดยร้านค้าปลีกประเภทนี้จะนำเสนอสินค้าที่ทันสมัยและหลากหลายอยู่เสมอ รวมทั้งมีการตกแต่งร้านค้าให้น่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาเลือกซื้อสินค้า ในปี 2563 - กลางปี 2564 ธุรกิจค้าปลีกได้รับผลกระทบอย่างหนักจากมาตรการล็อกดาวน์ทำให้มีการปิดร้านค้าชั่วคราวตามห้างสรรพสินค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ รวมทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ลดลงซึ่งเป็นผลจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 อย่างไรก็ดี ในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2564 ธุรกิจร้านค้าปลีกกลับมาฟื้นตัวอีกครั้งจากการคลายมาตรการล็อกดาวน์ การทยอยเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ รวมถึงการที่ภาครัฐและผู้ประกอบการต่างออกมาตรการกระตุ้นการใช้จ่าย โดยคาดการณ์ว่ารายได้กลุ่มธุรกิจค้าปลีกมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องเฉลี่ย 2.0-3.5% ต่อปี ตั้งแต่ปี 2565-2567 (ที่มา: ศูนย์วิจัยกรุงศรี ข้อมูล เดือนมกราคม 2565)

ทั้งนี้ ตามข้อมูลรายงานภาวะอุตสาหกรรมบางส่วนที่ปรากฏในหัวข้อรายงานภาวะอุตสาหกรรม อ้างอิงมาจากการวิจัยทางการตลาดแบบอิสระ ณ เดือนมิถุนายน 2565 โดยบริษัท ฟรอสต์ แอนด์ ซัลลิวัน (ประเทศไทย) จำกัด (“Frost & Sullivan”) บริษัทฯ เป็นผู้นำผู้ประกอบการร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ของประเทศไทย โดยบริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดในปี 2564 เท่ากับ ร้อยละ 37.6 ซึ่งสูงเป็นอันดับที่หนึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกัน ได้แก่ ร้าน Miniso ร้าน Daiso ร้าน Komonoya ร้าน MINI MONO และร้าน Just Buy รวมทั้งมีจำนวนสาขามากสุดเป็นอันดับสองในประเทศไทยรองจาก Daiso (107 สาขา) ทั้งนี้ บริษัทฯ มองว่าธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ยังมีโอกาสเติบโตสูงเนื่องจากความต้องการสินค้าที่หลากหลาย ทันสมัย คุณภาพดี สำหรับใช้ในชีวิตประจำวันในราคาที่จับต้องได้ อย่างไรก็ดี ผลกระทบของการระบาดของโรค COVID-19 ทำให้การขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์เติบโตสูงขึ้น มีผลให้การแข่งขันที่มากขึ้นจากร้านค้าออนไลน์ อย่างไรก็ดี ร้านค้าออนไลน์ส่วนใหญ่จะขายสินค้านำเข้า ไม่ได้เน้นคุณภาพ และสินค้าไม่ค่อยทันสมัย ซึ่งเหมาะกับกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับราคาเป็นหลัก ซึ่งต่างจากสินค้ากลุ่มไลฟ์สไตล์ ที่กลุ่มลูกค้าจะให้ความสำคัญกับการออกแบบที่ทันสมัยและคุณภาพเป็นหลัก ส่งผลให้การเข้าชมและพิจารณาเลือกซื้อสินค้าที่สาขาจึงเป็นสิ่งสำคัญ และช่องทางการขายสินค้าแบบออนไลน์จึงยังไม่สามารถทดแทนช่องทางการขายแบบออฟไลน์ได้ทั้งหมด

(3) รายงานภาวะอุตสาหกรรม

ข้อมูลทางด้านอุตสาหกรรมบางส่วนที่ปรากฏในหัวข้อ รายงานภาวะอุตสาหกรรม อ้างอิงมาจากการวิจัยทางการตลาดแบบอิสระ ณ เดือนมิถุนายน 2565 จัดทำโดย Frost & Sullivan ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านการศึกษาวิจัยทางการตลาดที่บริษัทฯ เป็นผู้ว่าจ้าง โดยข้อมูลดังกล่าวประกอบด้วย ข้อมูลเกี่ยวกับภาพรวมสำหรับอุตสาหกรรมค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทย และข้อมูลเชิงเศรษฐศาสตร์มหภาคทั่วไป (ทั้งที่เป็นข้อเท็จจริง ประเมินการ และการคาดการณ์)

การจัดทำข้อมูลดังกล่าวตั้งอยู่บนข้อสมมติฐานทางเศรษฐศาสตร์และข้อสมมติฐานอื่นๆ ซึ่งอาจปรากฏในภายหลังว่าไม่ถูกต้อง เนื่องจากการตั้งข้อสมมติฐานต่างๆ อาจต้องใช้ดุลพินิจในประเด็นที่หลากหลาย เช่น สภาพเศรษฐกิจและการแข่งขันในตลาดและการตัดสินใจของภาครัฐบาลและภาคธุรกิจในอนาคต ซึ่งอาจเป็นการยากหรืออาจไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำ แม้ว่ารายงานการวิจัยทางการตลาดดังกล่าวจะระบุว่าข้อมูลที่ปรากฏในรายงานมีที่มาจากแหล่งที่เชื่อถือได้ และบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามความเหมาะสมเพื่อให้ข้อมูลดังกล่าวมีการจัดเตรียมโดยถูกต้องและเหมาะสม แต่บริษัทฯ ไม่ได้ทำการตรวจสอบหรือสอบทานความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าวด้วยตนเอง จึงไม่สามารถรับรองได้ว่าข้อมูลดังกล่าวเป็นข้อมูลที่ถูกต้องหรือครบถ้วน ดังนั้น ผู้ลงทุนควรเข้าใจว่าข้อมูลทางด้านอุตสาหกรรมบางส่วนที่ปรากฏในหัวข้อนี้เป็นการประมาณการเนื่องจากไม่ปรากฏข้อมูลที่เป็นทางการหรือแหล่งข้อมูลอื่นที่เชื่อถือได้สำหรับประเทศนั้นๆ และผู้ลงทุนควรใช้

วิจารณ์อย่างรอบคอบในการพิจารณาข้อมูลในหัวข้อ รายงานภาวะอุตสาหกรรมทั้งนี้ ผู้ลงทุนไม่ควรถือว่าการอ้างใดๆ ของ ฟรอสต์ แอนด์ ซัลลิวัน (Frost & Sullivan) เป็นความเห็นของ Frost & Sullivan เกี่ยวกับมูลค่าของหลักทรัพย์หรือเป็นคำแนะนำในการลงทุนในบริษัทฯ

นอกจากนี้ รายงานฉบับนี้ประกอบด้วยการประมาณการและการคาดการณ์ซึ่งจำเป็นต้องใช้ข้อสมมติฐานต่างๆ และอาจมีการเปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาการจากมิติทางด้านสังคม เศรษฐกิจ ธุรกิจ อุตสาหกรรม การตลาด กฎหมาย รัฐบาล และสภาพการณ์และเงื่อนไขในการกำกับดูแล รวมทั้งการกระทำหรือการละเว้นการกระทำของผู้อื่น อีกทั้งข้อมูลทางด้านอุตสาหกรรมที่ปรากฏในหัวข้อ รายงานภาวะอุตสาหกรรม เป็นข้อมูล ณ เดือนมิถุนายน 2565 ข้อมูลดังกล่าวจึงอาจไม่สอดคล้องกับข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน หรืออาจไม่สอดคล้องกับข้อมูลที่เปิดเผยไว้ในส่วนอื่นของเอกสารฉบับนี้ รวมถึงอาจส่งผลให้เกิดเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในอนาคตอาจแตกต่างจากการประมาณการหรือการคาดการณ์ ดังนั้น ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณ์อย่างรอบคอบในการใช้ข้อมูลดังกล่าว และไม่ควรถือว่าการข้อมูลจัดทำโดย Frost & Sullivan หรือบุคคลอื่นๆ เกี่ยวกับการคาดการณ์ทิศทางและการดำเนินการของอุตสาหกรรมในอนาคตเป็นข้อมูลที่ถูกต้องแม่นยำ

ข้อมูลทางด้านอุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ที่ปรากฏในหัวข้อนี้ใช้ข้อมูลซึ่งมีที่มาจากแหล่งทั้งที่เปิดเผยต่อสาธารณะและที่เป็นของส่วนบุคคล ทั้งนี้ Frost & Sullivan ยืนยันว่า Frost & Sullivan ได้รับอนุญาตให้อ้างอิงถึงแหล่งข้อมูลตามที่ปรากฏในหัวข้อนี้ อย่างไรก็ตาม Frost & Sullivan ไม่สามารถรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าวได้ ทั้งนี้ สถิติและตัวเลขบางรายการในรายงานนี้ได้มีการปิดเลขทศนิยมแล้ว

(3.1) ข้อมูลวิเคราะห์เศรษฐกิจมหภาคของประเทศไทย

ประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนาที่มีความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจและเป็นประเทศที่มีมูลค่าเศรษฐกิจใหญ่ที่สุดเป็นอันดับ 2 รองจากอินเดียในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประเทศไทยจัดอยู่ในกลุ่มประเทศรายได้ปานกลางระดับสูง² ในปี 2554 และธนาคารโลกยอมรับว่าเป็นหนึ่งในประเทศที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม ในปี 2563 ระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ เนื่องจากการระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) และมาตรการควบคุมโรค (เช่น การปิดเมือง (Lockdown) การจำกัดการเดินทาง และการระงับการดำเนินธุรกิจ) เพื่อจำกัดการระบาดของไวรัส เช่นเดียวกับประเทศต่างๆ ทั่วโลก ซึ่งส่งผลต่อการใช้จ่ายของผู้บริโภค แม้ประเทศไทยจะสามารถชะลอปริมาณการติดเชื้อโควิด-19 หลายระลอกทั่วประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่การระบาดใหญ่ของไวรัสได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจทั้งในระยะสั้นและระยะกลาง อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจไทยเริ่มฟื้นตัวกลับมาในปี 2564 และคาดว่าจะขยายตัวในอัตราเติบโตที่เร็วขึ้นในปี 2565 จากข้อมูลของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (International Monetary Fund: IMF)

3.1.1 ภาพรวมแนวโน้มการบริโภค

ในฐานะที่ประเทศไทยเป็นหนึ่งในระบบเศรษฐกิจที่มีบทบาทสำคัญที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อุตสาหกรรมค้าปลีกของประเทศไทยกลายเป็นจุดสนใจของผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ กรุงเทพมหานครในฐานะเมืองหลวงของประเทศไทย ถือเป็นศูนย์กลางการใช้จ่ายใช้สอยที่สำคัญของประเทศ จากการดึงดูดนักท่องเที่ยวด้วยสินค้าและบริการที่หลากหลาย นอกจากภาคการท่องเที่ยว อีกปัจจัยสำคัญที่ผลักดันอัตราการบริโภค คือการค้าขายผ่านช่องทางออนไลน์ (e-Commerce) เนื่องจากอินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทสำคัญในการกำหนดรูปแบบการใช้ชีวิตไปจนถึงความต้องการของผู้บริโภค ในช่วงที่ผ่านมาแม้ภาคการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์มีโอกาสในการเติบโตสูง แต่การใช้จ่ายของผู้บริโภคได้รับผลกระทบจากโควิด-19 เป็นอย่างมาก ยอดขายสินค้าและบริการหลายรายการลดลง เนื่องจากโรคระบาด เช่น ธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยประสบยอดขายตกลงอย่างมีนัยสำคัญในปี 2564³ สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ผู้ค้าหลายรายประยุกต์

² Defined as country with Gross National Income per capita of between USD4,125 and USD12,736.

³ THE STANDARD, A new wave of COVID-19 hits retail! Sales are reduced by 10-30%. Assessment may not last more than 6 months if there are no measures to heal and stimulate the economy, last updated March 24, 2022

ใช้แนวทางดำเนินธุรกิจแบบใหม่ ในอนาคต การฉีดวัคซีนในวงกว้างจะช่วยเพิ่มอัตราการบริโภคสินค้าและบริการด้วยตนเอง (in-person consumption) แม้จะยังมีการระบาดโควิด-19 ในประเทศอย่างต่อเนื่องก็ตาม แต่การใช้จ่ายซื้อของสินค้าฟุ่มเฟือยคาดว่าจะเพิ่มปริมาณมากขึ้น อันเนื่องมาจากความต้องการใช้จ่ายใช้สอยที่อัดอั้นในช่วงเวลาที่ผ่านมา สำหรับอัตราการบริโภคโดยนักท่องเที่ยวต่างชาติจะทยอยปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากประเทศไทยคาดว่าจะสามารถเปิดประเทศต้อนรับนักท่องเที่ยวในปริมาณมากได้อย่างเต็มรูปแบบในช่วงครึ่งหลังของปี 2565⁴

3.1.2 โอกาสและทิศทางอนาคตของประเทศไทย

ประเทศไทยอยู่ในเส้นทางของการฟื้นฟูสถานะเศรษฐกิจอย่างค่อยเป็นค่อยไป หลังจากเผชิญภาวะเศรษฐกิจหดตัวในปี 2563 สืบเนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ในปี 2564 เศรษฐกิจไทยขยายตัวเล็กน้อย ส่งผลให้ GDP ที่แท้จริงเติบโตร้อยละ 1.6 และคาดว่าจะเติบโตในอัตราการเติบโตระหว่างร้อยละ 3.2 ถึง ร้อยละ 4.3 จนถึงปี 2569 ซึ่งมีปัจจัยบวกจากการฟื้นฟูการเติบโตของการส่งออกสินค้าและบริการในระยะสั้น และความต้องการบริโภคภายในประเทศที่กระตือรือร้นในระยะกลาง ประกอบกับความคืบหน้าในการระดมฉีดวัคซีนในวงกว้าง และการกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติล้วนมีส่วนช่วยผลักดันแนวโน้มการฟื้นฟูเศรษฐกิจไทย

การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและการใช้บริการออนไลน์มีปริมาณเพิ่มขึ้นในช่วงเกิดโรคระบาด เพื่อตอบสนองมาตรการภาครัฐในการจำกัดการเดินทาง การซื้อขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์กลายเป็นช่องทางสำคัญสำหรับธุรกิจรายย่อย ขนาดเล็ก และขนาดกลางในประเทศไทย เนื่องจากสามารถลดต้นทุนในการทำธุรกรรมและช่วยให้ผู้ประกอบการรายเล็กสามารถเจาะตลาดใหม่ และองค์กรต่างๆ สามารถส่งมอบสินค้าและบริการผ่านแพลตฟอร์มและแอปพลิเคชันออนไลน์ต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ปิดเมือง การจำกัดเวลาออกนอกเคหสถานในยามวิกาลและการจำกัดการเดินทาง ทั้งนี้ รัฐบาลไทยได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบริการออนไลน์และการเปลี่ยนผ่านธุรกิจเข้าสู่ระบบดิจิทัล ภายใต้นโยบายประเทศไทย 4.0 เพื่อสนับสนุนให้ประเทศฟื้นตัวจากผลกระทบของโควิด-19 ในระยะยาว

(3.2) ข้อมูลวิเคราะห์อุตสาหกรรมค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ของประเทศไทย

3.2.1 นิยามและการแบ่งส่วนอุตสาหกรรม

ร้านค้าปลีกของชำ (Grocery-based retailer) มุ่งเน้นการขายอาหารและเครื่องดื่ม (F&B) พร้อมทั้งนำเสนอสินค้าไลฟ์สไตล์บางประเภท (เช่น เสื้อผ้า กระเป๋าสัมภาระ) และสินค้าอุปโภคบริโภค (เช่น เครื่องเขียน ของเล่น)

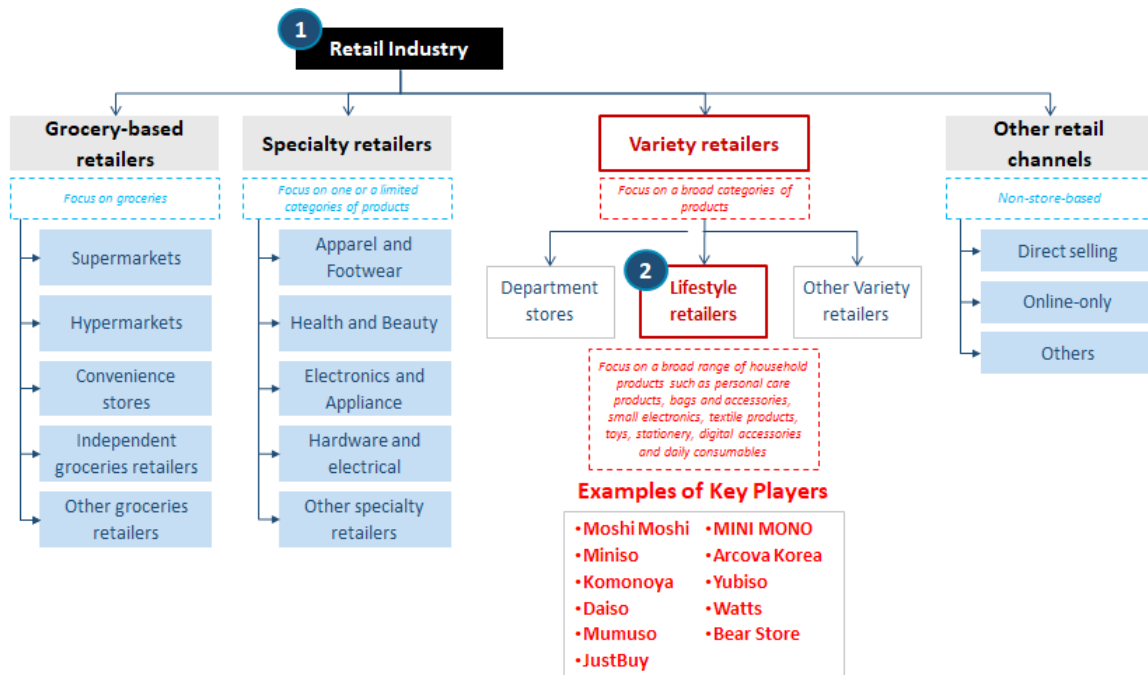
ร้านค้าปลีกเฉพาะทาง (Specialty retailer) มุ่งเน้นการขายสินค้าประเภทเดียว หรือ ประเภทสินค้าที่เฉพาะเจาะจง เช่น เสื้อผ้าและรองเท้า สุขภาพและความงาม อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า ฮาร์ดแวร์ และอุปกรณ์ไฟฟ้า เป็นต้น

ช่องทางค้าปลีกอื่นๆ (Other retail channels) ประกอบด้วย ผู้ค้าปลีกที่ไม่อาศัยร้านค้า ทำการขายผ่านรูปแบบการขายตรง (เช่น สถานีโทรทัศน์ ขายตรงถึงบ้าน) หรือ ขายผ่านทางออนไลน์อย่างเดียว (เช่น เว็บไซต์ แพลตฟอร์มออนไลน์ แอปพลิเคชันบนโทรศัพท์เคลื่อนที่)

ร้านค้าปลีกสินค้าที่หลากหลาย (Variety retailer) มุ่งนำเสนอขายสินค้าหลากหลายประเภท ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ และร้านค้าปลีกสินค้าที่หลากหลายอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ เน้นขายสินค้าของใช้ประเภทต่างๆ เช่น เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลผิว กระเป๋า และสินค้าแฟชั่น อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็ก (เช่น อุปกรณ์เสริมสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์) สินค้าตกแต่งบ้าน ผลิตภัณฑ์สิ่งทอ เสื้อผ้า ของเล่น เครื่องเขียน และสินค้าบริโภคภัณฑ์ในชีวิตประจำวันอื่นๆ

⁴ CNN travel, Travelling to Thailand during Covid-19: What you need to know before you go, April 25, 2022

แผนภาพที่ 1-1: การแบ่งส่วนอุตสาหกรรมค้าปลีกของประเทศไทย ปี 2564



ที่มา: Frost & Sullivan

บริษัทฯ เป็นร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ชั้นนำในประเทศไทย โดยประเภทสินค้าที่สำคัญที่วางขายนับตั้งแต่เปิดร้านสาขาแรกในปี 2559 ได้แก่ สินค้าตกแต่งบ้าน กระเป๋า เครื่องเขียน สินค้าความงามและเครื่องสำอาง สินค้าแฟชั่น (เช่น รองเท้าและเครื่องประดับผม) ภาชนะใส่อาหารและเครื่องดื่ม อุปกรณ์ไอทีและอุปกรณ์เสริมโทรศัพท์เคลื่อนที่ขนาดเล็ก เสื้อผ้า และตุ๊กตาและของเล่น

3.2.2 ผลกระทบของโควิด-19 และทิศทางอนาคตหลังผ่านพ้นโควิด-19

ก) ผลกระทบของโควิด-19

1. ภาพรวมผลกระทบต่อร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์

มาตรการต่างๆ ที่รัฐบาลประกาศใช้ เพื่อควบคุมการระบาดของโควิด-19 มีผลกระทบโดยตรงต่ออุปทานและอุปสงค์ในสินค้าและการดำเนินงานรายวันของร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์⁵ มาตรการรับมือของรัฐบาลไทย เช่น การจำกัดการเดินทาง การจำกัดเวลาออกนอกเคหสถานในยามวิกาล และการปิดสถานที่ต่างๆ ที่ถือเป็นสถานที่เสี่ยงสูง เช่น ห้างสรรพสินค้าในบางจังหวัดเป็นระยะเวลาหนึ่ง มาตรการเหล่านี้กระทบร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์โดยตรง เนื่องจากร้านค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณพื้นที่ที่ถูกปิด ซึ่งทำให้กิจการขาดรายได้ในช่วงที่ปิดกิจการตามมาตรการควบคุมโรค นอกจากนี้ โควิด-19 ยังส่งผลกระทบทางเศรษฐกิจต่อกำลังซื้อของผู้คน ในภาพรวม ห้างสรรพสินค้ายังคงมีลูกค้าเดินทางมาจับจ่ายใช้สอยน้อย โดยเฉพาะในช่วงครึ่งหลังของปี 2564 ร้านค้าบางแห่ง เช่น Daiso และ Miniso จำเป็นต้องปิดร้านและระงับการขยายกิจการออกไปภายใต้สถานการณ์โควิด-19 ต่อมาสืบเนื่องจากการปิดชั่วคราวธุรกิจหลายแห่ง รัฐบาลได้ผ่อนปรนมาตรการการปิดร้านค้า แต่ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ยังคงได้รับผลกระทบจากโรคระบาดอยู่ โดยห้างสรรพสินค้าบางแห่งยังกำหนดให้ร้านค้าเช่าและปิดร้านเป็นเวลา 3-10 วันในกรณีที่พบผู้ติดเชื้อภายในร้านค้า

⁵ The World Bank, Covid-19 Crisis Lowers Thailand's Growth, Continued Support for the Poor Needed, July 15, 2021

2. ผลกระทบต่อความต้องการ

ผู้คนจำนวนมากยังคงทำงานอยู่ที่บ้านและยังคงปฏิบัติตามมาตรการการเว้นระยะห่างทางสังคมในพื้นที่สาธารณะ เนื่องจากโรคระบาดยังคงแพร่กระจายในช่วงต้นปี 2563-2564 ผู้บริโภคหลายรายได้มีการกักตุนอาหารและของใช้จำเป็น เพื่อรับมือกับสถานการณ์โรคโควิด-19 แม้กระทั่ง 2 ปีนับตั้งแต่โควิด-19 เริ่มระบาด ผู้บริโภคยังคงกักตุนหน้ากากอนามัย เจลทำความสะอาดมือและสเปรย์แอลกอฮอล์ ทั้งนี้ ในขณะเดียวกัน รายการสินค้าที่วางขายได้มีการปรับเปลี่ยนเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการรับมือโควิด-19 เช่น สเปรย์แอลกอฮอล์ หน้ากากอนามัย และของใช้ในครัวเรือนที่มีความจำเป็นต่อการอยู่อาศัยภายในบ้านมากขึ้น

โควิด-19 ส่งผลกระทบหลากหลายแบบต่อธุรกิจค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ สะท้อนให้เห็นถึงการปรับเปลี่ยนแนวทางการสินค้าและบริการในระยะเวลา 1 ปี เช่น มีการปรับเปลี่ยนแนวทางให้การทำงานจากที่บ้านและเรียนหนังสือผ่านทางออนไลน์ เพื่อรับมือกับภัยโรคระบาด ซึ่งส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับงานลดลง เช่น เสื้อผ้าและเครื่องประดับ อุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์ไอที นอกจากนี้ จากการที่นักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2564 ลดลงไปกว่าร้อยละ 94 จากปี 2563⁶ ส่งผลให้ยอดขายจากร้านค้าในบริเวณสถานที่ท่องเที่ยวต่างลดลงเช่นกัน

ร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จะต้องปรับตัว เพื่อดึงดูดลูกค้าภายในประเทศมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการรับมือกับการระบาดของโควิด-19 นอกจากนี้ การประกาศณรงค์ให้ผู้คนทำงานอยู่ที่บ้าน ทำให้ผู้บริหารร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ เพื่อดึงดูดผู้ซื้อสินค้า รวมทั้งมอบส่วนลดและสร้างแรงจูงใจเพิ่มมากขึ้น เช่น วางกลยุทธ์การขายทางเลือก เช่น การบริการส่งสินค้าถึงบ้าน และสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ เป็นต้น

3. ผลกระทบต่ออุปทาน

หนึ่งในความท้าทายสำคัญจากโรคระบาดคราวนี้ คือ การขาดแคลนสินค้าที่จำเป็นต่อการควบคุมและรับมือโรคระบาด เนื่องจากเหตุสุดวิสัย เช่น ปิดพรมแดน หรือ การกักตัวตนเอง ส่งผลให้ผู้รับเหมาและผู้จัดหาสินค้าไม่สามารถส่งมอบงานตามสัญญาได้

ศูนย์กลางการผลิตที่สำคัญในประเทศจีน ได้แก่ Shenzhen และ Dongguan ตกอยู่ภายใต้มาตรการปิดเมือง หลังจากพบจำนวนผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้น⁷ ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์หลายรายพึ่งพาสินค้าที่ผลิตในประเทศจีนถึงแม้โรงงานจะยังคงดำเนินการผลิตต่อได้ แต่การส่งออกและกระจายสินค้ายังคงมีอุปสรรคและมีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น ด้วยเหตุนี้ร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จึงจำเป็นต้องสรรหาผู้จัดหาสินค้าจากตลาดในประเทศในช่วงครึ่งแรกของปี 2564 ผู้ประกอบการไทยต้องเผชิญค่าขนส่งสินค้าที่สูงขึ้นและขาดแคลนตู้ขนส่งสินค้า เพื่อขนส่งสินค้า โดยเฉพาะสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเสื้อผ้า เนื่องจากหลายประเทศเร่งการส่งออก ส่งผลให้ความต้องการตู้ขนส่งสินค้ายิ่งสูงขึ้นกว่าเดิม⁸ แต่ในช่วงครึ่งหลังของปี 2564 ผู้ค้ายังคงคาดหวังว่าจะมีการหมุนเวียนตู้ขนส่งสินค้าทั่วโลกในปริมาณมากขึ้น หลังการระดมฉีดวัคซีน ผู้ผลิตตู้ขนส่งสินค้ารายใหญ่อย่างประเทศจีนได้ทำการเพิ่มการผลิตตู้ขนส่งสินค้าในปี 2564 (เพิ่มขึ้นร้อยละ 130) มากกว่าในปี 2563⁹ ซึ่งถือเป็นจำนวนสูงสุดในรอบ 5 ปี ประกอบกับอัตราค่าขนส่งสินค้าที่สูงขึ้น แนวโน้มดังกล่าวส่งผลผู้ประกอบการเรือขนส่งสินค้าเพิ่มจำนวนเรือขนส่งสินค้า ขณะที่อัตราค่าขนส่งสินค้าขาออกในทุกเส้นทางยังคงสูงอยู่ในช่วงต้นปี 2565¹⁰

4. ผลกระทบต่อยอดขายสินค้าออนไลน์

เนื่องจากสถานการณ์ที่ร้านค้าขายสินค้าที่นอกเหนือจากความจำเป็นต่างๆ ถูกปิดทำการ ยอดขายสินค้าออนไลน์จึงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าหันมาใช้งานแพลตฟอร์มออนไลน์และธุรกิจต่างๆ ได้เพิ่มกำลังส่งสินค้าเพื่อรองรับการจับจ่ายซื้อสินค้าออนไลน์ ภายในปี 2564 ยอดขายค้าปลีกทั้งสิ้นผ่านทางอินเทอร์เน็ตในประเทศไทยเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 45¹¹ สะท้อนแนวโน้มที่ผู้บริโภคปรับเปลี่ยนพฤติกรรมจากการซื้อสินค้าหน้าร้านไปสู่การซื้อสินค้าออนไลน์

⁶ Skift, Will Cautious Thailand Lose Out in Southeast Asia's Tourism Recovery Race?, April 1, 2022

⁷ Insider Intelligence, Lockdowns in key Chinese manufacturing hubs compound supply chain issues, March 16, 2022

⁸ Ministry of Commerce, Shipping Costs Rise Due to Container Shortages, September 24, 2021

⁹ Hellenic Shipping News, Supply Chain Signals: New-container prices and production finally peak, February 17, 2022

¹⁰ Bangkok Biz News, Shipping Sector Growing Concerns About Global Trade Demand, March 14, 2022

¹¹ The Bangkok Insight, Covid-19 has increased online shopping of Thai people, December 15, 2021

ร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ได้มีการปรับกลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น กลยุทธ์ดังกล่าวครอบคลุมถึงการจัดทำลิงค์โดยตรง เพื่อพาลูกค้าไปยังแพลตฟอร์มซื้อสินค้า ผ่านช่องทางการสื่อสารที่มีอยู่แล้วและเพิ่มจำนวนแพลตฟอร์มออนไลน์ในการเลือกซื้อสินค้า

(v) กิจทางอนาคตหลังผ่านพ้นโควิด-19

1. ปัจจัยผลักดันการเติบโตของร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์

เมื่อนักเรียนกลับไปเรียนหนังสือที่โรงเรียนและที่ทำงานทยอยเปิดรับพนักงานกลับเข้าที่ทำงาน ร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์รอบใจกลางเมืองส่วนใหญ่จะมีลูกค้าเพิ่มขึ้นจำนวนมากภายหลังการผ่อนปรนมาตรการควบคุมโควิด-19 การผ่อนปรนมาตรการควบคุมการระบาดของโควิด-19 ที่สำคัญ รวมถึงการจำกัดการเดินทาง ส่งผลให้ลูกค้ากลับมาเดินในศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้คนที่ต้องการออกจากบ้านมาจับจ่ายซื้อของและรับประทานอาหารนอกบ้าน ห้างสรรพสินค้ารายใหญ่หลายแห่งในกรุงเทพมหานครรายงานว่าปริมาณคนเดินห้างฟื้นตัว (Traffic Recovery) ร้อยละ 70-80 ในไตรมาส 4 ปี 2564 ขณะที่ห้างสรรพสินค้าในจังหวัดอื่นๆ มีอัตราคนเดินห้างฟื้นตัวสูงขึ้น เนื่องจากผู้คนเริ่มคลายความกังวลเกี่ยวกับสถานการณ์การระบาด¹² ซึ่งจะช่วยให้กิจกรรมเฉลิมฉลอง การจัดงาน และการจัดเทศกาลต่างๆ เช่น ปาร์ตี้สังสรรค์และรับประทานอาหารร่วมกัน วันวาเลนไทน์ เทศกาลสงกรานต์ วันฮัลโลวีน เทศกาลคริสต์มาส วันปีใหม่ เป็นต้น สามารถทำได้ตามปกติ ซึ่งจะ使人เริ่มกลับเข้ามาซื้อของตามร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ เมื่อกลับไปร่วมทำกิจกรรมตามเทศกาล ซึ่งจะช่วยเพิ่มยอดขายสินค้าตามเทศกาล และทำให้ร้านค้ากลับมามียอดขายเช่นเดียวกับช่วงก่อนเกิดโรคระบาด

2. ผลกระทบของ “ชีวิตวิถีใหม่” (New Normal) ต่อพฤติกรรมผู้บริโภค

ความมั่นคงทางการเงิน ความพร้อมของสินค้าและการเว้นระยะห่างทางสังคม เป็นเพียงข้อจำกัดบางประการที่ทำให้ลูกค้าต้องประเมินลำดับความสำคัญในการจัดสรรค่าใช้จ่ายตามร้านค้าต่างๆ

พฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้บริโภคได้มีการปรับเปลี่ยน เนื่องจากสถานการณ์โรคระบาด ซึ่งทำให้ผู้บริโภคจับจ่ายใช้สอยโดยคำนึงถึงราคามากยิ่งขึ้นและเลือกใช้สินค้าที่มีความคุ้มค่า จึงมีแนวโน้มที่จะซื้อสินค้าที่สามารถใช้งานได้หลากหลาย ออกแบบทันสมัย และมีคุณภาพที่ยอมรับได้นอกจากสินค้าที่มีให้จับจ่ายซื้อน้อยลง เนื่องจากร้านค้าปิดตัวโควิด-19 ยังสะท้อนประเด็นความไม่มั่นคงทางการเงินและการปรับราคาสินค้า เนื่องจากความต้องการเปลี่ยนไปด้วย ด้วยเหตุนี้ ผู้บริโภคจึงยังคงจับจ่ายซื้อสิ่งของจำเป็น และออมเงินไว้เพื่ออนาคต ผู้บริโภคชาวไทยชะลอการซื้อสินค้าเครื่องสำอางและสินค้าที่มีขนาดใหญ่ออกไป แต่ยังคงซื้อสินค้าที่มีประโยชน์ เช่น ภาชนะใส่อาหารที่นำกลับมาใช้ได้ และสินค้าที่สร้างความบันเทิงและมีมูลค่าสูง เช่น อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ ผู้บริโภคยังมีความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคบางประเภท เพื่อใช้ในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะสินค้าทำความสะอาด เช่น สเปรย์แอลกอฮอล์และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด และผู้บริโภคยังมีการซื้อสินค้าประดับตกแต่งบ้านมากขึ้น เนื่องจากการปฏิบัติตามมาตรการการเว้นระยะห่างทางสังคมและใช้เวลาอยู่ที่บ้านมากขึ้น ผู้บริโภคเหล่านี้ต้องการใช้ประโยชน์พื้นที่ส่วนต่างๆ อย่างเต็มที่ เพราะบ้านกลายเป็นทั้งที่ทำงาน ห้องเรียน ยิมออกกำลังกาย และสถานที่พักผ่อน

3. การปรับตัวของร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์

ร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จำเป็นต้องตอบสนองการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคตลอดจนโมเดล “ชีวิตวิถีใหม่” ที่ภาครัฐให้การสนับสนุนมาตรการการเว้นระยะห่างทางสังคมและการบริการแบบไร้สัมผัส (Contactless)¹³ เมื่อแนวโน้มของโมเดลผนวกการซื้อสินค้าออนไลน์กับออฟไลน์เข้าด้วยกัน (Online-Merge-Offline) มีความก้าวหน้า¹⁴ บทบาทใหม่ของหน้าร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ คือ การบูรณาการกระบวนการซื้อสินค้าออนไลน์

¹² THE STANDARD, It's starting to get busy! CPN reveals that customers are gradually returning to use the service 50-70% after the lockdown is relieved. Prepare to open 2 more shopping centers during the last quarter of this year, September 30, 2021

¹³ Bangkok Biz News, What is New Normal? when covid-19 push us to life Normal, newway!, May 27, 2020

¹⁴ Matichon Online, Covid and the adjustment of business in the new normal, June 30, 2020

ทุกวันนี้ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์นำเสนอแนวทางต่างๆ ในการผสมผสานประสบการณ์ซื้อสินค้าออนไลน์กับหน้าร้านเข้าด้วยกัน เพื่อนำเสนอประสบการณ์ตอบสนองความต้องการเฉพาะบุคคลและสินค้าที่น่าดึงดูดใจ เนื่องจากผู้บริโภคมีพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้ามากขึ้น หน้าร้านยังคงเป็นช่องทางที่สามารถนำเสนอประสบการณ์การซื้อสินค้าที่แปลกใหม่ให้ลูกค้าสามารถสัมผัสกับสินค้าโดยตรง ร้านค้าปลีกจึงยังคงมุ่งเน้นทำให้หน้าร้านเป็นองค์ประกอบของประสบการณ์การซื้อสินค้าออนไลน์ที่จะส่งเสริมประสบการณ์ช่องทางดิจิทัลของลูกค้า ซึ่งถือเป็นแนวทางสู่ความสำเร็จที่สำคัญสำหรับร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงเล็งเห็นความจำเป็นที่ต้องไปหน้าร้านและเปิดรับประสบการณ์ที่คล่องตัวมากขึ้น ประโยชน์ของการมีช่องทางการสร้างประสบการณ์ที่หลากหลายแก่ผู้บริโภคสามารถช่วยเพิ่ม ความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์และการจัดส่งสินค้า และความหลากหลายของสินค้า

นอกจากนี้ สำนักงานใหญ่จะต้องปรับตัว เพื่อสนับสนุนการทำงานของสาขาต่างๆ แม้ว่า การประยุกต์ใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัลจะยังคงเป็นปัจจัยรองในปัจจุบัน แต่เป็นปัจจัยที่คาดว่าจะมีบทบาทที่สำคัญในอนาคต ผู้จัดการร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์และสำนักงานยังคงต้องมีการติดตามและพิจารณาแนวทางการบริหารจัดการร้านแบบใหม่อย่างรอบคอบ รวมถึงกลยุทธ์การดำเนินงาน เช่น นโยบายการดำเนินงาน ช่องทางจัดจำหน่าย แคมเปญการตลาดและการนำเสนอสินค้าใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง

สำหรับการดำเนินงานร่วมกับคู่ค้า ร้านค้าปลีกควรมีการทำงานกับคู่ค้าอย่างใกล้ชิด ซึ่งรวมถึงการหารือกันเป็นประจำและรักษาความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับคู่ค้า เพื่อความอยู่รอดของกิจการ

ในแง่การจัดหาสินค้า การกลับไปพึ่งพาเครือข่ายอุปทานระดับโลกจะทำให้ร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์และลูกค้าได้รับสินค้าในราคาถูกกว่า อีกทั้งมีสินค้าให้เลือกหลากหลายมากกว่า ทั้งนี้ ความนิยมในตัวสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะในช่วงเกิดโรคระบาดจนถึงปัจจุบัน ดังนั้น ร้านค้าจำเป็นต้องเข้าใจกระแสการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันต่อสถานการณ์ ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่ต้องการเติบโตอย่างมั่นคงในตลาดนี้ โดยยังคงรักษามาตรฐานการบริการและสินค้าที่สม่ำเสมอจำเป็นต้องสร้างเครือข่ายสรรหาสินค้าที่แข็งแกร่งและไร้รอยต่อ

3.2.3 ปัจจัยขับเคลื่อนอุตสาหกรรม

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรของผู้อยู่อาศัยชาวไทย

ประเทศไทยประกอบด้วยประชากรเมือง (Urban population) มากกว่าครึ่งหนึ่งของประชากรทั้งหมด¹⁵ และในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา การขยายตัวของความเป็นเมืองกำลังส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญใหญ่หลวงต่อกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ นักพัฒนา และนักลงทุน นอกจากนี้ การขยายตัวของความเป็นเมืองได้เพิ่มความต้องการในการก่อสร้างห้างสรรพสินค้า ศูนย์การค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) เพื่อรองรับผู้บริโภคในท้องถิ่น¹⁶ ดังนั้นผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จึงมีความมุ่งมั่นที่จะขยายสาขาในห้างสรรพสินค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ต ที่มีขนาดใหญ่ในเมืองใหญ่ทั่วประเทศ

สัดส่วนประชากรวัยรุ่น (หรือวัยทำงาน) ที่อาศัยอยู่ในเมืองคาดว่าจะเป็นส่วนเพิ่มความต้องการในการซื้อสินค้าไลฟ์สไตล์เช่น อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์แบบพกพา แฟชั่น และเครื่องสำอาง ผู้เลือกซื้อสินค้าที่มีความเข้าใจในสินค้าเหล่านี้ให้ความนิยมกับสินค้าที่มีราคาที่ต้องจ่ายได้และมักจะให้ความสำคัญกับราคาของสินค้าอยู่เสมอ แม้ว่ากลุ่มลูกค้านี้จะคุ้นเคยกับแพลตฟอร์มการซื้อสินค้าออนไลน์ แต่ยังให้ความสำคัญกับการได้รับประสบการณ์ตรง (Direct experience) จากหน้าร้านที่สามารถสัมผัสและเห็นสินค้าจริงได้ ทั้งนี้ ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์สามารถมอบประสบการณ์การซื้อสินค้าที่แปลกใหม่กว่าการไปซื้อสินค้าในรูปแบบแบบเดิมที่ร้านค้า แม้ว่าผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จะไม่ได้ใช้การค้าขายผ่านช่องทางออนไลน์ (e-Commerce) เป็นช่องทางหลักในการขายสินค้า แต่ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ส่วนใหญ่มีความรู้

¹⁵ The World Bank, Urban Population (% of total population) - Thailand, last updated 2020

¹⁶ Siam Commercial Bank, Riding the wave of urbanization: the next growth thrust in construction materials, October 7, 2015

ความเข้าใจเกี่ยวกับโซเชียลมีเดีย (Social media) เป็นอย่างดี เนื่องด้วยประชากรวัยทำงานคิดเป็นสองในสามของประชากรในประเทศ ดังนั้น การที่แบรนด์ที่เปิดรับและเพิ่มการมีส่วนร่วมกับลูกค้ากลุ่มนี้จะเพิ่มโอกาสประสบความสำเร็จในธุรกิจค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ได้

นอกจากนี้ อัตราส่วนระหว่างประชากรหญิงและชายที่ปรับตัวสูงขึ้นมีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบต่อตลาดในเชิงบวก จากข้อมูลขององค์การสหประชาชาติ ในปี 2564 ประเทศไทยมีประชากรหญิงประมาณร้อยละ 51.4 โดยตัวเลขดังกล่าวมีแนวโน้มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2559¹⁷ แนวคิด “She-economy” หรือ การขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยพลังหญิงในประเทศไทยกำลังทวีความสำคัญมากขึ้น ผู้หญิงกำลังจะกลายเป็นกลุ่มผู้บริโภคหลักในประเทศ ผู้หญิงมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อการซื้อสินค้าที่หน้าร้านมากกว่าผู้ชายที่ร้อยละ 8¹⁸ เนื่องจากผู้หญิงมักจะมองว่าการช้อปปิ้งเป็นกิจกรรมยามว่าง ในขณะที่ผู้ชายส่วนใหญ่ต้องการเพียงที่จะซื้อของและกลับบ้าน¹⁹ ในการพัฒนาสินค้าให้เป็นแบรนด์ที่อยู่ในใจของผู้บริโภคเพศหญิง ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จึงจำเป็นต้องศึกษาและมีความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับไลฟ์สไตล์และรสนิยมของผู้หญิงในขณะเดียวกัน ข้อมูลแสดงให้เห็นว่า ในปัจจุบันผู้หญิงชอบซื้อของออนไลน์เพราะมีความสะดวกและรวดเร็ว และสามารถบริหารจัดการเวลาได้ สินค้าหลัก 3 ประเภทที่ผู้บริโภคกลุ่มนี้นิยมซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ เสื้อผ้า เครื่องประดับ และรองเท้า²⁰ ข้อมูลในช่วงต้นแสดงให้เห็นถึงพลังของ “She-economy” และบทบาทในสังคมที่มากขึ้น ดังนั้น จึงเป็นโอกาสของแบรนด์ที่จะหันมาให้ความสำคัญกับผู้บริโภคกลุ่มนี้

ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าเงิน

การขยายตัวของความเป็นเมืองที่เพิ่มขึ้นได้เพิ่มโอกาสในการจ้างงานที่สูงขึ้นและมีส่วนในการผลักดันมาตรฐานการดำรงชีวิตของผู้คนในสังคมให้สูงขึ้น การขึ้นค่าแรงขั้นต่ำยังมีความสัมพันธ์กับกำลังในการซื้อและส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของประชาชนทั่วไป (General public) เมื่อลูกจ้างมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น การซื้อและขายสินค้าประเภทไลฟ์สไตล์จะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคเลือกที่จะซื้อสินค้าที่มีความคุ้มค่าทางการเงินและมีความทันสมัยมากขึ้น ผู้บริโภคในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 70 ยกให้ “คุณค่า” เป็นปัจจัยสำคัญที่พิจารณาเมื่อทำการซื้อสินค้า²¹ กลุ่มลูกค้าที่มักจะมองหาข้อเสนอที่ดี โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ชนบทที่มีการพิจารณาอย่างถี่ถ้วนก่อนการตัดสินใจความตั้งใจในการซื้อที่มากกว่า จะต้องการข้อเสนอที่ดีที่สุดสำหรับการซื้อสินค้าและมักจะเสาะหาสินค้าที่มีราคาไม่แพง มีคุณภาพ และมีราคาสินค้าที่ตรงกับมูลค่าที่แท้จริงของสินค้า การให้ความสำคัญกับคุณค่าที่เพิ่มขึ้นได้กลายเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์

อิทธิพลของวัฒนธรรมหลากหลายและวัฒนธรรมข้ามชาติต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค

วัยรุ่นไทยมองว่ารูปแบบการออกแบบสินค้าเป็นปัจจัยหลักที่นำไปสู่การซื้อสินค้า ส่วนทัศนคติต่อสินค้านั้น ประชากรกลุ่มนี้เชื่อว่าประเทศญี่ปุ่นและประเทศเกาหลีใต้เป็นประเทศที่เป็นผู้นำทางด้านสินค้าที่มีความหลากหลายและมีไลฟ์สไตล์²² การออกแบบของบรรจุภัณฑ์ยังช่วยให้สามารถดึงดูดความสนใจจากลูกค้าได้เป็นอย่างดี ผู้เลือกสินค้าที่มีความรู้ความเข้าใจในสินค้ากลุ่มนี้ได้ทำให้ผู้ค้าปลีกไลฟ์สไตล์ต้องทำการทบทวนกลยุทธ์ในการขายสินค้าใหม่ หากบริษัทไม่สามารถจับกระแสความนิยมในตลาดได้จะทำให้สูญเสียตลาดที่สำคัญ

¹⁷ National Statistical Office, Number and Percentage Population From Registration Record by Age Group, 2021

¹⁸ Rakuten Insight, Average spending per shopping trip in a physical store among consumers in Thailand as of June 2021, by gender, last updated June 2021

¹⁹ Louisiana Federal Credit Union, How men and women spend their money differently, January 6, 2020

²⁰ Marketingoops!, Get to know “She-economy”, the power of women to change the economic world! A huge opportunity that brands must seize, October 25, 2018

²¹ Meta, Southeast Asia digital consumer trends that shape the next normal, June 9, 2020

²² Rangsit University, Thai Teenagers Decision-Making Process, May 4, 2018

ยอดขายที่เพิ่มขึ้นผ่านช่องทางออนไลน์เป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญของตลาดค้าปลีกสินค้า

ไลฟ์สไตล์ในประเทศไทย

ในช่วงปีที่ผ่านมา ยอดขายสินค้าไลฟ์สไตล์ผ่านช่องทางออนไลน์ได้เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมีนัยสำคัญ ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ได้มีการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ซื้อขายสินค้าออนไลน์ (Portal Web) ตลอดจนขับเคลื่อนกลยุทธ์การเชื่อมโยงผสมผสานช่องทางการขายทั้งออนไลน์ (Online) และออฟไลน์ (Offline) ไปด้วยกัน หรือ Omni Channel Model ช่วยให้ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์สามารถรักษาประสบการณ์ลูกค้า (Customer experience) ที่มีคุณภาพสูง รวดเร็ว และสะดวกสบายใจได้ นอกจากนี้ยังช่วยให้ผู้ค้ามีความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับวิธีการสร้างเนื้อหาและข้อเสนอที่จะกระตุ้นให้ลูกค้ามีส่วนร่วมกับการเลือกซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น (ไม่เพียงแต่ผ่านทางออนไลน์แต่ยังรวมถึงหน้าร้านด้วย) นอกจากนี้ ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในตลาดมีการเพิ่มการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น และยังได้ใช้ประโยชน์จากปัจจัยต่างๆ เช่น อัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต (Internet Penetration) และสมาร์ทโฟนที่เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากภายในประเทศ²³ ทำให้มีการนำเสนอสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ที่เพิ่มขึ้น ปัจจัยต่างๆ เช่น สถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 ประชากรผู้หญิงวัยทำงานที่กำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว และไลฟ์สไตล์ที่เร่งรีบ ลดความต้องการของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าผ่านหน้าร้าน ดังนั้น ผู้บริโภคจึงหันมาช่องทางออนไลน์เพื่อซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าไลฟ์สไตล์มากขึ้น²⁴ ดังนั้น ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์จึงเป็นทางเลือกที่คุ้มค่าสำหรับผู้ค้าเหล่านี้ในการขายสินค้าของตน

การเลือกซื้อสินค้าที่ขับเคลื่อนด้วยโซเชียลมีเดีย

การวางแผนโซเชียลมีเดียสำหรับสินค้าไลฟ์สไตล์มีความสำคัญต่อการเพิ่มยอดขายในร้านค้าและออนไลน์ การกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้า การกำหนดตัวตนของตราสินค้า และการเพิ่มส่วนแบ่งของการใช้จ่ายของลูกค้าเมื่อพิจารณาจากจำนวนผู้ใช้งานโซเชียลมีเดียในประเทศไทยแล้ว แสดงให้เห็นว่าโซเชียลมีเดียมีความสำคัญต่อธุรกิจค้าปลีกไลฟ์สไตล์เป็นอย่างมาก แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียเหล่านี้มีผู้ใช้งานใหม่เพิ่มขึ้นในแต่ละวัน ครอบคลุมผู้คนในเกือบทุกกลุ่มอายุ ผู้บริโภคต้องการที่จะมีส่วนร่วมและเรียนรู้เกี่ยวกับแบรนด์ต่างๆ ผ่านแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียที่ชื่นชอบ และการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้ากลุ่มนี้มักได้รับอิทธิพลจากผู้ใช้งานโซเชียลมีเดีย ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์เริ่มมีความรู้ความเข้าใจในการใช้ผู้นำที่มีอิทธิพลทางความคิด (Key Opinion Leaders) เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้า และผู้บริโภคที่มีอิทธิพลทางความคิด (Key Opinion Consumers) เพื่อทำการผลิตคอนเทนต์ด้วยตัวเอง (User Generated Content) ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น Instagram การลงทุนในเนื้อหาและโซเชียลมีเดียกำลังเข้ามาแทนที่กลยุทธ์ของสื่อในการค้นหาข้อมูลในรูปแบบเดิม เพื่อเร่งการสร้างแบรนด์และทำให้เกิดการเพิ่มยอดขาย เนื้อหาของวิดีโอและโพสต์ โดยเฉพาะวิดีโอขนาดสั้น ยังคงเปลี่ยนแปลงวิธีการในการค้นหาข้อมูลของผู้ใช้อย่างต่อเนื่อง เมื่อไลฟ์สไตล์ของผู้คนมีความหลากหลายมากขึ้น ผู้ใช้งานจึงมีเวลาในการเข้าถึงเนื้อหาที่มีความสั้นกระชับได้ง่ายกว่า

จากข้อมูลเดือนมกราคมปี 2564 ร้อยละ 84.9 ของคนไทยที่มีอายุ 13 ปีขึ้นไปใช้งาน Facebook โดยอีกร้อยละ 26.6 ใช้ Instagram และอีกร้อยละ 12.2 ใช้ Twitter²⁵

TikTok เป็นแอปพลิเคชัน (Application) โซเชียลมีเดียยอดนิยมที่ช่วยให้ผู้ใช้งานสามารถสร้างและแชร์วิดีโอที่มีความยาวระหว่าง 15 วินาทีถึง 10 นาที และแอปพลิเคชันนี้ยังมีจุดเด่นในการเพิ่มเอฟเฟกต์เสียง เพลงสั้น และฟิลเตอร์เพื่อปรับแต่งวิดีโอให้น่าสนใจยิ่งขึ้น ผู้ใช้งานสามารถค้นหาวิดีโอโดยที่แอปพลิเคชันจะจัดหาคลิปตามหมวดหมู่ที่ผู้ใช้งานสนใจมาแสดงในหน้าฟีด (Feed) แรก ไม่ว่าจะเป็นหมวดหมู่ที่เกี่ยวข้องกับการร้องเพลง ขายของ และ Challenge ไปจนถึงเทคนิคในการ DIY และการสอนแต่งหน้า โดยในปัจจุบัน ผู้ใช้งาน TikTok ในประเทศไทยประมาณร้อยละ 42.9 มีอายุระหว่าง 18-24 ปี²⁶ หลายบริษัทใช้ TikTok เป็นช่องทางในการสาธิตการใช้สินค้าใหม่และแนะนำโปรโมชั่น/แคมเปญการตลาดใหม่แก่ผู้บริโภคหลัก

²³ Statista Digital Market Outlook, Number of smartphone users in Thailand from 2017 to 2020 with a forecast through 2026, last updated 2022

²⁴ Bangkok Post, Domestic retail e-commerce set to surge, April 29, 2021

²⁵ TWF AGENCY, Update on the number of Facebook, Instagram, YouTube and Twitter users in Thailand, January 2021, last updated February 15, 2021

²⁶ Everyday Marketing, TikTok Data Stat & Insight 2022 User Data Summary, last updated May 08, 2022

Twitter เป็นแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียที่เริ่มได้รับความนิยมและได้สร้างโอกาสใหม่ให้กับผู้ค้าปลีกไลฟ์สไตล์ ผู้ใช้งาน Twitter มักจะโพสต์ข้อมูลเกี่ยวกับข่าวสาร ความบันเทิง กีฬา การเมือง และอื่นๆ ปัจจัยหลักที่ทำให้ Twitter แตกต่างจากแอปพลิเคชันโซเชียลมีเดียอื่นๆ คือการให้ความสำคัญกับระบบการโพสต์ข้อมูลแบบเรียลไทม์ ซึ่งเป็นสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นและกำลังเป็นที่นิยมในขณะนี้ และมีความยาวเพียง 280 อักขระ ทำให้บริษัทจำนวนมากยังใช้ Twitter เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางบริการลูกค้าอีกด้วย

เนื่องจากประชากรไทยส่วนใหญ่ที่อยู่ในกลุ่มอายุวัยรุ่นตอนกลางไปจนถึงผู้สูงอายุสามารถเข้าถึงแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียเหล่านี้ได้ จึงถือเป็นโอกาสใหม่สำหรับผู้ค้าปลีกสินค้าแฟชั่นในการเชื่อมต่อ เข้าถึง และแนะนำสินค้าใหม่ให้กับกลุ่มประชากรเป้าหมายของตนในที่สุด

ความสนใจต่ออัตลักษณ์และการออกแบบของสินค้าไลฟ์สไตล์

สำหรับความหลากหลายของสินค้านั้น ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จำหน่ายสินค้าหมวดหมู่ที่หลากหลายด้วยสีสันทันและการออกแบบที่แตกต่างกัน ซึ่งทำให้ลูกค้าสนใจและดึงดูดให้กลับไปซื้อสินค้าซ้ำ รูปแบบสินค้าและคุณภาพสินค้ามีอิทธิพลในเชิงบวกต่อความภักดีต่อแบรนด์ เนื่องจากสินค้าที่ผู้ค้าปลีกเหล่านี้จัดจำหน่ายนั้นมีการออกแบบที่มีความน่ารัก อยู่ในกระแส และทันสมัย รวมถึงใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง นอกจากนี้ ผู้ค้าปลีกบางรายยังจัดจำหน่ายสินค้าที่อยู่ภายใต้คอลเลกชัน (Collection) ของหมวดหมู่สินค้าต่างๆ เช่น คอลเลกชันเครื่องเขียนและคอลเลกชันตุ๊กตา ซึ่งจะช่วยเพิ่มความภักดีที่ลูกค้ามีต่อสินค้า

ในช่วงที่ผ่านมา ลูกค้าจำนวนมากได้ให้ความนิยมในสินค้าลิขสิทธิ์ (Licensed product) และมีแนวโน้มที่จะซื้อสินค้าเหล่านั้นต่อไปในอนาคต โดยมีการคาดการณ์ว่าลูกค้าหลายรายจะเลือกซื้อสินค้าลิขสิทธิ์มากกว่าสินค้าทั่วไปที่เคยชื่นชอบในอดีต สินค้าลิขสิทธิ์ช่วยให้ร้านค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้นและเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า ซึ่งถือเป็นโอกาสที่ดีที่จะสร้างความโดดเด่นเหนือคู่แข่งและสร้างอัตลักษณ์ที่โดดเด่นของแบรนด์ในระยะยาว เมื่อร้านค้าเหล่านี้วางขายสินค้าลิขสิทธิ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อลิขสิทธิ์เหล่านั้นมาจากบริษัทที่มีชื่อเสียง เช่น Disney, Marvel, Sanrio, Cartoon Network และอื่นๆ ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ยังได้รับประโยชน์จากความนิยมของบริษัทเหล่านั้นอีกด้วย

นโยบายรัฐบาลที่ส่งผลกระทบต่อผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์

เนื่องจากขณะนี้ประเทศไทยกำลังประสบปัญหาจากราคาพลังงานและอาหารสดที่เพิ่มสูงขึ้น รัฐบาลจึงได้ออกมาตรการข้อบัตินี้ 2565 เพื่อเป็นการกระตุ้นการใช้จ่ายในกลุ่มคนที่มีกำลังซื้อปานกลาง ซึ่งจะช่วยกระตุ้นการเติบโตของอุตสาหกรรมค้าปลีก รวมถึงการจำหน่ายสินค้าไลฟ์สไตล์ทั่วประเทศ ซึ่งจะช่วยในการเพิ่มยอดขายให้กับผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ทั่วประเทศ²⁷

การเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทยกำลังขับเคลื่อนตลาดค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์

กิจกรรมการใช้จ่ายใช้สอยเป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญในการท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก ซึ่งเป็นแนวโน้มที่เมื่อรวมกับกำลังการใช้จ่ายที่สูงของภาคการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์แล้ว จึงถือเป็นการเปิดโอกาสให้กับนักลงทุนผู้ค้าปลีก และนักท่องเที่ยว อุตสาหกรรมประเทศไทยพึ่งพารายได้จากการท่องเที่ยวอย่างมีนัยสำคัญ และอุตสาหกรรมท่องเที่ยวถือเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ นักท่องเที่ยวเป็นกำลังขับเคลื่อนความต้องการของสินค้าในหมวดหมู่แฟชั่น อาหาร และเทคโนโลยี โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และชาวจีนถือเป็นลูกค้าอันดับต้นๆ ของร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ หมวดหมู่สินค้าที่ผู้บริโภคชาวจีนนิยมซื้อกันมากที่สุด ได้แก่ งานหัตถกรรม เครื่องสำอาง ฯลฯ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางได้รับความนิยมในการซื้อ เพื่อนำไปขายต่อ²⁸ กลุ่มนักท่องเที่ยวหลักที่เดินทางมาไทยในช่วงก่อนสถานการณ์การแพร่ระบาดโรคโควิด-19 ได้แก่ ประเทศจีน ประเทศมาเลเซีย ประเทศเกาหลีใต้ ประเทศลาว และประเทศญี่ปุ่น²⁹ นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวจากประเทศเหล่านี้ยังมีสัดส่วนเกือบร้อยละ 60 ของนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด

²⁷ Thairath Online, Thai Retailers Association Freeze the price of products to help people. Recommend the government to take good shopping and have it back to use again, March 1, 2022

²⁸ MGR ONLINE, Chinese people are crazy about Thai brands, November 10, 2019

²⁹ ThailandBusinessNews, Thailand Tourism Highlights for 2018, January 21, 2019

ประเทศไทยเป็น 1 ใน 5 ประเทศทั่วโลกที่เปิดประเทศรับนักท่องเที่ยวให้เข้าประเทศได้เมื่อปลายปี 2564 ภายใต้กฎเกณฑ์บางประการ ประเทศไทยมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาอยู่ในประเทศประมาณ 1 ล้านคน ในช่วงเดือนมกราคมถึงพฤษภาคมปี 2565 โดยคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาประมาณ 1 ล้านคนต่อเดือนจนถึงสิ้นปี 2565 เนื่องจากประเทศเริ่มมีนักท่องเที่ยวเดินทางกลับมา การท่องเที่ยวและการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์สามารถเป็นการผสมผสานที่สำคัญ ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มรายได้ให้กับร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ ผ่านการใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น

แนวโน้มลดปริมาณการใช้ ใช้ซ้ำ และนำกลับมาใช้ใหม่ (Reduce, Reuse, Recycle trend)

ความใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม (Environmental concern) เป็นประเด็นที่สำคัญในประเทศไทย และเป็นประเด็นที่เพิ่มความสำคัญยิ่งขึ้นเมื่อจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นและการผลิตขยะต่อคนต่อวันยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะด้านการจัดการขยะพลาสติก (Plastic Waste Management) ส่งผลให้เกิดการตระหนักรู้ในแนวคิด “3Rs”: ใช้ให้น้อย (Reduce) ใช้ซ้ำ (Reuse) และนำกลับมาใช้ใหม่ (Recycle) ทั่วประเทศ สำหรับอุตสาหกรรมค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ บริษัทบางแห่งร่วมรณรงค์กับลูกค้าในการรีไซเคิลผ่านการวางจำหน่ายภาชนะใส่อาหารและเครื่องดื่มที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และส่งเสริมการใช้ถุงผ้าแทนถุงพลาสติก ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงวิธีต่างๆ ที่บริษัทมีความพยายามในการใช้วัสดุที่ยั่งยืนกว่าเดิม ในขณะที่ยังคงความทันสมัยไว้ด้วย บริษัทเหล่านี้เล็งเห็นถึงความสนใจของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประเภทดังกล่าว และกลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะเป็นกลุ่มที่ช่วยส่งเสริมให้สภาพแวดล้อมดีขึ้น บางบริษัทยังมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมวางขายประจำในร้านค้าของตน เพื่อให้ลูกค้าสามารถค้นหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้ง่าย

3.2.4 ปัจจัยเสี่ยงและความท้าทายของอุตสาหกรรม

การซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านน้อยลง: ข้อจำกัดจากการระบาดใหญ่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจต่างๆ ที่ต้องพึ่งพาหน้าร้าน ดังนั้น ธุรกิจเหล่านั้นจึงต้องทุ่มเทความพยายามในการค้าขายผ่านช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์ (e-Commerce Platform) ที่เพิ่มขึ้น ด้วยเหตุนี้ การซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านที่ลดลงจึงอาจเป็นความท้าทายอันดับต้นๆ ที่ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ต้องเผชิญในปี 2563 และความท้าทายดังกล่าวจะยังคงอยู่ในปีต่อไป การขยายตัวของการค้าขายผ่านช่องทางออนไลน์ในประเทศไทยเป็นไปในทิศทางเดียวกับประเทศอาเซียนอื่นๆ โดยมีอัตราการเติบโตที่สูง โดยเฉพาะในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2559-2564)³⁰ เมื่อเข้าสู่ปี 2565 ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จะต้องยอมรับว่าการซื้อขายสินค้าออนไลน์เป็นวิธีแก้ปัญหาในระยะยาว แม้ว่าร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีเว็บไซต์หรือการขายสินค้าผ่านช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์อยู่แล้ว แต่การสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์ให้เป็นที่รู้จักนั้นต้องใช้เวลา ดังนั้น การส่งเสริมการขายทางแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียผ่านการวางแผนที่มีความคล่องตัวและรอบคอบเป็นวิธีหนึ่งในการสร้างความตระหนักรู้ของสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

การแข่งขันที่ดุเดือดและความยากลำบากในการรักษาความจงรักภักดีของลูกค้า: ตลาดค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทยมีหลากหลาย และมีการแข่งขันที่สูง ตลาดดังกล่าวมีคุณลักษณะพิเศษคือเป็นตลาดที่ประกอบไปด้วยผู้เล่นทั้งในและต่างประเทศที่ดำเนินกิจการอยู่ภายในประเทศไทย การแข่งขันที่สูงขึ้นควบคู่กับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ทำให้ผู้ขายต้องเปิดตัวสินค้าที่มีนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อให้ยังคงสามารถรักษาลูกค้าของตน สถานะการแข่งขันในตลาดที่สูงขึ้น ยังส่งผลให้การรักษาลูกค้าที่ยากขึ้นเช่นเดียวกัน ดังนั้น ผู้เล่นในปัจจุบันที่มีสถานะทางการตลาดที่แข็งแกร่งและมีความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมของตลาดใหม่และความต้องการของผู้บริโภคที่แปรเปลี่ยนจะมีข้อได้เปรียบมากกว่าคู่แข่งรายใหม่

³⁰ Workpoint Today, The e-commerce market continues to grow but the trend of the platform business continues to drop, August 31, 2021

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น: ค่าแรงขั้นต่ำในประเทศไทยที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับต้นทุนด้านแรงงานที่เพิ่มขึ้นในประเทศที่นำเข้าผลิตภัณฑ์ และต้นทุนเชื้อเพลิงและการขนส่งที่เพิ่มขึ้นในประเทศไทย เป็นเพียงปัจจัยบางประการที่ส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายของผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ แม้ว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นอาจทำให้ผลกำไรของผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ลดลง แต่ผู้เล่นที่มีจำนวนร้านค้าจำนวนมากอาจสามารถใช้ข้อได้เปรียบจากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ได้มากกว่า ซึ่งจะช่วยให้ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์มีความสามารถในการแข่งขันที่สูงและทำกำไรได้มากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีจำนวนร้านค้าที่น้อยกว่า

ความอ่อนไหวต่อราคา (Price sensitivity) ของลูกค้าที่สูง: ในการตั้งราคาสินค้า ความท้าทายทางธุรกิจอันดับต้นๆ ของผู้ค้าปลีกไทยคือความอ่อนไหวต่อราคาผู้บริโภค ธนาคารแห่งประเทศไทย รายงานว่าเงินเดือนเฉลี่ยต่อเดือนของคนไทยอยู่ที่ประมาณ 14,633.7 บาท³¹ ดังนั้น คนไทยส่วนใหญ่จึงชอบสินค้าที่แจกฟรีหรือสินค้าที่มีราคาถูก โดยจะมีอัตราส่วนที่สูงกว่าในสินค้าที่ไม่ใช่ของใช้ที่จำเป็นในแต่ละวัน (Daily necessities) ตลาดค้าปลีกสินค้าแฟชั่นเป็นตลาดที่มีความอ่อนไหวต่อราคามาก ดังนั้น การใช้กลยุทธ์การตั้งราคาที่เหมาะสมจะช่วยเพิ่มชื่อเสียงของบริษัทและยอดขายของบริษัทได้อย่างชัดเจน บริษัทสามารถใช้กลยุทธ์การตั้งราคาต่างๆ เพื่อขายมูลค่าให้กับลูกค้าที่มีความอ่อนไหวต่อราคาที่สูง สิ่งสำคัญที่สุดคือ บริษัทสามารถนำเสนอสินค้าที่มีความคุ้มค่ามากขึ้น ซึ่งหมายถึงการนำเสนอสินค้าที่มีจุดเด่น คือการผสมผสานราคา คุณภาพ การออกแบบ การใช้งาน และความยั่งยืนเข้าด้วยกันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถรักษาต้นทุนโดยรวมให้ต่ำได้โดยการรักษาต้นทุนการผลิตต่อหน่วยให้ต่ำ และบริษัทสามารถส่งต่อราคาที่ถูกลงนี้ให้กับลูกค้าและดึงดูดลูกค้าให้มาเลือกซื้อสินค้าที่หน้าร้านและร้านค้าเสมือนจริง (Virtual Store) เพื่อซื้อสินค้าอื่นๆ ในอนาคต การดำเนินการเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายของประเทศไทยในการเป็นประเทศที่มีรายได้สูงภายในปี 2580³² การที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับคุณภาพเพิ่มขึ้นนั้นคาดว่าจะมีส่วนในการลดความอ่อนไหวต่อราคาในระยะยาว ส่งผลให้ตลาดมีการเติบโตที่สูงขึ้น

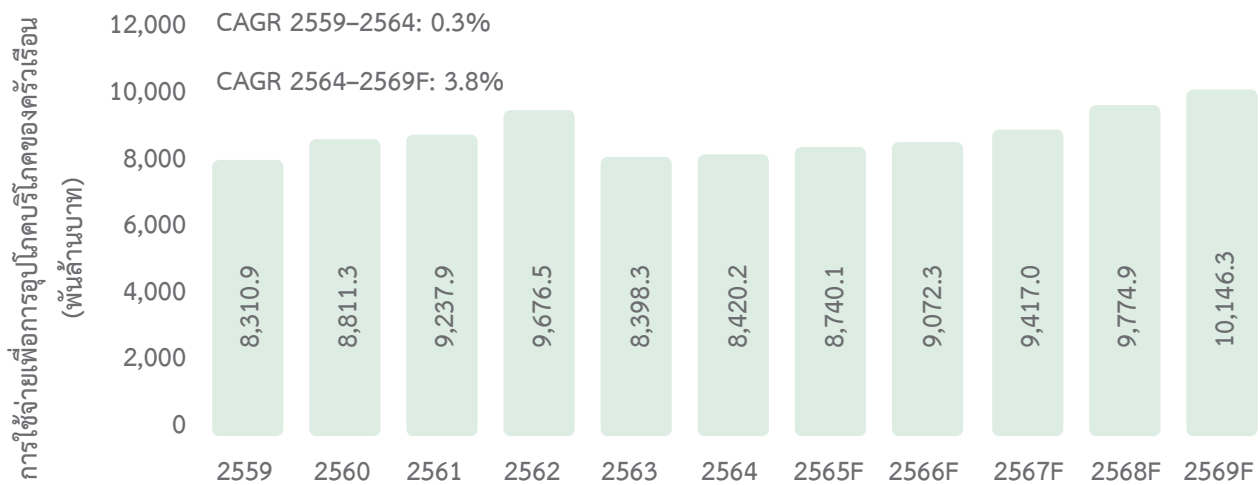
3.2.5 ขนาดอุตสาหกรรม

ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของครัวเรือนไทยคาดว่าจะสูงถึง 8.4 ล้านล้านบาทในปี 2564 จาก 8.3 ล้านล้านบาทในปี 2559 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ร้อยละ 0.3 ต่อปี การขยายตัวในอัตราที่ต่ำนี้ ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการหดตัวทางเศรษฐกิจในช่วงปี 2563-2564 ที่เกิดจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 อย่างไรก็ตาม คาดว่าตัวเลขดังกล่าวจะทยอยฟื้นตัวและเพิ่มขึ้นเป็น 10.1 ล้านล้านบาทภายในปี 2569 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (Compound Annual Growth Rate - CAGR) ในช่วงปี 2564 - 2569 คิดเป็นร้อยละ 3.8 ต่อปี อันเป็นผลมาจากแผนของรัฐบาลในการกระตุ้นการบริโภคภายในประเทศ การผ่อนปรนการเว้นระยะห่างทางสังคมทั่วประเทศและการจำกัดการเดินทางและจำนวนประชากรไทยที่ได้รับวัคซีนโควิด-19 เข็มแรกและเข็มกระตุ้น ซึ่งในที่สุดจะนำไปสู่การบริโภคและรูปแบบการใช้จ่ายที่กลับคืนสู่ระดับก่อนเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดไวรัสโควิด-19

³¹ Bank of Thailand, Average wage classified by occupation, last updated March 31, 2022

³² The Organization for Economic Cooperation and Development, Multi-dimensional Review of Thailand - Vol. 1 - Initial Assessment, April 9, 2018

แผนภาพที่ 1-2: การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของครัวเรือน (พันล้านบาท) ของประเทศไทย ปี 2559-2569F



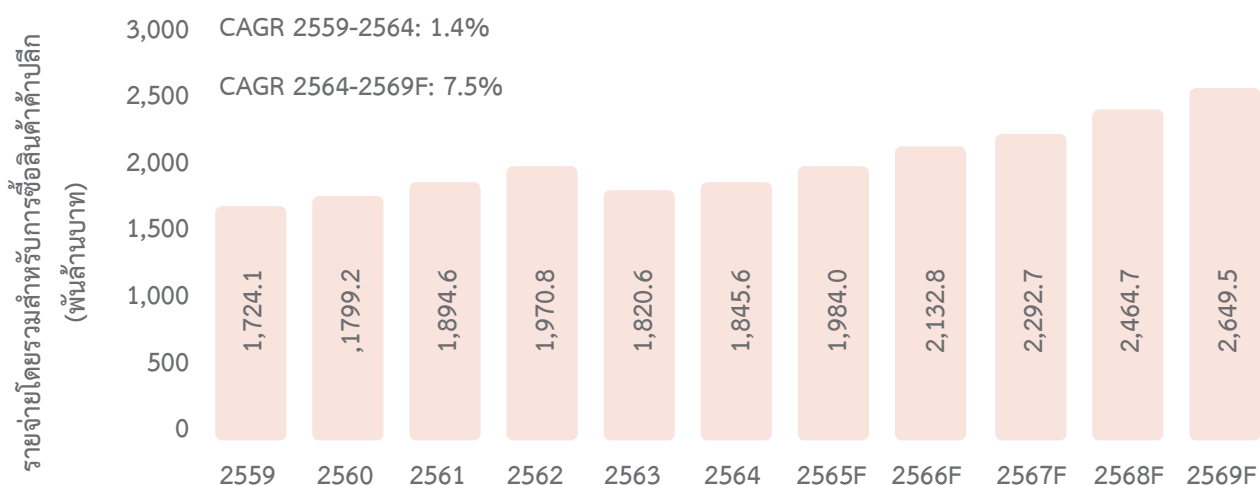
หมายเหตุ :

การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของครัวเรือนรวมถึง อาหารและเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ยาสูบและยาเสพติด เสื้อผ้า และรองเท้า ที่อยู่อาศัย น้ำ ไฟฟ้า ก๊าซ และเชื้อเพลิงอื่นๆ เครื่องตกแต่ง ของใช้ในครัวเรือนและการบำรุงรักษากันตามปกติ สุขภาพ ขนส่ง การสื่อสาร นันทนาการและวัฒนธรรม การศึกษา ร้านอาหารและโรงแรม สินค้าและบริการเบ็ดเตล็ด

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ; Frost & Sullivan

ค่าใช้จ่ายสำหรับการซื้อสินค้าปลีกของครัวเรือนไทย ซึ่งรวมถึงเสื้อผ้า รองเท้า เครื่องประดับตกแต่ง (Furnishings) ของใช้ในครัวเรือน และสินค้าเบ็ดเตล็ด คาดว่าจะอยู่ที่ 1.8 ล้านล้านบาทในปี 2564 เพิ่มขึ้นจาก 1.7 ล้านล้านบาท ในปี 2559 และจะขยายตัวด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 1.4 ต่อปี และคาดว่าจะเติบโตเป็นมูลค่า 2.6 ล้านล้านบาท หรือขยายตัวในอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 7.5 ในช่วงปี 2564 – 2569 เนื่องจากการฟื้นตัวของกำลังซื้อของผู้บริโภคที่เกิดจากการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวม การเติบโตของการท่องเที่ยวและการขยายตัวของความเป็นเมืองรองและเมืองอื่นๆ ที่เชื่อมต่อกับจังหวัดที่อยู่บริเวณรอบนอกของประเทศไทย เช่น เชียงใหม่ หาดใหญ่ (สงขลา) อุดรธานี นครราชสีมา ขอนแก่น เป็นต้น ซึ่งได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวชาวไทยเพิ่มขึ้นในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 เนื่องจากประชาชนหันมาเดินทางภายในประเทศเพื่อพักผ่อนกันมากขึ้น

แผนภาพที่ 1-3: ค่าใช้จ่ายสำหรับการซื้อสินค้าปลีก (พันล้านบาท) ของประเทศไทย ปี 2559-2569F

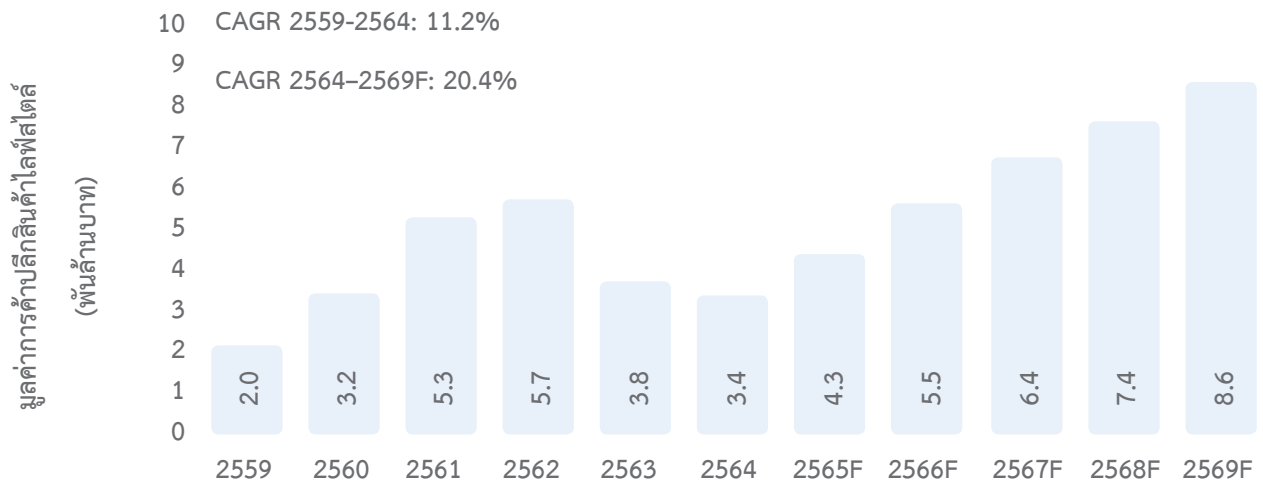


หมายเหตุ :

สินค้าเหล่านี้รวมถึง เสื้อผ้าและรองเท้า เครื่องตกแต่ง ของใช้ในครัวเรือน และการบำรุงรักษากันตามปกติ สินค้าและบริการเบ็ดเตล็ด

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ; Frost & Sullivan

แผนภาพที่ 1-4: มูลค่าตลาดการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ของประเทศไทย (พันล้านบาท) ปี 2559-2569F



ที่มา: Frost & Sullivan

สินค้าไลฟ์สไตล์โดยทั่วไปหมายถึงสินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือนหลากหลายประเภท เช่น ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย กระเป๋าและเครื่องประดับ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็ก ผลิตภัณฑ์สิ่งทอ ของเล่น เครื่องเขียน อุปกรณ์เสริมดิจิทัล และเครื่องอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวัน

ในอดีต ผู้บริโภคซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือนและของใช้ในชีวิิตประจำวันเหล่านี้ที่วางจำหน่ายในธุรกิจค้าปลีกดั้งเดิม และ/หรือร้านค้าทั่วไป สินค้าที่มีการนำเสนอที่เรียบง่าย เป็นสินค้าแบบทั่วไป และไม่ได้มุ่งเน้นถึงความชอบส่วนตัวของผู้บริโภค

ตั้งแต่ปี 2543 เศรษฐกิจไทยได้พัฒนาจนกลายเป็นประเทศที่มีรายได้ปานกลางระดับสูงด้วยการเติบโตของประชากรชนชั้นกลาง (เห็นได้จากผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศต่อประชากร (Gross Domestic Product: GDP) ที่เติบโตเป็น 4,210.0 เหรียญสหรัฐในปี 2554) การปรับค่าแรงขั้นต่ำเพิ่มขึ้นจาก 159-221 บาทในปี 2555 เป็น 313-336 บาทในปี 2565 การปรับเงินเดือนสำหรับผู้สำเร็จการศึกษาระดับมหาวิทยาลัยเพิ่มขึ้นจาก 12,000-20,000 บาท/เดือนในปี 2556 เป็น 15,000-35,000 บาท/เดือนในปี 2564 ตามข้อมูลของ Adecco

การขยายตัวของฐานประชากรที่มีรายได้ปานกลางทำให้ผู้บริโภคในประเทศไทยมีกำลังซื้อโดยรวมมากขึ้น ขณะเดียวกันผู้บริโภคมีระดับการศึกษาที่สูงขึ้น จึงมีแนวโน้มที่จะใช้จ่ายอย่างมีเหตุผลมากขึ้น และมีแนวโน้มที่จะเลือกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีความคุ้มค่าและมีฟังก์ชันการทำงานที่ดีขึ้น นอกจากนี้ ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ เช่น กลุ่มนักศึกษาและกลุ่มคนวัยเริ่มทำงาน ซึ่งเป็นกำลังซื้อที่สำคัญของตลาดสินค้าไลฟ์สไตล์ในภาพรวม มักจะให้ความสำคัญกับการออกแบบของสินค้าไลฟ์สไตล์ที่สามารถสะท้อนถึงความชอบของแต่ละบุคคล ซึ่งจะเป็นตัวขับเคลื่อนการเติบโตของตลาดสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทยต่อไป

แนวโน้มเหล่านี้ถือเป็นโอกาสสำหรับผู้ค้าปลีกสินค้าที่หลากหลาย (Variety Retailer) และผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในการเปิดดำเนินการร้านของตน เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ดีกว่าธุรกิจค้าปลีกดั้งเดิม และ/หรือร้านค้าทั่วไป ตามแนวโน้มของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงดังกล่าว

Daiso เป็นหนึ่งในแบรนด์แรกที่ตระหนักถึงแนวโน้มดังกล่าว และเปิดสาขาแรกเมื่อปี 2546 ตามด้วย Komonoya ในปี 2552 Miniso บริษัทฯ และ Just Buy ในปี 2559 และ Mini Mono ในปี 2561 จากแนวโน้มต่างๆ ที่สนับสนุนอุตสาหกรรมนี้ ขนาดตลาดของร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จึงสูงถึง 5.7 พันล้านบาทในปี 2562 เติบโตที่ร้อยละ 41.9 ระหว่างปี 2559-2562 ขนาดตลาดของร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์อยู่ในระดับ 3.4 พันล้านบาทในปี 2564

อันเนื่องมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 และคาดว่าจะฟื้นตัวเป็น 4.3 พันล้านบาทในปี 2565 โดยจะมีปัจจัยสนับสนุนจากการทยอยฟื้นตัวของเศรษฐกิจหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 เป็นหลักและแนวโน้มการเติบโตของเศรษฐกิจในภาพรวม การขยายตัวของความเป็นเมือง (Urbanisation) การขยายตัวของกำลังซื้อของชนชั้นกลาง โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่และพฤติกรรมผู้บริโภคในอุตสาหกรรมสินค้าไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปยังเป็นปัจจัยสนับสนุนให้เชื่อว่ามีมูลค่าตลาดของการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ยังคงจะเติบโตในอัตราที่สูงในช่วงที่ทำการคาดการณ์ โดยคาดว่ามูลค่าตลาดการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จะเติบโตสูงขึ้นเป็น 8.6 พันล้านบาทในปี 2569

ตารางที่ 1-1: ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าปลีกและมูลค่าการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ (ร้อยละของค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าปลีก) ปี 2559-2569F

มูลค่า (พันล้านบาท)	2559	2564	2569F
ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าปลีก	1,724.1	1,845.6	2,649.5
มูลค่าการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์	2.0	3.4	8.6
ร้อยละของค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าปลีก	0.1%	0.2%	0.3%

ที่มา: Frost & Sullivan

ในช่วงคาดการณ์ปี 2559-2569 มูลค่าตลาดการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จะเติบโตในอัตราที่เร็วกว่าการเติบโตของการค้าปลีกในภาพรวม อย่างไรก็ตาม สัดส่วนของร้อยละของมูลค่าการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าปลีกยังคงอยู่ในระดับต่ำ กล่าวคือ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.1 ในปี 2559 เป็นร้อยละ 0.3 ในปี 2569 เท่านั้น ซึ่งเป็นปัจจัยบ่งชี้ว่าธุรกิจการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์มีโอกาสในการเติบโตต่อไปในอนาคต

3.2.6 ข้อมูลของผู้เล่นหลัก

บริษัทฯ เป็นผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์สัญชาติไทย³³ ที่ใหญ่ที่สุดโดยพิจารณาจากรายได้นับตั้งแต่ปี 2562 และใหญ่เป็นอันดับสองในประเทศโดยพิจารณาจากจำนวนร้านค้า ณ เดือนมิถุนายน 2565 บริษัทฯ มีสาขาที่ครอบคลุมจังหวัดมากที่สุดในประเทศไทย โดยมีสาขาเกือบ 100 แห่ง³⁴ ใน 41 จังหวัด ครอบคลุมทั้ง 6 ภูมิภาคของประเทศไทย ในบรรดาร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ บริษัทฯ มีจำนวนร้านค้าที่อยู่ในห้างสรรพสินค้าท้องถิ่นมากที่สุดเมื่อเทียบกับผู้เล่นหลักรายอื่น ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถที่เหนือกว่าในการเข้าถึงพื้นที่ที่อยู่นอกกรุงเทพมหานคร ในขณะเดียวกัน Daiso Sangyo กำลังมุ่งความสนใจไปที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลมากกว่า โดยมี 2 ใน 3 ของร้านค้าที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร และอีก 5 จังหวัดใกล้เคียง และดำเนินธุรกิจเพียงใน 28 จังหวัดทั่วประเทศเท่านั้น

³³ สถานที่ตั้งของสำนักงานใหญ่อยู่ที่ประเทศไทย

³⁴ ไม่รวมร้าน Giant 1 สาขา

ตารางที่ 1-2: ข้อมูลของผู้เล่นหลักในประเทศไทย ณ เดือนมิถุนายน ปี 2565

ชื่อบริษัท	ปีที่จัดตั้งบริษัท	สำนักงานใหญ่	จำนวนร้านค้า	จำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล *	จำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าท้องถิ่น **	จำนวนจังหวัดที่ครอบคลุม
บริษัทฯ	2559	ไทย	99 ⁽³⁵⁾	34	17	41
Miniso	2559	จีน	57 ⁽³⁶⁾	34	3	20
Daiso	2546	ญี่ปุ่น	107 ⁽³⁷⁾	71	11	28
Komonoya	2552	ไทย	36 ⁽³⁸⁾	19	3	22
MINI MONO	2561	ไทย	18 ⁽³⁹⁾	12	0	9
Just Buy	2559	ไทย	44 ⁽⁴⁰⁾	9	0	33

หมายเหตุ:

* กรุงเทพมหานครและปริมณฑลรวมถึง 5 จังหวัดโดยรอบ ได้แก่ นครปฐม ปทุมธานี นนทบุรี สมุทรปราการ และสมุทรสาคร

** จำนวนร้านค้าที่ตั้งอยู่นอกศูนย์การค้าที่มีเครือข่ายแบบสาขา เช่น Central Group (รวมถึง Robinson), The Mall Group, Terminal 21 Group, Big C, Tesco Lotus, Market Village และศูนย์การค้าขนาดใหญ่อื่นๆ ที่ตั้งอยู่ในจังหวัดต่างๆ ทั่วไทยนอกเหนือจากกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ที่มา: Frost & Sullivan

3.2.7 ส่วนแบ่งทางการตลาด

บริษัทฯ เป็นผู้นำตลาดค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศตั้งแต่ปี 2562 โดยพิจารณาจากรายได้ แม้ว่า บริษัทฯ จะเป็นผู้เล่นที่จะค่อนข้างใหม่ในตลาดที่เริ่มดำเนินการในปี 2559 แต่บริษัทฯ ยังสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็วและเป็นผู้นำในตลาดเนื่องจากมีส่วนแบ่งทางการตลาดในช่วงหลายปีที่ผ่านมามากที่สุดที่ร้อยละ 37.6 ในปี 2564 จากที่เริ่มต้นที่เพียงร้อยละ 3.0 ด้วยร้านค้าเพียง 4 แห่งที่เปิดดำเนินการในปี 2559

บริษัทฯ ได้ขยายการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องโดยมีการขยายสาขาไปยังพื้นที่ใหม่ทั้งในระดับภูมิภาคและระดับจังหวัด ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการนำเสนอสินค้าไลฟ์สไตล์ที่ทันสมัยในราคาที่เอื้อถึงสำหรับกลุ่มเป้าหมายหลักและรองในจังหวัดต่างๆ ของประเทศไทย และเป็นบริษัทฯ ที่มีสาขารอบคลุมจำนวนจังหวัดสูงที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งทั้งหมด

³⁵ ข้อมูลจากบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 ซึ่งไม่รวมร้าน Giant 1 สาขา

<https://www.facebook.com/moshimoshi.jp/posts/1807269642906023/>

³⁶ Miniso information available as of 13 June 2022

<https://www.facebook.com/277510709259305/posts/pfbid0YW1PpZ2j9oYBxzcN5mHfK1NzxeJ1Wu4gp3scbS8928ngBRRNc7cWMVv7xhZzziNRI>

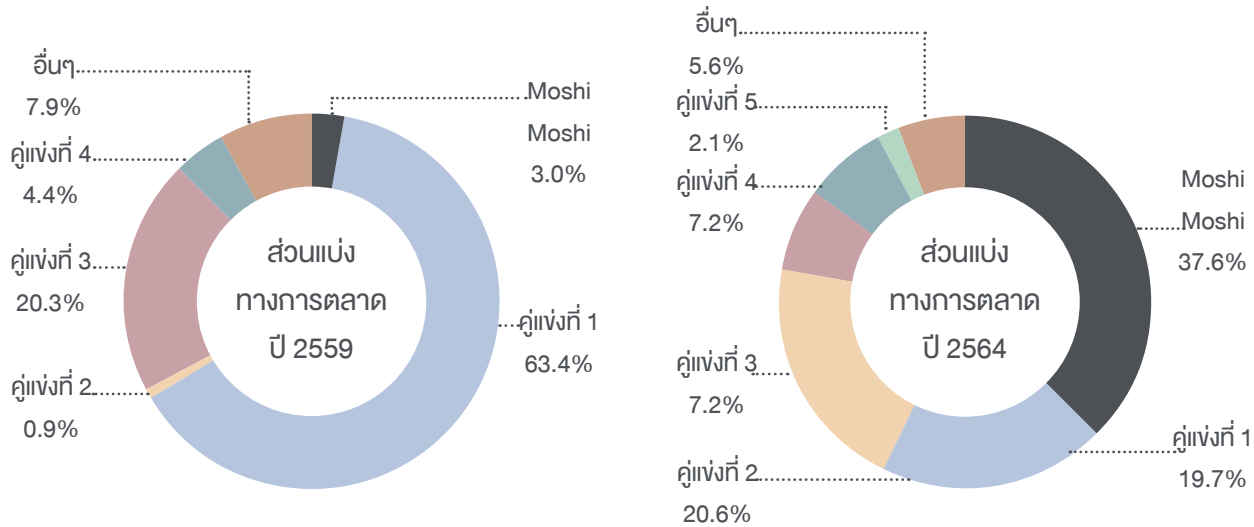
³⁷ Daiso information available as of 5 May 2022 <https://www.daisoeshop.com/Daiso-Branch>

³⁸ Komonoya information available as of 31 August 2022 <https://www.facebook.com/175984189131463/posts/pfbid0yJxcDfn7WbCjwX3tXiviwKpmarwXVxHonpPLvNMtceDqS6aAfjyKfcKv349Zx4z4/>

³⁹ MINI MONO information available as of 14 March 2021 https://www.facebook.com/notes/695044391138755/?fbclid=IwAR0geKL_CJ1fB4yU7Rf7pQZd6b1xRsiZ1meqo8V6H6KmDw5xqsCc82f8Y3k

⁴⁰ Just Buy Robinson information available as of 13 May 2022 <http://store.robinson.co.th/storelocation.html>

แผนภาพที่ 1-5: ส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทย (จำแนกตามรายได้) ปี 2559 และ 2564



หมายเหตุ:

จำนวนร้อยละอาจรวมกันได้ไม่ถึงร้อยละ 100 เนื่องจากการปัดเศษ

ที่มา: Frost & Sullivan

ระหว่างปี 2559 ถึงพฤษภาคม 2565 หนึ่งในบริษัทที่ได้ออกจากตลาดค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ไปอย่างเป็นทางการคือ Can Do ในขณะเดียวกัน ผู้เล่นรายอื่นๆ ได้ลดขนาดของการดำเนินงานลงอย่างมีนัยสำคัญ ตัวอย่างเช่น ปัจจุบัน Arcova มีร้านค้าเพียง 1 แห่งที่เซ็นทรัลรัตนนิธิเบส ขณะที่ Mumuso, Bear Store และ Tokuya ยังคงมีร้านค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์โดยที่ไม่มีหน้าร้านสาขา สาเหตุสำคัญที่ทำให้กิจการต้องระงับการให้บริการหรือลดขนาดการดำเนินกิจการลง ได้แก่ การที่ไม่สามารถรักษากำไรของธุรกิจไว้ได้ การที่ลูกค้าไปที่หน้าร้านลดลงเนื่องจากความกังวลในการติดเชื้อโควิด-19 และการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ระลอกใหม่ที่เกิดขึ้น ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ยังคงอยู่ ภายหลังการปิดห้างสรรพสินค้าทั่วประเทศชั่วคราว

3.2.8 อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barrier to Entry)

อุปสรรคในการแย่งส่วนแบ่งตลาดในตลาดที่มีการแข่งขันสูงและมีผู้เล่นหลากหลาย: ตลาดค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์เป็นตลาดที่มีผู้เล่นหลายราย (Fragmented Market) นอกจากนี้ อุตสาหกรรมนี้ยังประกอบด้วยผู้ค้าหลายรายที่มีสาขาอยู่ทั่วประเทศ เนื่องจากสภาพแวดล้อมของตลาดมีความกระจายและมีการแข่งขันที่สูง ผู้เข้าร่วมรายใหม่อาจพบว่าเป็นความท้าทายที่จะได้ส่วนแบ่งทางการตลาด นอกจากนี้ ผู้เล่นใหม่อาจพบว่าเป็นการยากที่จะไปถึงจุดคุ้มทุน (Break Even) และทำกำไรได้มากกว่าผู้เล่นรายใหญ่ เนื่องจากต้นทุนการจัดจำหน่ายสินค้า การฝึกอบรมพนักงาน และการสร้างการรับรู้ของแบรนด์ (Brand Recognition) เพิ่มขึ้น เป็นต้น

การแข่งขันด้านราคาที่สูงและความท้าทายในการจัดหาสินค้า: อุตสาหกรรมนี้จำหน่ายสินค้าที่หลากหลาย ซึ่งรวมไปถึงเครื่องเขียน สินค้าความงามและเครื่องสำอาง และสินค้าแฟชั่น เป็นต้น สินค้าเหล่านี้มักจะอยู่ในช่วงราคาที่ระดับต่ำไปจนถึงกลางเพื่อดึงดูดคนรุ่นใหม่ ผู้ค้าที่อยู่ในตลาดในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านค้าขนาดใหญ่ อาจมีความได้เปรียบเหนือผู้ค้าที่ใหม่เพราะสามารถจำหน่ายสินค้าในราคาขายต่อหน่วยที่ต่ำกว่าได้ เนื่องจากความสัมพันธ์กับผู้ผลิตในตลาดและการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) นอกจากนี้ ผู้เล่นที่เป็นที่ยอมรับในตลาดซึ่งมียอดขายที่ยั่งยืนจะมีข้อได้เปรียบจากการประหยัดต่อขนาดเนื่องจากมีความสัมพันธ์กับผู้ผลิตหลายราย ผู้เล่นรายใหม่ที่มียอดขายน้อยจะมีข้อจำกัดในการเจรจากับผู้ผลิต เพื่อให้มีต้นทุนสินค้าที่ประหยัดและมีอำนาจในการต่อรองเช่นเดียวกับที่ผู้เล่นในปัจจุบันมีอยู่

การจัดตั้งร้านค้าในห้างสรรพสินค้า: เนื่องจากคนไทยชอบจับจ่ายใช้สอยในห้างสรรพสินค้า จึงสามารถดึงดูดธุรกิจให้มาเปิดร้านค้าในห้างสรรพสินค้าได้ นอกจากนี้ การจัดตั้งร้านค้าใหม่ในห้างสรรพสินค้าที่ได้รับความนิยมมักจะต้องใช้เวลาในการพิจารณา และผู้ประกอบการห้างสรรพสินค้าจะเลือกผู้เช่าโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ชื่อเสียงของผู้ค้าปลีก ศักยภาพในการขาย และขอบเขตของธุรกิจ เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ การเสาะหาพื้นที่ค้าปลีกในทำเลที่เหมาะสมอาจเป็นอุปสรรคสำหรับแบรนด์ใหม่ๆ นอกจากนี้ แบรนด์ที่มีตัวตนอยู่ในปัจจุบันอาจมีการเจรจาเรื่องเงื่อนไขการเช่าที่ยาวนานขึ้นและปรับเพดานของค่าเช่า ซึ่งจะทำให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามาจัดตั้งร้านค้าในห้างสรรพสินค้าได้ยากและมีราคาแพง

3.2.9 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การออกแบบร้านค้าที่โดดเด่น: ความสำเร็จในการออกแบบร้านค้าสามารถช่วยเพิ่มยอดขายได้ถึงร้อยละ 50⁴¹ การมีแนวคิดร้านค้าที่ชัดเจนเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จของบริษัทค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ แบรนด์ต่างๆ จำเป็นต้องคิดปรับปรุงการออกแบบร้านอยู่ตลอด เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า การระบุกลุ่มเป้าหมายที่บริษัทต้องการขายสินค้าให้อย่างชัดเจน และการสร้างความประทับใจตั้งแต่ครั้งแรกเห็นด้วยหลักการออกแบบหน้าร้าน การตกแต่งทางเข้าร้าน และต่อ ยอดธึมการออกแบบของร้าน การใช้สีและแสงที่เข้ากัน จะทำให้ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์สามารถเพิ่มยอดขายและสร้างประสบการณ์การเลือกซื้อสินค้าเชิงบวกให้กับลูกค้า แผนผังร้านค้า (Store layout) ที่ดีที่สามารถช่วยทำให้ลูกค้าเดินชมสินค้าทั่วร้านได้อย่างสะดวกสบาย ซึ่งจะสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าทั่วทั้งร้านและเพิ่มรายได้ร้านค้าได้

การขยายพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ: ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ดำเนินกิจการอยู่ในทุกจังหวัดทั่วประเทศไทย สามารถสังเกตเห็นได้ว่าในบรรดาผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ ผู้ค้าปลีกส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานคร ในขณะที่ผู้เล่นหลายรายยังได้ขยายสาขาไปยังศูนย์กลางทางเศรษฐกิจอื่นๆ ในประเทศ เช่น ชลบุรี เชียงใหม่ และภูเก็ต การดำเนินกิจการที่ครอบคลุมอยู่ทั่วประเทศ ไม่ว่าจะเป็นในเมืองใหญ่ พื้นที่ชานเมือง และย่านการค้าในละแวกชนบท ช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าไลฟ์สไตล์ได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ โมเดลธุรกิจสำหรับผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ได้รับการพิสูจน์แล้วว่ามีความสามารถในการขยายตัวได้สูงและมีความยืดหยุ่นสำหรับพื้นที่ต่างๆ

การเลือกและการปรับเปลี่ยนสินค้าที่ขายหน้าร้าน (Product Mix) เพื่อดึงดูดผู้เข้าชมร้านค้าและเพิ่มยอดขายสินค้า: ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ต้องมีความรู้ความเข้าใจในการเลือกสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อวางจำหน่ายในร้าน พวกเขาต้องเลือกวางจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อดึงดูดลูกค้าและทำให้ลูกค้ามีประสบการณ์ที่ดีในการมาเลือกซื้อสินค้าในร้าน ทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกและเลือกซื้อสินค้าที่ตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าได้ในการมาร้านในแต่ละครั้ง การทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาดและการขาย ทีมออกแบบ และทีมจัดหาสินค้า จะต้องคำนึงถึงการนำเสนอสินค้าที่ดียิ่งขึ้นให้กับลูกค้าทั้งในแง่ของการออกแบบและการใช้งาน ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีความคิดสร้างสรรค์ต้องคำนึงถึงการออกแบบและการใช้งานของสินค้าอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการและความชอบของลูกค้า ผู้เล่นที่สามารถเลือกและปรับเปลี่ยนสินค้าเข้าหน้าร้านได้ตรงตามความต้องการและคความนิยมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลาจะมีความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

การนำเสนอสิ่งที่สอดคล้องกับความต้องการและเทรนด์ล่าสุด: ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จะปรับตัวตามความต้องการและ แนวโน้มของไลฟ์สไตล์ในปัจจุบันอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นการปรับให้เข้ากับรสนิยมของตลาดในท้องถิ่น ความนิยมในตัวการ์ตูนลิขสิทธิ์ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในหมู่ผู้บริโภคในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา โดยมีเพียงแบรนด์จำนวนน้อยที่สามารถใช้โอกาสของแนวโน้มในการเติบโตของตัวการ์ตูนที่ได้รับความนิยมในตลาด ผ่านการนำเสนอสินค้าที่มีตัวละครลิขสิทธิ์ ตัวอย่างเช่น การนำเสนอเซตแก้วน้ำรุ่นลิมิเตดอี디션 (Limited edition) ที่มีตัวการ์ตูนดิสนีย์ (Disney) หรือการนำเสนอตุ๊กตาซานริโอ (Sanrio) ที่มีให้เลือกหลายตัวการ์ตูนและขนาด

⁴¹ Entrepreneur, How to Start a Retail Business, November 13, 2017

ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์เหล่านี้มีความสามารถเติบโตอย่างมั่นคงในตลาดเนื่องจากความสามารถในการออกแบบสินค้าที่แข็งแกร่ง ซึ่งสามารถทำได้โดยการนำเสนอสินค้าของตนขึ้นใหม่อย่างต่อเนื่อง ผ่านรูปแบบในการออกแบบที่ใหม่และเฉพาะเจาะจงที่ดึงดูดความสนใจของตลาดในขณะที่ยังคงคุณภาพและราคาที่เข้าถึงได้

กลยุทธ์การตลาดบนโซเชียลมีเดีย: ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ใช้โซเชียลมีเดียเป็นหนึ่งในแพลตฟอร์มการตลาดหลักในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จำนวนมากได้เพิ่มการใช้งานโซเชียลมีเดียเพื่อดึงดูดและเปลี่ยนผู้ใช้งานเดิมและใหม่ให้กลายเป็นผู้ซื้อสินค้าไลฟ์สไตล์ ตัวอย่างเช่น บริษัทจะมีการประกาศบนแพลตฟอร์มโซเชียลก่อนการเปิดตัวสินค้าคอลเลกชันใหม่หรือการเปิดสาขาใหม่ และบางบริษัทอาจขอให้ผู้ติดตามแชร์โพสต์ เพื่อเข้าร่วมในกิจกรรมเกมรับของขวัญหรือส่วนลด

ผู้มีอิทธิพลทางโซเชียลมีเดีย (Social Media Influencer) ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ⁴² ดังนั้น ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จึงได้เพิ่มการมีส่วนร่วมกับผู้ผู้มีอิทธิพลทางโซเชียลมีเดียมากขึ้น แปรนัยที่ทำงานร่วมกับผู้มีอิทธิพลทางโซเชียลมีเดียที่เหมาะสมจะสามารถทำให้แบรนด์เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ผู้ติดตาม) ที่กว้างขึ้น และมีความสามารถในการดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย ในขณะที่เดียวกันยังผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออีกด้วย

การนำเทคโนโลยีขั้นสูงมาใช้: เพื่อเป็นการปรับปรุงการดำเนินงานของร้านค้าและประสบการณ์ของลูกค้า ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์กำลังทยอยเริ่มใช้เทคโนโลยีที่รองรับระบบการขายหน้าร้าน (Point of sale system) ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์รายใหญ่มีการนำเสนอด้านเลือกการชำระเงินด้วยรหัส QR เพื่อเพิ่มการชำระเงินแบบไร้สัมผัสและไร้เงินสด ซึ่งระบบต่างๆ ดังกล่าวจะเติบโตได้ต่อเมื่อผู้บริโภคมีความไว้วางใจในการชำระค่าสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ให้แก่ผู้ค้าปลีกเพิ่มขึ้น ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ยังใช้ Business Intelligence Solutions เพื่อส่งมอบข้อมูลแบบเรียลไทม์และข้อมูลเชิงวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจและการจัดการการปฏิบัติงานที่ดีขึ้น

3.2.10 ทิศทางอนาคตและโอกาสของอุตสาหกรรม

ตั้งแต่ปี 2565 ถึง 2569 ตลาดค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทยมีการคาดการณ์ไว้ว่าจะมีอัตราการเติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในระดับเลขสองหลักต่อปี เศรษฐกิจไทยคาดว่าจะฟื้นตัว โดยส่วนหนึ่งมาจากกลับมาเปิดให้บริการของศูนย์การค้า และการกลับมาเปิดโรงเรียนและสถานที่ทำงาน ซึ่งส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจ (Economic Sentiment) เพิ่มขึ้น และปรับลดผลกระทบที่เกิดจากการระบาดใหญ่ต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ภาคการท่องเที่ยว ซึ่งเป็นภาคเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทยในแง่ของการขับเคลื่อนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 17-18 ในแต่ละปีในช่วงก่อนการเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในช่วงปี 2560-2562 และอัตราการจ้างงานที่สูงถึง 6.1 ล้านคนในปี 2562 ซึ่งส่งผลให้รายได้หลังหักภาษี (Disposable Income) เพิ่มขึ้นในกลุ่มวัยทำงานในประเทศ นอกจากนี้ประเทศไทยยังเริ่มมองเห็นถึงสถานการณ์ที่ดีขึ้น โดยททท. ได้ทำการปรับตัวเลขการประมาณการสำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเข้ามาในประเทศไทย โดยตัวเลขใหม่อยู่ที่จำนวน 1 ล้านคนต่อเดือน เริ่มตั้งแต่เดือนมิถุนายนไปจนถึงเดือนสิ้นปี 2565 จากที่เคยทำการประมาณการไว้ว่าช่วงไฮซีซั่น (High season) จะอยู่ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคมเท่านั้น โดยจำนวนนักท่องเที่ยวที่จองที่พักในประเทศไทยบรรลุเป้าหมายจำนวน 1 ล้านคนในช่วงกลางเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ซึ่งเร็วกว่าที่คาดการณ์ไว้เดิมว่าจะเป็นในเดือนมิถุนายน อันเนื่องมาจากการยุติการตรวจหาเชื้อโควิด-19 ด้วย RT-PCR (Polymerase Chain Reaction) เมื่อช่วงต้นเดือนพฤษภาคม หลังการปรับตัวเลขการประมาณการดังกล่าว คาดว่าไทยจะสามารถรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติได้อย่างน้อย 8 ล้านคนในปี 2565 เมื่อพิจารณาจากจำนวนการลงทะเบียนในระบบ Thailand Pass ซึ่งเป็นระบบการลงทะเบียนเพื่อกรอกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเดินทางในช่วงของสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ปัจจุบันมีการลงทะเบียนทั้งหมดอยู่ที่ 2.75 ล้านคน และ ณ วันที่ 19 พฤษภาคม 2565 มีนักท่องเที่ยวเข้ามาในประเทศไทยแล้วทั้งหมดจำนวน 1.1 ล้านคน ตามข้อมูลของททท. นอกจากนี้ ททท. ยังได้กำหนดกลุ่มเป้าหมาย

⁴² Association for Information Systems, How Social Media Influencers affect Consumers Purchase Habit, April 29, 2020

นักท่องเที่ยวศักยภาพสูง (High-Value Tourists) เช่น จากประเทศอินเดียและตะวันออกกลาง ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจถดถอย เนื่องจากจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่จะมีส่วนในการพลิกฟื้นอุตสาหกรรมในรูปแบบ V-Shaped Recovery เพื่อนำไปสู่การฟื้นตัวแบบเต็มทีภายในปี 2567

นอกจากนี้ ตลาดค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์จะได้รับผลประโยชน์จากปัจจัยและกลไกสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ ดังนี้ 1) โครงการอุดหนุนค่าโรงแรม “เราเที่ยวด้วยกัน” เฟสใหม่ ซึ่งจะเริ่มเปิดให้ลงทะเบียนตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2565 เพื่อกระตุ้นให้เกิดการเดินทางมากขึ้น และกระตุ้นการใช้จ่ายด้านที่พักของผู้ที่มีรายได้ปานกลางและสูง ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับร้านค้าปลีกและภูมิภาคและจังหวัดปลายทางที่ร่วมโครงการในแง่ของรายได้เข้าจากนักท่องเที่ยว ถึงแม้ว่าเงินสนับสนุนค่าโรงแรมทั้งสิ้น 1,000,000 สิทธิ อาจถูกเลื่อนออกไปเป็นวันที่ 1 มิถุนายน โดยอาจจะมีการขยายให้ประชาชนเข้าร่วมโครงการได้ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายนถึงตุลาคม 2565 2) การเร่งรัดเบิกจ่ายงบประมาณประจำปีและโครงการลงทุนของภาครัฐที่มีมูลค่าสูง โดยเฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบขนส่งสาธารณะ ซึ่งจะช่วยให้ปริมาณเงินที่หมุนเวียนอยู่ในระบบเศรษฐกิจ ขณะที่ความคืบหน้าของโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในต่างจังหวัดจะช่วยกระตุ้นการเติบโตของร้านค้าปลีก 3) การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมในระยะยาวอื่นๆ ยังช่วยส่งเสริมอุตสาหกรรม เช่น การเพิ่มค่าจ้างแรงงานของชนชั้นแรงงาน การขยายตัวของจำนวนประชากรชนชั้นกลางและการขยายตัวของความเป็นเมืองอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะสนับสนุนความต้องการในการซื้อสินค้าในชีวิตประจำวัน

(3.3) กิติกานอนาคตและโอกาสสำหรับบริษัทฯ

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อเดือนพฤศจิกายน ปี 2559 และเติบโตอย่างรวดเร็วจนก้าวขึ้นเป็นผู้นำตลาดค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทยโดยพิจารณาจากรายได้ ณ ปี 2562 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสาขาที่ครอบคลุมจำนวนจังหวัดมากที่สุดในประเทศไทย โดยมีร้านค้าใน 41 จังหวัด ซึ่งคือครึ่งหนึ่งของจังหวัดทั้งหมดในประเทศไทย

บริษัทฯ เติบโตขึ้นทุกปีอย่างต่อเนื่อง โดยขยายจาก 26 สาขาในปี 2560 เป็นเกือบ 100 สาขา ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565⁴³ โดยในระหว่างปี 2559 ถึงปี 2561 บริษัทฯ เป็นบริษัทค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่เติบโตเร็วที่สุดในประเทศไทยในด้านของรายได้ การขับเคลื่อนเทรนด์ และการเติบโตของตลาด

การขยายตัวของความเป็นเมืองและรายได้ของครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น ภาคการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ในประเทศไทยคาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 21.1 จาก 3.3 พันล้านบาทในปี 2564 เป็น 8.6 พันล้านบาทในปี 2569 ซึ่งเติบโตเร็วกว่าในช่วงปี 2559-2564 โดยมีปัจจัยด้านการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรของผู้บริโภคชาวไทย การเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และอัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้น เป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ส่งผลในเชิงบวกต่อบริษัทฯ

ในแง่ของช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์ บริษัทฯ มีสาขาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกหลายแห่งที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย เช่น ห้างสรรพสินค้า ศูนย์การค้า ไฮเปอร์มาร์เก็ต และห้างสรรพสินค้าท้องถิ่น ทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้นได้ (เช่น กลุ่มประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนที่แตกต่างกัน) บริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะได้รับผลประโยชน์จากการเปิดสถานประกอบการธุรกิจด้านการค้าปลีกใหม่ในประเทศไทย ซึ่งจะเปิดโอกาสให้บริษัทมีโอกาสในการเปิดสาขาใหม่และเข้าถึงฐานผู้บริโภคที่ใหญ่ขึ้น บริษัทฯ ยังเป็นหนึ่งในผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ขนาดใหญ่ไม่กี่แห่งที่มีร้านค้าอย่างเป็นทางการบนแพลตฟอร์มขายสินค้าออนไลน์ (Shopee และ Lazada) ซึ่งทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าครอบคลุมในทุกพื้นที่ของประเทศผ่านทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

จากมุมมองในภาพรวมของอุตสาหกรรมพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังนิยมที่จะเยี่ยมชมร้านค้าที่มีการออกแบบและมีการจัดแสดงร้านค้าที่น่าดึงดูด มีสินค้าที่มีคุณภาพดีและราคาไม่แพง ผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีการใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายด้านการขาย เช่น กลยุทธ์การจัดวางสินค้าที่หลากหลายและน่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้าเข้าสู่ร้านค้า

⁴³ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีร้าน Moshi Moshi จำนวน 99 สาขา และร้าน Giant จำนวน 1 สาขา

มักจะมีสิ่งที่ลูกค้ากำลังตามหาอยู่ ผู้ค้าปลีกที่วางขายสินค้าใหม่เป็นประจำ (ทุกเดือน) สามารถนำเสนอสินค้าที่มีจำนวนจำกัด เพื่อสร้างความรู้สึกร่งตัวให้กับผู้ซื้อสินค้า ส่งผลให้ลูกค้าจะรู้สึกตื่นเต้นทุกครั้งที่ได้ไปซื้อของในร้านเนื่องจากพวกเขาคาดหวังว่าจะมีสินค้าใหม่อยู่เสมอ

เนื่องจาก บริษัทฯ มีการดำเนินงานในวงกว้าง บริษัทฯ ได้รับผลประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถทำการเจรจากับผู้ผลิตหลักโดยตรงได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงสามารถขายผลิตภัณฑ์ในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งได้เมื่อเทียบกับผู้ค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์รายอื่นๆ และสามารถรักษาอัตราการทำการกำไรที่ดีที่สุดได้ ทำให้ บริษัทฯ ยังคงได้รับผลกำไรจากราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเรื่องของราคามากขึ้น บริษัทฯ มีการนำเสนอสินค้าที่คุ้มค่าคุ้มราคาแก่ลูกค้า เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาดได้

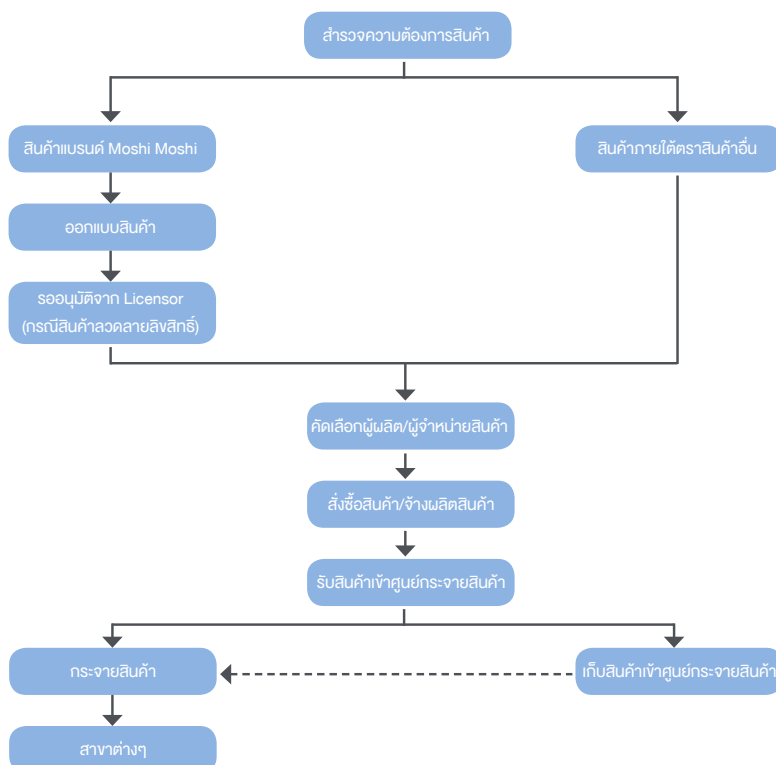
เมื่อเทียบกับคู่แข่งบางราย บริษัทฯ สามารถนำเสนอสินค้าที่มีหลากหลายแก่ลูกค้าทั้งในแง่ของประเภทสินค้าและสินค้าที่มีแบรนด์อยู่แล้วและแบรนด์ของ บริษัทฯ เอง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงส่งเสริมการเพิ่มการรับรู้ของแบรนด์ (Brand visibility) ในฐานะแบรนด์ที่มอบความสะดวกตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าผ่านร้านค้าแบบครบวงจร (One-stop-shop)

บริษัทฯ แสดงให้เห็นถึงศักยภาพที่สำคัญของบริษัทฯ ในการขยายกิจการในประเทศอย่างต่อเนื่องผ่านการเปิดสาขาใหม่ เพื่อเจาะเข้าไปในพื้นที่ที่คู่แข่งรายอื่นยังเข้าไม่ถึง (Unserved and Underserved) ซึ่งรวมถึงจังหวัดเมืองรองด้วย

(4) การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการจัดหาและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย เน้นคุณภาพในราคา ย่อมเยาตามวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ เพื่อให้สินค้าของแบรนด์ Moshi Moshi เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของลูกค้า โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาและสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต และ/หรือ ผู้จำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียงและมีความน่าเชื่อถือจากทั้งในประเทศและต่างประเทศหลายราย ซึ่งทำให้สินค้ามีความหลากหลาย ทันสมัย ช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิต และ/หรือ ผู้จำหน่ายสินค้ายรายใดรายหนึ่ง และสร้างอำนาจในการต่อรองด้านราคาซื้อสินค้าในระยะยาว ทั้งนี้ บริษัทฯ มีขั้นตอนการจัดหาสินค้าไปจนถึงการจำหน่ายสินค้าไปยังสาขาเพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้าดังแสดงในแผนภาพ

แผนผังแสดงขั้นตอนการจัดหาสินค้าไปจนถึงกระจายสินค้าไปยังสาขา จำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้าดังแสดงในแผนภาพ



1. สำนวจความต้องการสินค้า

บริษัทฯ ทำการสำรวจตลาดโดยศึกษาแนวโน้มความต้องการของลูกค้าทั้งจากข้อมูลภายใน และภายนอก เพื่อวิเคราะห์ว่าสินค้าประเภทไหนกำลังอยู่ในกระแสนิยม การสำรวจตลาดภายนอกทำโดยการออกสำรวจตามห้างสรรพสินค้า ไฮเปอร์มาร์เก็ต และศูนย์การค้าชั้นนำในไทย การเดินทางไปยังต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ เป็นต้น เพื่อสำรวจเทรนด์แฟชั่นในต่างประเทศ สอบถามหรือได้รับข้อมูลสินค้าตัวอย่างใหม่ๆ จากผู้จำหน่ายสินค้า และ/หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Agent) ในต่างประเทศ รวมทั้งเข้าชมงานแสดงสินค้า และติดตามข่าวสารจากช่องทางต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการนำข้อมูลยอดขายในอดีตมาวิเคราะห์ว่าสินค้าประเภทไหนขายดี หรือไม่ดี เพื่อนำข้อมูลมาปรับสัดส่วนสินค้าที่จะพัฒนา หรือออกแบบใหม่

2. ออกแบบสินค้า และขออนุมัติจากผู้ให้ลิขสิทธิ์

ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้ซื้อสรุปสินค้าที่จะทำการจำหน่าย ฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ดำเนินการออกแบบสินค้าสำหรับสินค้าที่ไม่มีลวดลายลิขสิทธิ์ โดยก่อนการออกแบบลวดลายสินค้าใหม่ บริษัทฯ กำหนดให้มีการตรวจสอบว่าลวดลายดังกล่าวคล้ายคลึงกับสินค้าของผู้อื่นหรือไม่ เพื่อลดความเสี่ยงจากการละเมิดลิขสิทธิ์

อย่างไรก็ดี สำหรับสินค้าที่มีลวดลายลิขสิทธิ์ ทีมงานออกแบบ จะพัฒนาสินค้าร่วมกับผู้ให้ลิขสิทธิ์ (Licensor) ตั้งแต่ขั้นตอน การออกแบบลวดลายสินค้าตาม Style Guide ที่กำหนดรูปแบบ ท่าทาง ของตัวการ์ตูน รวมถึงองค์ประกอบต่างๆ จนถึงขั้นตอนการผลิตตัวอย่างสินค้า (Pre-production) และการตรวจสอบคุณภาพสินค้า (Production Sample) ทั้งนี้ บริษัทฯ ต้องได้รับการอนุมัติจากผู้ให้ลิขสิทธิ์ในทุกขั้นตอนของการพัฒนาสินค้าข้างต้น และ/หรือผู้ผลิตสินค้าลิขสิทธิ์ให้แก่บริษัทฯ ต้องได้รับการอนุมัติในการผลิตสินค้าลิขสิทธิ์ โดยต้องผ่านมาตรฐานการผลิตตามที่ผู้ให้ลิขสิทธิ์กำหนด

ทั้งนี้ ก่อนสัญญาลิขสิทธิ์หมดอายุประมาณ 6 เดือน บริษัทฯ จะพิจารณาว่าจะทำการต่อสัญญาหรือไม่ หากพิจารณาไม่ต่อสัญญา บริษัทฯ จะดำเนินการจัดทำโปรโมชันและลดราคาสินค้าเพื่อระบายสินค้าก่อนหมดสัญญาประมาณ 3 เดือน อย่างไรก็ดี กรณีบริษัทฯ มีสินค้าลิขสิทธิ์คงเหลือพ้นระยะเวลาอนุญาตขายที่กำหนด (Sell-off Period) บริษัทฯ จะพิจารณาทำลายสินค้าลิขสิทธิ์ดังกล่าวต่อไป

3. กัดเลือกผู้ขายสินค้า

เมื่อได้สินค้าที่ต้องการแล้ว บริษัทฯ จะคัดเลือกผู้ขายจากทะเบียนผู้ขายที่ผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติ (Approved Vendor List) หรือในกรณีผู้ขายรายใหม่ต้องได้รับการขึ้นทะเบียนผู้ขายก่อน โดยพิจารณาจากคุณภาพของสินค้าที่ได้มาตรฐาน ความสามารถในการผลิต ความตรงต่อเวลาในการส่งสินค้า ประสิทธิภาพ และความน่าเชื่อถือของผู้ขายสินค้า เพื่อขอใบเสนอราคา และสินค้าตัวอย่าง (ถ้ามี) เพื่อทำการเปรียบเทียบคุณสมบัติและราคา เพื่อคัดเลือกผู้ขายที่เหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้มีการประเมินผลงานของผู้ขายเป็นประจำทุกปีเพื่อพิจารณาว่าต้องมีการพัฒนาในส่วนใด และจะว่าจ้างผู้ขายดังกล่าวต่อไปหรือไม่

4. สั่งซื้อสินค้า หรือจ้างผลิตสินค้า

บริษัทฯ ทำการติดต่อผู้ขายสินค้าเพื่อตกลงรายละเอียดในการสั่งซื้อ เงื่อนไขการจัดส่งและชำระเงิน โดยสินค้าที่สั่งซื้อสามารถแบ่งได้ 2 ประเภท

4.1 สินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (House Brand)

สินค้าที่จำหน่ายภายในร้าน Moshi Moshi ส่วนใหญ่เป็นสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (House Brand) ซึ่งบริษัทฯ ว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตทั้งในประเทศ และต่างประเทศโดยเฉพาะ เนื่องจากเป็นสินค้าที่บริษัทฯ ออกแบบ ลวดลายและเลือกโทนสีของสินค้าเองเพื่อให้เข้ากับธีมของร้าน ทั้งนี้ สำหรับสินค้าที่มีลวดลายลิขสิทธิ์ โรงงานของผู้ผลิตต้องผ่านมาตรฐานการรับรองที่กำหนดโดยผู้ให้ลิขสิทธิ์แต่ละราย (ถ้ามี)

4.2 สินค้าภายใต้ตราสินค้าอื่น (Non-house Brand)

สินค้าภายใต้ตราสินค้าอื่น (Non-house Brand) ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่บริษัทฯ ซื้อจากผู้จำหน่ายสินค้า และ/หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อเพิ่มความครบถ้วนของสินค้าให้แก่ร้าน Moshi Moshi โดยบริษัทฯ จะวางแผนการสั่งซื้อสินค้าภายใต้ตราสินค้าอื่น (Non-house Brand) แต่ละประเภทและแต่ละตราสินค้านั้นๆ โดยคำนึงถึงแนวโน้มความต้องการของลูกค้า ประกอบกับข้อมูลสถิติการจำหน่ายสินค้าในอดีตเพื่อวิเคราะห์ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง โดยสินค้าภายใต้ตราสินค้าอื่นส่วนใหญ่เป็นสินค้ากลุ่มเครื่องเขียน กระเป๋าสำหรับเด็กกลดลายลิขสิทธิ์ และของเล่น

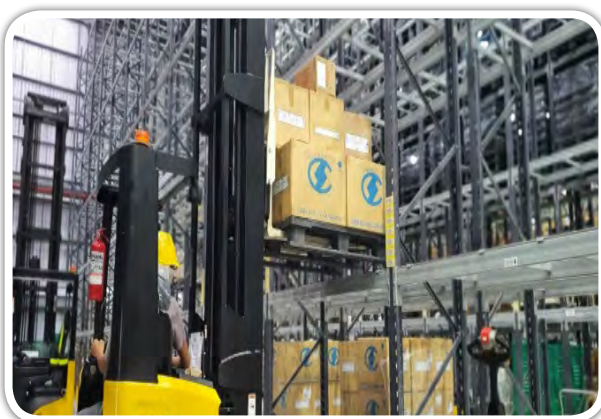
5. การบริหารจัดการคลังสินค้า

สินค้าจากผู้ขายสินค้าทั้งหมดจะถูกส่งมารวมที่คลังสินค้าก่อนจัดส่งไปยังสาขาต่างๆ ของบริษัทฯ ทั่วประเทศ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีคลังสินค้า 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่ ตำบลอ้อมใหญ่ อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม มีขนาดพื้นที่ใช้สอยรวม 26,500 ตร.ม. ขนาดพื้นที่ 13 ไร่ จากพื้นที่ทั้งหมด 21 ไร่ คลังสินค้าแห่งนี้ใช้เป็นสถานที่เก็บสินค้าที่ส่งจากผู้ผลิต ผู้จำหน่ายสินค้า และ/หรือ ตัวแทนจำหน่ายสินค้า รวมทั้งเป็นสถานที่หลักในการตรวจสอบคุณภาพสินค้า ประกอบสินค้า บรรจุภัณฑ์สินค้า และกระจายสินค้าให้กับสาขาของบริษัทฯ ทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ มีขั้นตอนการบริหารจัดการคลังสินค้าดังต่อไปนี้

5.1 ขั้นตอนการรับสินค้าจากผู้ขาย

สำหรับสินค้าในประเทศ ฝ่ายรับสินค้า (Receiving) จะตรวจสอบข้อมูลการสั่งซื้อและวันเวลาในการจัดส่งสินค้าจากระบบ WMS สำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ ฝ่ายโลจิสติกส์ (Supply Chain) จะประสานงานกับฝ่ายจัดซื้อในเรื่องตารางการจัดส่งสินค้าเพื่อเตรียมพื้นที่และกำลังคนในการรับสินค้า เมื่อสินค้ามาถึงคลังสินค้า สำหรับสินค้าในประเทศ ฝ่ายรับสินค้า จะทำการตรวจสอบสินค้าจากผู้ขายโดยเทียบใบรับสินค้ากับเอกสารใบสั่งซื้อ ใบกำกับสินค้า หรือใบส่งของ โดยจะตรวจสอบความถูกต้องของสินค้าและตรวจนับปริมาณสินค้าทั้งหมด และสุ่มตรวจสอบคุณภาพสินค้า หากพบสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพเกินกว่าที่กำหนด บริษัทฯ จะติดต่อประสานงานไปยังผู้ผลิต และ/หรือผู้จำหน่ายสินค้าเพื่อส่งคืนสินค้าหรือทำการแก้ไขคุณภาพสินค้า สำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Agent) ในต่างประเทศ จะทำการตรวจสอบจำนวนสินค้าโดยทำการนับจำนวนลังและสุ่มตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนดำเนินการจัดส่งสินค้า และเมื่อสินค้าส่งมาถึงคลังสินค้า ฝ่ายรับสินค้าจะตรวจนับจำนวนลังและจำนวนสินค้าโดยเทียบกับใบกำกับสินค้า และใบกำกับหีบห่อ (Packing List) จากนั้น ฝ่ายประกอบจะตรวจนับจำนวนสินค้าและตรวจสอบคุณภาพสินค้าทั้งหมด หากพบสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพเกินกว่าที่กำหนด บริษัทฯ จะติดต่อประสานงานไปยังตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Agent) เพื่อประสานงานให้ผู้ขายในต่างประเทศออกใบลดหนี้ หรือส่งสินค้าอื่นๆ มาแทน เป็นต้น ภายหลังจากการตรวจนับสินค้า สินค้าจะถูกบันทึกเข้าระบบและนำไปเก็บไว้ตามโซนและตำแหน่งที่กำหนด เพื่อบรรจุภัณฑ์หีบห่อ และจัดส่งให้กับสาขาต่อไป

5.2 ขั้นตอนการจัดเก็บและตรวจนับสินค้าในคลังสินค้า



บริษัทฯ มีการแบ่งพื้นที่จัดเก็บสินค้าตามประเภทสินค้า (Category) เพื่อให้ง่ายต่อการค้นหา และตรวจนับสินค้า โดยมีการแยกพื้นที่จัดเก็บสินค้าสำหรับกลุ่มที่ต้องระมัดระวังเป็นพิเศษ เช่น สินค้ากลุ่มเครื่องสำอาง และครีมบำรุงผิว จะจัดเก็บไว้ในห้องปรับอากาศที่ควบคุมอุณหภูมิ และสินค้าชิ้นเล็กที่มีราคาสูงและเสี่ยงต่อการสูญหายจะเก็บไว้ในห้องที่มีระบบป้องกันการเข้าถึงโดยผู้ไม่มีส่วนเกี่ยวข้อง รวมทั้งมีการติดป้ายบ่งชี้สำหรับสินค้าที่มีอายุตามไตรมาสที่จะหมดอายุไว้บนกล่องบรรจุภัณฑ์แยกตามสี

บริษัทฯ ทำการตรวจนับสินค้าที่คลังสินค้าทั้งหมด อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยมีผู้สอบบัญชีเข้าร่วมสังเกตการณ์ตรวจนับ และมีการตรวจเป็นรายเดือน (Cycle Count) โดยทีมงานของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าจำนวนสินค้าตรงตามในระบบ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้นำระบบบริหารสินค้าคงคลัง WMS มาช่วยในเรื่องต่างๆ ได้แก่ ควบคุมปริมาณสินค้าคงเหลือ เก็บข้อมูลสถานที่เก็บสินค้า และบรรจุสินค้าลงกล่องเพื่อจัดส่งให้แก่สาขาต่างๆ ซึ่งระบบจะระบุสถานที่เก็บสินค้าที่ตรงกับความต้องการมากที่สุดเพื่อให้สามารถบรรจุสินค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด

บริษัทฯ กำหนดให้มีการตรวจสอบรายงานสถานะสินค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อบริหารจัดการสินค้าที่เคลื่อนไหวช้า โดยบริษัทฯ อาจพิจารณาโอนย้ายสินค้าจากสาขาที่เคลื่อนไหวช้าไปยังสาขาที่ขายดี หรือมีการจัดทำโปรโมชั่นหรือลดราคาสินค้าเพื่อระบายสินค้า

5.3 ขั้นตอนการกระจายสินค้า

บริษัทฯ มีการจัดหาอุปกรณ์ขนย้ายต่างๆ เพื่อช่วยสนับสนุนการทำงาน เช่น การเพิ่มสายพานลำเลียง เพื่อเร่งกระบวนการเคลื่อนย้ายสินค้าจากชั้นบนลงล่าง โดยการจัดส่งสินค้าของบริษัทฯ จะเป็นการจัดส่งจากคลังสินค้าไปยังสาขาต่างๆ ทั่วประเทศ สำหรับพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลจะดำเนินการขนส่งโดยรถขนส่งของบริษัทฯ และรถขนส่งภายนอกส่วนบุคคลเป็นหลัก สำหรับพื้นที่ต่างจังหวัด จะดำเนินการขนส่งโดยผู้ให้บริการภายนอก ทั้งนี้ในการจัดส่งแต่ละรอบ บริษัทฯ จะมีการวางแผนเดินรถให้สามารถจัดส่งสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

6. การบริหารจัดการสินค้าหน้าร้าน

สาขาของบริษัทฯ แต่ละสาขาจะวางจำหน่ายและจัดเก็บสินค้าตามประเภทและจำนวนที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับขนาดสาขา สถานที่ตั้ง และความต้องการของลูกค้าในพื้นที่นั้น โดยบริษัทฯ กำหนดนโยบายการจัดเก็บสินค้าคงเหลือแต่ละประเภทให้เพียงพอต่อการขายประมาณ 2.5 เดือน สำหรับหน้าร้านสาขา โดยบริษัทฯ มีระบบ Fulfillment ที่ช่วยสนับสนุนการเติมเต็มสินค้าเข้าร้านซึ่งระบบจะคำนวณปริมาณสินค้าที่ต้องสั่งโดยอ้างอิงจากข้อมูลยอดขายในอดีต ปริมาณสินค้าคงเหลือ จาก Cover Day Report รวมทั้งสาขาสามารถติดตามสถานะการจัดส่งสินค้าได้ บริษัทฯ ทำการตรวจนับสินค้าทั้งหมดของแต่ละสาขา อย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง โดยว่าจ้างผู้ให้บริการภายนอก (Outsource) เป็นผู้ดำเนินการตรวจนับ และทีมงานของบริษัทฯ ร่วมสังเกตการณ์และตรวจสอบอีกครั้ง ในกรณีที่เกิดผลต่างจากการตรวจนับ จะทำการวิเคราะห์หาสาเหตุเพื่อกำหนดแนวทางการแก้ไขในอนาคต รวมทั้งจะทำการปรับปรุงยอดสินค้าคงเหลือในระบบบัญชี อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทฯ มีมาตรการป้องกันสินค้าสูญหาย ได้แก่ การตรวจนับสินค้าตั้งแต่ขั้นตอนการรับสินค้า การติดตั้งกล้องวงจรปิด การตรวจค้นตัวพนักงานก่อนเข้า-ออก กำหนดบทปรับกรณีสินค้าหายเกินกว่ามูลค่าที่บริษัทฯ กำหนด และการตรวจนับสินค้าอย่างสม่ำเสมอจากทั้งหน่วยงานภายในและผู้ให้บริการภายนอก เป็นต้น

7. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

(5) ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

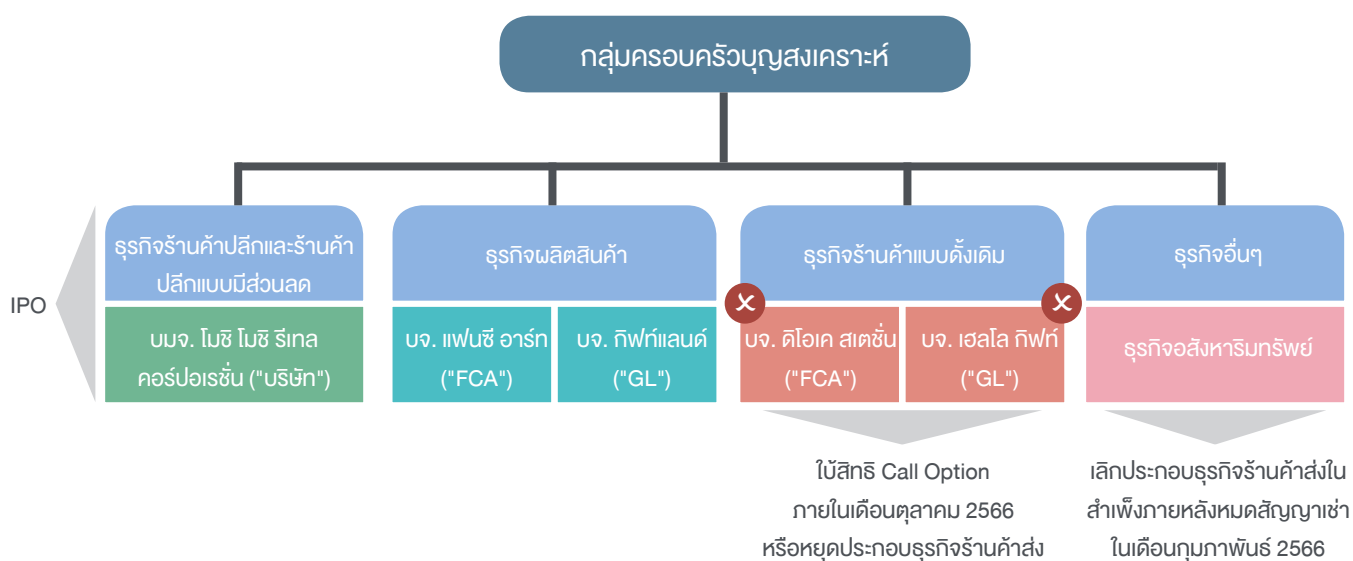
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การะบุพัน
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	706.08	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
สินทรัพย์สิทธิการใช้	747.45	สิทธิการเช่า	ไม่มีภาระผูกพัน
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	33.95	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมทั้งหมด	1,487.48		

ทั้งนี้ โปรดพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ในเอกสารแนบ 3 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

1.3.1 โครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ ของครอบครัวฯ



1.3.2 การปรับโครงสร้างของบริษัทฯ

ในปี 2563 บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer หรือ EBT) จากบริษัท บีเอสเค แอสเซท จำกัด ("BSK") ซึ่งเป็นบริษัทภายใต้กลุ่มครอบครัวฯ เพื่อรับโอนคลังสินค้าซึ่งตั้งอยู่ตำบลอ้อมใหญ่ อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม เพื่อจุดประสงค์ในการแบ่งแยกทรัพย์สินที่จำเป็นสำหรับการประกอบธุรกิจก่อนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยปัจจุบันคลังสินค้านี้ได้ถูกโอนให้เป็นศูนย์กระจายสินค้าหลักของบริษัทฯ

1.3.3 ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ กลุ่มครอบครัวฯ เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดยกลุ่มครอบครัวฯ มีการประกอบธุรกิจร้านค้าส่งแบบดั้งเดิมจำนวน 2 สาขา ภายใต้ บริษัท เฮลโล กิฟท์ จำกัด (“HLG”) และ บริษัท ดีโอเค สเตชั่น จำกัด (“OST”) ซึ่งร้านค้าดังกล่าวตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับร้านค้าสาขาสำคัญของบริษัทฯ และมีการขายสินค้าบางส่วนที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือเหมือนกันกับสินค้าของบริษัทฯ รวมทั้งมีกลุ่มลูกค้าซึ่งอาจทับซ้อนกันกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มครอบครัวฯ มีการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าจำนวน 2 แห่ง ได้แก่ (1) โรงงานผลิตและจำหน่ายสินค้าพลาสติกประเภทของใช้ในบ้านภายใต้ บริษัท กิฟท์แลนด์ จำกัด (“GL”) และ (2) โรงงานผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าภายใต้ บริษัท แฟนซี อาร์ท จำกัด (“FCA”) โดยบริษัททั้ง 2 แห่งมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าภายใต้ลิขสิทธิ์ให้แก่ผู้ประกอบการที่ซื้อในปริมาณมาก (Wholesale) โดยสินค้าภายใต้ลิขสิทธิ์ดังกล่าวมีลักษณะใกล้เคียงกันกับสินค้าของบริษัทฯ รวมทั้งมีการผลิตและจำหน่ายสินค้าภายใต้ลิขสิทธิ์ให้แก่บริษัทฯ

ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ กลุ่มครอบครัวฯ ได้เข้าทำสัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจกับบริษัทฯ เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2565 โดยผู้ให้สัญญา ได้แก่ ผู้ถือหุ้นบุคคลธรรมดาทั้งหมดก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ (“ผู้ให้สัญญา”) ตกลงกระทำการไม่แข่งขันทางธุรกิจกับบริษัทฯ ดังนี้

1. ผู้ให้สัญญาและผู้ที่เกี่ยวข้องตกลงที่จะไม่ลงทุนหรือดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ทั่วไปในชีวิตประจำวันที่มีความหลากหลาย (Variety & Lifestyle Store) ที่มีหน้าร้านที่เป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อมที่อาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ เว้นแต่การดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งสาขาสำคัญซึ่งดำเนินการโดย HLG และ OST จำนวน 2 สาขา ที่มีอยู่ในปัจจุบัน
2. ผู้ให้สัญญาตกลงที่จะดำเนินการให้ HLG และ OST จำกัดการทำธุรกิจที่มีอยู่ และไม่ขยายขอบเขตธุรกิจดังกล่าวเพิ่มเติมในลักษณะใดๆ ที่อาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง การขยายสาขาของ HLG และ/หรือ OST การขายหรือเสนอขายสินค้าที่แข่งขันกันในราคาต่ำกว่าร้านค้าสาขาสำคัญของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ HLG และ OST จะต้องดำเนินการให้สินค้าที่ขายในร้านค้าของบริษัทฯ ในสาขาสำคัญมีสินค้าที่แข่งขันกันไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนหน่วยสินค้าทั้งหมดของร้านค้าของบริษัทฯ ในสาขาสำคัญ
3. ผู้ให้สัญญาตกลงที่จะดำเนินการให้ HLG และ OST ไม่มีการขายสินค้าแบบร้านค้าปลีก โดยการจำหน่ายสินค้าในสาขาของ HLG และ OST จะเป็นการขายสินค้าแบบเป็นแพ็คเกจหลายชิ้น หรือสินค้าชนิดเดียวกันที่มีจำนวนตั้งแต่ 6 ชิ้นขึ้นไป หรือมียอดซื้อสินค้าขั้นต่ำ 3,000 บาทต่อครั้ง
4. ในกรณีที่ผู้ให้สัญญาไม่สามารถดำเนินการให้ HLG หรือ OST ดำเนินการตามที่กำหนดไว้ในข้อ 3 ผู้ให้สัญญาตกลงชดเชยปรับให้แก่บริษัทฯ ตามเงื่อนไขที่ตกลงร่วมกัน
5. ผู้ให้สัญญาตกลงที่จะดำเนินการให้ HLG หยุดดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2566
6. ผู้ให้สัญญาตกลงที่จะดำเนินการให้ FCA และ GL ไม่ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งผลิตภัณฑ์ทั่วไปในชีวิตประจำวันที่มีความหลากหลาย (Variety & Lifestyle Stores) ที่มีหน้าร้านซึ่งรวมถึงการสั่งซื้อบนหน้าร้านออนไลน์ที่แข่งขันหรืออาจแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าโดยตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ กรณีสินค้าลิขสิทธิ์ที่ FCA และ GL ได้รับสิทธิ จะสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ประกอบการที่ซื้อในปริมาณมาก (Wholesale) เท่านั้น โดยห้ามมีหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าสิทธิดังกล่าวให้แก่ลูกค้ารายย่อย

7. ผู้ให้สัญญาตกลงที่ใช้ความพยายามอย่างดีที่สุดเพื่อดำเนินการให้ OST ดำเนินการปรับปรุงระบบบัญชี ระบบควบคุมภายใน ระบบบริหารจัดการหน้าร้านและการบริหารสินค้าคงเหลือให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ ผู้ให้สัญญาตกลงยินยอมให้บริษัทฯ มีสิทธิในการคัดเลือกผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในตามบริษัทฯ เห็นสมควร โดยตกลงรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบดังกล่าว รวมถึงตกลงรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรายไตรมาส

8. สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) : ในกรณีที่ผู้ให้สัญญารายใดประสงค์จะขายหรือจำหน่ายธุรกิจ ใน HLG หรือ OST ของตนไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน ไม่ว่าโดยวิธีการจำหน่ายหุ้นหรือทรัพย์สินให้แก่บุคคลภายนอก ห้ามไม่ให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายดังกล่าวขายหรือจำหน่ายธุรกิจที่จะเสนอขายให้แก่บุคคลภายนอก เว้นแต่จะได้เสนอขายธุรกิจที่จะเสนอขายให้แก่บริษัทฯ ก่อน โดยราคาและเงื่อนไขดังกล่าวจะต้องเป็นราคาหรือเงื่อนไขเดียวกับหรือดีกว่าที่กลุ่มผู้ถือหุ้นได้รับข้อเสนอจากบุคคลภายนอก

9. สิทธิเรียกให้ขายหุ้น (Call Option) : ผู้ให้สัญญาตกลงให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการเรียกให้กลุ่มผู้ถือหุ้นขายหุ้นใน OST หรือดำเนินการให้ OST ขายกิจการหรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งให้แก่บริษัทฯ หรือบุคคลอื่นใดที่บริษัทฯ กำหนด ณ เวลาใด ๆ ภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2566 หากภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2566 บริษัทฯ ไม่ใช้สิทธิเรียกให้ขายหุ้น (Call Option) ผู้ให้สัญญาตกลงที่จะดำเนินการให้ OST หยุดดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2566

สัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจจะสิ้นสุดเมื่อ (1) บริษัทฯ มิได้มีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือ (2) ผู้ให้สัญญารายใด และผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ให้สัญญารายนั้นๆ ถูกล้มเลิกในบริษัทฯ ต่ำกว่าที่บริษัทฯ กำหนด และไม่ได้มีส่วนร่วมในการบริหารงาน ซึ่งรวมถึงการดำรงตำแหน่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้ถือว่าสัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจยกเลิกและสิ้นสุดผูกพันเฉพาะผู้ให้สัญญารายนั้นๆ เท่านั้น

ทั้งนี้ ในการพิจารณาใช้สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) และ/หรือสิทธิเรียกให้ขายหุ้น (Call Option) สำหรับกิจการร้านค้าส่งสาขาสำนักงาน บริษัทฯ จะจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยประกอบด้วยกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนได้เสียทุกรายต้องเข้าร่วมประชุม เพื่อพิจารณาการใช้สิทธิดังกล่าว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลการใช้สิทธิ และปฏิเสธไม่ใช้สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) และ/หรือสิทธิเรียกให้ขายหุ้น (Call Option) ผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมถึงการเปิดเผยในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

1.3.4 ผู้ถือหุ้น

(1) รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 ลำดับแรกของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น			จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1.	นายสง่า	บุญสงเคราะห์	28,800,000	9.60
2.	นายสมชาย	บุญสงเคราะห์	28,800,000	9.60
3.	นางสาวมณฑนา	อัสวเมธา	27,600,000	9.20
4.	นายณพล	บุญสงเคราะห์	27,600,000	9.20
5.	นางสาวณัฐา	บุญสงเคราะห์	22,800,000	7.60
6.	นายอชิระ	บุญสงเคราะห์	22,800,000	7.60

รายชื่อผู้ถือหุ้น			จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
7.	Winnfield Capital Overseas Company Limited (1)		15,000,000	5.00
8.	นางสาวพลอยนภัส	บุญสูงเคราะห์	13,920,000	4.60
9.	นางสาวนิชาภา	บุญสูงเคราะห์	13,440,000	4.48
10.	นางสาวบุญยวีร์	บุญสูงเคราะห์	13,440,000	4.48
รวม			214,200,000	71.36

หมายเหตุ:

(1) Winnfield Capital Overseas Company Limited เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในเขตบริหารพิเศษฮ่องกง ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และถือหุ้นทั้งหมดโดย Mega Capital Development Inc. ซึ่งมีคุณมัทธนา อัครเมธา เป็นผู้รับผลประโยชน์ที่แท้จริง

(2) ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

(3) ข้อจำกัดการโอนหุ้น

หุ้นของบริษัทฯ สามารถโอนได้โดยไม่มีข้อจำกัด โดยการโอนหุ้นจะต้องไม่ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นโดยบุคคลต่างด้าวมากกว่าร้อยละ 49.00 ของหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ

1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท และทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 300,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เป็นหลักทรัพ์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1.5 การออกหลักทรัพ์อื่น

- ไม่มี -

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และการจัดสรรทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทฯ ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลอาจน้อยกว่าอัตราข้างต้น โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ กระแสเงินสด เงินทุนหมุนเวียน แผนการลงทุน และการขยายธุรกิจ ภาระหนี้สิน เงื่อนไข และข้อจำกัดตามที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน และความเหมาะสมอื่นๆ โดยคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาอย่างระมัดระวัง

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราว เมื่อเห็นว่าบริษัทฯ มีกำไรพอสมควรที่จะทำเช่นนั้นได้ โดยบริษัทฯ จะรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ จะต้องไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมาย และข้อบังคับของบริษัทฯ

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงว่าเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ทั้งนี้ การระบุและการจัดการความเสี่ยงจะช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯ มีการตัดสินใจที่ดีขึ้น และช่วยให้มองเห็นโอกาส ตลอดจนสามารถบรรเทาผลกระทบจากเหตุการณ์สำคัญที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ ผู้ถือหุ้น และนักลงทุนได้ คณะกรรมการบริษัทจึงกำหนดให้มีการบริหารความเสี่ยงและอนุมัตินโยบายบริหารความเสี่ยงไว้และเมื่อมีการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทฯ จึงได้นำนโยบายดังกล่าวเสนอให้คณะกรรมการบริษัทรับรองในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (หลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. บริษัทฯ จะนำระบบการบริหารความเสี่ยงมาเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจ การวางแผนกลยุทธ์ แผนงาน และการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ เป้าหมาย วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ที่กำหนดไว้ โดยใช้ระบบการบริหารความเสี่ยงตามมาตรฐานสากล

2. บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านต่างๆ ภายใต้การควบคุมภายในอย่างมีระบบ รวมทั้งกำหนดระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) ตลอดจนกำหนดเหตุการณ์หรือระดับความเสี่ยงที่เป็นสัญญาณเตือนภัย (Warning Sign) เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานดำเนินการไม่ให้ระดับความเสี่ยงเกินกว่าเพดานความเสี่ยงที่กำหนด โดยจะมีการติดตามประเมิน และทบทวนการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงสอบทานกลยุทธ์และระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite)

3. บริษัทฯ กำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของบุคลากรทุกระดับชั้นที่ต้องตระหนักถึงความเสี่ยงและมีส่วนร่วมในการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานในหน่วยงานของตนและในระดับองค์กร

4. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะส่งเสริมและพัฒนานำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการบริหารความเสี่ยง และจัดการระบบการรายงานการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

โดยที่บริษัทฯ จะรายงานการบริหารความเสี่ยงในประเด็นที่สำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ตั้งแต่ระดับกลยุทธ์ วัตถุประสงค์ และผลการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ มีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรพิจารณาข้อมูลทั้งหมดในเอกสารฉบับนี้อย่างถี่ถ้วน และควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในหัวข้อนี้รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ ก่อนการตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ

ความเสี่ยงที่ระบุด้านล่างเป็นความเสี่ยงบางประการที่สำคัญซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน โอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ อาจไม่ทราบถึงความเสี่ยงอื่นๆ นอกจากที่ระบุไว้หรืออาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่ในขณะนี้บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าไม่มี

ผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญในอนาคตต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ แต่อาจกลายเป็นความเสี่ยงที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ กระแสเงินสด ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับข้อมูลที่อ้างอิงถึง หรือที่เกี่ยวข้องกับรัฐบาล หรือเศรษฐกิจในภาพรวมของตลาดในประเทศไทย และประเทศต่างๆ ในตลาดโลกนั้น บริษัทฯ ได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผย หรือคัดลอกมาจากเอกสารของทางราชการ หรือแหล่งข้อมูลอื่นที่เชื่อว่าเชื่อถือได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่ได้มีการตรวจสอบพิสูจน์ หรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว หรือวิธีการที่ได้มาซึ่งข้อมูลดังกล่าวแต่อย่างใด

2.2.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัทฯ

1. ความเสี่ยงจากการที่ธุรกิจของบริษัทฯ มีการแข่งขันสูง

บริษัทฯ อยู่ในสภาพแวดล้อมการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งในธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าที่ตอบสนองต่อลักษณะการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม (“สินค้าไลฟ์สไตล์” (Lifestyle)) เช่น ร้าน Miniso ร้าน Daiso ร้าน Komonoya ร้าน MINI MONO และร้าน Just Buy เป็นต้น ทั้งนี้ สภาพแวดล้อมการแข่งขันโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปแบบของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย และเน้นคุณภาพ การแข่งขันในด้านราคาของสินค้า การขยายกิจการด้วยการเปิดสาขาใหม่เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) และการปรับตัวของคู่แข่งของบริษัทฯ เพื่อรองรับพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค เช่น การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ (E-Commerce) การจัดกิจกรรมทางการตลาดให้สอดคล้องกับสถานการณ์ รวมไปถึงการใช้ช่องทางในการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านทั้งช่องทางออนไลน์ (Online) และออฟไลน์ (Offline) ทั้งนี้ คู่แข่งของบริษัทฯ บางรายอาจมีแหล่งเงินทุน ช่องทางการจัดจำหน่าย ความพร้อมด้านทรัพยากรอื่นๆ ที่ส่งผลให้มีความสามารถในการแข่งขันที่ต่ำกว่าบริษัทฯ หรือมีความสามารถในการปรับตัวตามความต้องการของตลาดหรือตามพฤติกรรมของผู้บริโภคได้ดีกว่าบริษัทฯ จากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น อาจส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ หรือมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในการทำตลาด โฆษณา และการจัดกิจกรรมทางการตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวโดยเน้นการสร้างการรับรู้ในชื่อทางการค้า “Moshi Moshi” ในฐานะร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย เน้นคุณภาพ ในราคาที่ย่อมเยา มีเครือข่ายสาขาที่ครอบคลุมทุกภูมิภาคและตั้งอยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญ (Strategic Location) มีฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพและความชำนาญในการพัฒนาและออกแบบสินค้าที่มีลวดลายเอกลักษณ์ทันสมัย โดยมีวางจำหน่ายเฉพาะในร้าน Moshi Moshi เท่านั้น รวมถึงการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าหลายรายที่มีชื่อเสียงและมีศักยภาพทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสินค้าของบริษัทฯ มีความหลากหลายครอบคลุมสินค้ารวม 12 กลุ่ม ได้แก่ เครื่องใช้ในบ้าน (Home Furnishing) กระเป๋า (Bag) เครื่องเขียน (Stationery) ตุ๊กตา (Plush Toy) ของใช้แฟชั่น (Fashion) อุปกรณ์เสริมความงาม (Beauty) เครื่องนุ่งห่ม (Apparel) เครื่องสำอาง (Cosmetic) อุปกรณ์ด้านไอที (IT) ของเล่น (Toy) อาหารและเครื่องดื่ม (Food & Drink) และหมวดอื่นๆ (Others) โดยมีจำนวนหน่วยเก็บสินค้า (SKUs) รวมกว่า 22,000 SKUs นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการออกแบบสินค้าในลักษณะ Collection เป็นประจำทุกเดือน เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้าเพื่อเข้ามาซื้อสินค้าภายในร้านค้าสาขา การนำเสนอสินค้าตามเทศกาล หรือการเลือกใช้โทนสีที่เป็นที่นิยมในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายทั้ง (1) เครือข่ายสาขาของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมทุกภูมิภาค (2) การขายสินค้าผ่านออนไลน์แพลตฟอร์ม (Online Platform) ที่เป็นที่นิยม ได้แก่ Shopee และ Lazada และ (3) การขายสินค้าผ่านร้านป๊อปอัพ สโตร์ (Pop-up Store) ซึ่งเป็นร้านค้าที่จัดขึ้นชั่วคราวบริเวณพื้นที่ส่วนกลางของห้างสรรพสินค้าที่บริษัทฯ ยังไม่มีสาขา

2. ความเสี่ยงจากความสามารถในการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้อย่างเพียงพอ

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ คือ การมีสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย เน้นคุณภาพ ในราคาที่ย่อมเยา ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายให้ได้ในปริมาณที่เพียงพอ บริษัทฯ อาจไม่สามารถจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพในราคาและปริมาณที่เหมาะสมตามสถานการณ์ และช่วงเวลาที่บริษัทฯ ต้องการ อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีการวางแผนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าตามแผนการดำเนินงานประจำปีโดยฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฝ่ายขายและปฏิบัติการ และฝ่ายการตลาดจะมีการหารือร่วมกันเพื่อสอบถามและทบทวนแผนการซื้อสินค้าอย่างสม่ำเสมอในแต่ละเดือน และให้ความสำคัญกับการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงมุ่งเน้นการขยายฐานจำนวนผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการแสวงหาสินค้าจากแหล่งที่มาที่หลากหลาย ทั้งนี้ ในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาที่กระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถในการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายให้ได้ในปริมาณที่เพียงพอ

3. ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนของต้นทุนสินค้า

ต้นทุนสินค้าเป็นต้นทุนหลักในการดำเนินงานของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนสินค้าอาจส่งผลโดยตรงอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งต้นทุนสินค้าอาจมีความผันผวนและขึ้นอยู่กับปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น สภาวะเศรษฐกิจ สภาวะอุปสงค์และอุปทานของสินค้าหรือวัตถุดิบหลักของสินค้า อัตราเงินเฟ้อ และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เป็นต้น ในบางครั้งบริษัทฯ อาจไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ตามต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นได้ทั้งจำนวน หรือปรับราคาขายสินค้าได้ทันที เนื่องจากความสามารถในการปรับขึ้นราคาขายสินค้าของบริษัทฯ ตามต้นทุนสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไปนั้น ขึ้นอยู่กับสภาวะตลาด สภาวะการแข่งขัน และมาตรฐานของผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้า บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับต้นทุนในการจัดหาสินค้าและมูลค่าสินค้าคงคลัง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีแนวทางการติดตามราคาสินค้าไลฟ์สไตล์ของคู่แข่งในตลาดอย่างใกล้ชิด โดยฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะดำเนินการสำรวจตลาดอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการตั้งราคาสินค้าของบริษัทฯ ให้ยังคงอยู่ระดับที่ใกล้เคียงกับคู่แข่ง ควบคู่ไปกับการกำหนดอัตรากำไรขั้นต่ำเป้าหมายของบริษัทฯ สำหรับแต่ละกลุ่มสินค้าตามนโยบายการกำหนดราคาขายและการให้ส่วนลดของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปรับราคาสินค้าเพื่อสะท้อนการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนได้อย่างเหมาะสม เป็นราคาสินค้าที่ยังอยู่ในระดับที่แข่งขันได้ และยังคงก่อให้เกิดกำไรต่อบริษัทฯ นอกจากนี้ยังมีการวางแผนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าตามแผนการดำเนินงานประจำปี จึงทำให้สามารถซื้อสินค้าในปริมาณมากโดยได้รับเงื่อนไขการค้าที่ดี และยังสามารถซื้อสินค้าจากแหล่งที่หลากหลายเพื่อส่งเสริมการแข่งขันด้านราคาอีกด้วย

4. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคหรือแนวโน้มตลาด

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการคาดการณ์ และความเข้าใจในความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมถึงแนวโน้มของตลาด หากบริษัทฯ ไม่สามารถวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคและแนวโน้มตลาดเพื่อพัฒนารูปแบบการสื่อสาร การทำการตลาด การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการนำเสนอสินค้าที่สามารถดึงดูดลูกค้าได้ อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรักษาไว้ซึ่งฐานลูกค้ากลุ่มเดิมและดึงดูดฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีแนวทางการติดตามพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าไลฟ์สไตล์อย่างใกล้ชิด ทั้งการติดตามยอดขายของแต่ละกลุ่มสินค้าเพื่อวางแผนแนวทางการส่งเสริมการขายให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน และการสำรวจตลาดอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการตัดสินใจในการพัฒนา ออกแบบ จัดหา จ้างผลิต และ/หรือ จัดซื้อผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าและศึกษาแนวโน้มสินค้าที่อยู่ในกระแสนิยม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแนวทางในการจัดหาสินค้าทั้งประเภทสินค้า (Category) ใหม่ และผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีการออกสินค้าใหม่มากกว่าประมาณ 8,000 SKUs ต่อปี เพื่อให้ร้านสาขาของบริษัทฯ มีสินค้าใหม่ที่สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ อีกทั้งยังมีการใช้ช่องทางการสื่อสาร และช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

5. ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนตามเทศกาลและฤดูกาล

รายได้ของบริษัทฯ ส่วนหนึ่งมาจากสินค้าตามเทศกาลและฤดูกาล ซึ่งโดยปกติความต้องการสินค้าจะเพิ่มขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 1 ซึ่งเป็นช่วงเวลาของเทศกาลวันเด็กและวันวาเลนไทน์ และไตรมาสที่ 4 ซึ่งเป็นช่วงเวลาของเทศกาลวันคริสต์มาสและวันปีใหม่ ซึ่งมีการจับจ่ายใช้สอยในการซื้อสินค้าสูง สืบเนื่องจากการซื้อสินค้าเพื่อประดับตกแต่ง แจกจ่ายของขวัญ และแลกเปลี่ยนของที่ระลึก เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีรายได้ กำไร และกระแสเงินสดจากการประกอบกิจการในช่วงไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 4 มากกว่าในช่วงเวลาอื่นของปี ซึ่งเป็นไปตามความต้องการสินค้าตามฤดูกาลของลูกค้า ทั้งนี้ นักลงทุนควรตระหนักว่าผลประกอบการรายไตรมาสหนึ่งๆ อาจไม่สะท้อนผลประกอบการทั้งปี โดยเป็นผลมาจากความผันผวนตามเทศกาลและฤดูกาลตามที่กล่าวมาข้างต้น

6. ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564 และ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือสุทธิเท่ากับ 305.96 ล้านบาท 261.41 ล้านบาท 258.66 ล้านบาท และ 403.78 ล้านบาท ตามลำดับ และมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย 116.57 วัน 161.91 วัน 164.1 วัน และ 134.41 วัน ตามลำดับ สินค้าไลฟ์สไตล์ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงตามกระแสนิยม (Trend) อย่างรวดเร็ว อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีจำนวนหน่วยเก็บสินค้ากว่า 22,000 SKUs จึงทำให้บริษัทฯ ต้องมีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือโดยลดปริมาณสินค้าล้าสมัย ทั้งนี้ สินค้าคงเหลือดังกล่าวแสดงในราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า หักด้วยค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัยตามประเภทของสินค้า โดยมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับประเมินจากราคาปกติที่คาดว่าจะขายได้ เปรียบเทียบกับต้นทุน หักค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการขาย ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือหากราคาขายสินค้าดังกล่าวลดลง หรืออัตราหมุนเวียนสินค้าคงคลังต่ำกว่าที่กำหนด หรือสินค้าเสื่อมสภาพหรือล้าสมัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และมีความพยายามในการลดระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยอย่างต่อเนื่อง ผ่านการติดตามยอดขายของแต่ละกลุ่มสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อวางแผนการส่งเสริมการขายและการทำการตลาดเพื่อผลักดันยอดขายสินค้าที่มีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยสูง หรืออยู่ในช่วงท้ายของฤดูกาล เทศกาล หรือ Collection นั้นๆ นอกจากนี้ ยังมีการจัดแสดงสินค้าภายในร้านควบคู่กับการใช้ศิลปะในการจัดแสดงสินค้าผ่านทางหน้าร้าน (Visual Merchandise) เพื่อให้ดึงดูดความสนใจจากลูกค้าให้ได้สูงที่สุด และเพิ่มประสบการณ์ในการซื้อสินค้าและก่อให้เกิดการกลับมาซื้อสินค้าซ้ำ (Repeated Visit) รวมถึงยังมีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ เช่น การนำข้อมูลการขายในอดีตมาวิเคราะห์เพื่อแนะนำปริมาณการสั่งซื้อสินค้าที่เหมาะสมในแผนการซื้อประจำปีและการกระจายสินค้าเข้าหน้าร้านสาขา เป็นต้น และมีการเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์แพลตฟอร์ม (Online Platform)

7. ความเสี่ยงจากการสูญหายของสินค้า

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการสร้างรายได้จากการขายสินค้าแล้วยังขึ้นอยู่กับความสามารถของบริษัทฯ ในการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญและระมัดระวังเป็นอย่างสูงต่อการสูญหายของสินค้า ซึ่งอาจเกิดได้จากหลายสาเหตุ รวมไปถึงการทุจริตหรือฉ้อฉลของพนักงานและลูกค้า เป็นต้น

ในการจัดการกับความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ติดกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเพื่อบันทึกเหตุการณ์ต่างๆ ผ่านในร้านค้าสาขาและคลังสินค้าของบริษัทฯ และได้จัดทำระเบียบการปฏิบัติงานเรื่องการควบคุมสินค้าสูญหายจากสาขา ระเบียบการบริหารและการตรวจนับสินค้าคงคลัง เพื่อกำหนดแนวทางการควบคุมสินค้าสูญหายของร้านสาขาทั้งหมดของบริษัทฯ รวมถึงคลังสินค้าของบริษัทฯ โดยครอบคลุมรายละเอียดดังต่อไปนี้

- การตรวจนับสินค้าเมื่อได้รับจากคลังสินค้า: กำหนดให้พนักงานประจำสาขาตรวจนับสินค้าเมื่อมีสินค้าถูกจัดส่งมาที่หน้าร้านสาขา

- การจำหน่ายสินค้า: กำหนดให้พนักงานเก็บเงินลูกค้าสแกนบาร์โค้ด (Barcode) สินค้าที่ละรายการเท่านั้น (ยกเว้นร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลดที่ในกรณีที่มีการจำหน่ายสินค้ามากกว่า 10 ชิ้น พนักงานสามารถตรวจนับจำนวนรวมสินค้าเพื่อบันทึกเข้าระบบก่อน แล้วจึงสแกนบาร์โค้ด)



- การตรวจสอบพนักงานเข้า-ออกในช่วงระหว่างวันและหลังเลิกปฏิบัติงาน: กำหนดให้พนักงานนำทรัพย์สินส่วนบุคคลไปจัดเก็บในจุดที่กำหนดตลอดช่วงเวลาที่ปฏิบัติงาน และมีการตรวจตัว

- การนับสินค้าคงคลัง:

- สำหรับร้านสาขา: ดำเนินการตรวจนับสินค้าประจำเดือน (เฉพาะสินค้ามูลค่าสูง) โดย Area Manager เป็นผู้กำหนดแผนการสุ่มตรวจนับสินค้า และมอบหมายให้ผู้จัดการสาขาดำเนินการจัดทำสรุปรายงานการเปรียบเทียบซึ่งเปรียบเทียบการตรวจนับที่สาขากับ Stock Card ในระบบ IS Code พร้อมทั้งสาเหตุการเกิดผลต่าง (ถ้ามี) โดย Area Manager จะดำเนินการสอบทานสรุปรายงานการเปรียบเทียบดังกล่าวและจัดประชุมเพื่อวิเคราะห์ปัญหาและแนวทางแก้ไขร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ในการตรวจนับสินค้าประจำปี (ตรวจนับปีละ 2 ครั้ง) บริษัทฯ จะเข้านับสินค้าร่วมกับบริษัทผู้ให้บริการตรวจนับสินค้า

- สำหรับคลังสินค้า: ดำเนินการตรวจนับสินค้าประจำเดือน โดยแผนกคลังสินค้าและโลจิสติกส์ร่วมนับสินค้ากับร้านสาขา และการนับสินค้าประจำปี โดยแผนกคลังสินค้าและโลจิสติกส์ร่วมนับสินค้าประจำปีกับฝ่ายบัญชีและการเงิน รวมถึงมีผู้สอบบัญชีเข้าร่วมสังเกตการณ์

บริษัทฯ มีแนวทางการบริหารจัดการการนับสินค้าคงคลัง ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ความถี่		บุคคลที่เกี่ยวข้อง		แนวทางการดำเนินงานเมื่อพบผลต่างจากการตรวจนับ
 การนับสินค้าคงคลังของสาขา	ประจำเดือน (เฉพาะกลุ่มสินค้ามูลค่าสูง)	<ul style="list-style-type: none"> นับทุกสาขาทุกสัปดาห์ ครบทุกหมวดของกลุ่มสินค้ามูลค่าสูงภายใน 1 เดือน 	<ul style="list-style-type: none"> Area Manager ผู้จัดการสาขา พนักงานสาขา 	<ul style="list-style-type: none"> Area Manager จัดประชุมร่วมกับผู้จัดการสาขาเพื่อวิเคราะห์ปัญหาและหาทางป้องกันแก้ไข
	ประจำปี	นับทุกสาขาปีละ 2 ครั้ง	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เชี่ยวชาญด้านการตรวจนับสินค้าคงคลัง แผนกตรวจสอบสินค้า (ฝ่ายบัญชีและการเงิน) พนักงานสาขา ผู้สอบบัญชี (สังเกตการณ์) 	<ul style="list-style-type: none"> ผู้บริหารจัดประชุมร่วมกันเพื่อวิเคราะห์ปัญหาและหาทางป้องกันแก้ไข ปรับปรุงยอดสินค้าคงเหลือในระบบบัญชี ให้เงินเดือนตาม/ลงโทษตามบทปรับแก้พนักงานสาขา
 การนับสินค้าคงคลังของคลังสินค้า	ประจำเดือน (Cycle Count)	นับ 1-3 เดือนครั้ง (ตามหมวดสินค้า)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้จัดการฝ่ายคลังสินค้าและโลจิสติกส์ แผนกสต็อกสินค้า 	<ul style="list-style-type: none"> ผู้จัดการฝ่ายคลังสินค้าและโลจิสติกส์วิเคราะห์ปัญหาและหาทางป้องกันแก้ไข โอนสินค้าที่มีผลต่างไปยังคลัง Loss Store ในระบบบัญชี เพื่อการตรวจนับสินค้าประจำปี
	ประจำปี	นับปีละ 1 ครั้ง	<ul style="list-style-type: none"> ฝ่ายคลังสินค้าและโลจิสติกส์ ฝ่ายบัญชีและการเงิน ผู้สอบบัญชี (สังเกตการณ์) 	<ul style="list-style-type: none"> ผู้บริหารจัดประชุมร่วมกันเพื่อวิเคราะห์ปัญหาและหาทางป้องกันแก้ไข ปรับปรุงยอดสินค้าคงเหลือในระบบบัญชี ลงโทษตามบทปรับแก้พนักงาน

๑ การกำหนดบทลงโทษ: กรณีที่ผลต่างสุทธิจากการตรวจนับเกินกว่าอัตราที่บริษัทฯ ยอมรับได้ (Tolerance Level)

- สำหรับร้านสาขา: กำหนดให้มีการปรับเงิน โดยอ้างอิงจากราคาขายสินค้าขายปลีกรวมภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับพนักงานสาขา
- สำหรับคลังสินค้า: กำหนดให้มีการปรับเงิน โดยอ้างอิงจำนวนร้อยละที่กำหนดของราคาขายปลีกซึ่งรวมภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับพนักงานคลังสินค้า

๒ การแจ้งเบาะแสการกระทำผิด: กำหนดนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิด (Whistle Blower) โดยให้การคุ้มครองและความเป็นธรรมแก่ผู้ร้องเรียนหรือ แจ้งเบาะแสดเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชันหรือการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ แนวปฏิบัติ นโยบาย และหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งจัดให้มีช่องทางในการร้องเรียน และมีกระบวนการตรวจสอบข้อเท็จจริง รวมถึงการกำหนดบทลงโทษ

8. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ พึ่งพิงในการเช่าที่ดิน อาคาร และ/หรือพื้นที่เชิงพาณิชย์ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ เข้าทำสัญญาในการเช่าที่ดิน อาคาร และ/หรือพื้นที่เชิงพาณิชย์เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เช่น สัญญาเช่าพื้นที่ที่ตั้งสาขาต่างๆ ในห้างสรรพสินค้า และ/หรือพื้นที่เชิงพาณิชย์จากบุคคลภายนอกและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เป็นต้น ทั้งนี้ สำหรับสัญญาเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์เพื่อเป็นที่ตั้งร้าน Moshi Moshi สาขาสำเพ็ง เป็นการเช่าจากบริษัท อีโฮมฮวด จำกัด ซึ่งบริษัท บี กรุ๊ป แคปปิตอล จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 99.92 โดยมีกลุ่มครอบครัวบุญสงเคราะห์ ได้แก่ นางสาวมณฑนา อัครเมธา นายสมชาย บุญสงเคราะห์ นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ นายณพล บุญสงเคราะห์ นายสง่า บุญสงเคราะห์ นางสาวจารุวรรณ ก่อเกียรติวนิช นายอชิระ บุญสงเคราะห์ นางสาวบุญยวีร์ บุญสงเคราะห์ นางสาวนิชาภา บุญสงเคราะห์ และนางสาวพลอยณภัส บุญสงเคราะห์ ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น ร้อยละ 100.00

หากมีการยกเลิกสัญญาเช่า หรือบริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าตามเงื่อนไขและข้อกำหนดที่คล้ายคลึง สัญญาเดิมหรือบริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าได้เลย บริษัทฯ จะไม่สามารถใช้ที่ดิน อาคาร และพื้นที่เชิงพาณิชย์ดังกล่าว ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ต่อไปได้ และ/หรือไม่สามารถใช้ประโยชน์จากอาคาร ส่วนปรับปรุงอาคาร และ/หรือส่วน ปรับปรุงที่ดินที่ได้ลงทุนตามแผนที่วางไว้ หรืออาจมีค่าใช้จ่ายในการรื้อถอนหรือขนย้ายทรัพย์สินออกจากอาคาร ซึ่งอาจส่ง ผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ รวมไปถึงอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่าย ในการลงทุนเพิ่มเติม

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของที่ดิน อาคาร และ/หรือพื้นที่เชิงพาณิชย์ที่บริษัทฯ มีสัญญาเช่าอยู่ และบริษัทฯ ยังมีการศึกษาเพื่อหาพื้นที่ในการขยายสาขาเพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บริษัทฯ มีสาขาคงอยู่ ในจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญ (Strategic Location) นอกจากนี้ สำหรับการเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์สาขาสำหรับ บริษัทฯ ได้ลงนามใน สัญญาเช่าพื้นที่เป็นระยะเวลา 3 ปี (นับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2565 – 28 กุมภาพันธ์ 2568) และบริษัท อีเฮงฮวด จำกัด ได้ให้คำมั่นว่า จะให้เช่าต่อสัญญาได้อีกไม่เกิน 6 คราว คราวละ 3 ปี ภายหลังครบกำหนดสัญญาเช่า

9. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ พึ่งพิงในการใช้สิทธิในบัตรการตูน เพื่อใช้ในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ

ปัจจุบัน บริษัทฯ เข้าทำสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิบัตรการตูน (Licensing Agreement) กับผู้ให้สิทธิ 4 ราย ได้แก่ เครือ Disney เครือ Warner Bros เครือ Peanuts Worldwide และเครือ Sanrio เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่ายสินค้า ที่มีบัตรการตูนต่างๆ ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้รับอนุญาตในร้านค้าของบริษัทฯ ตามช่วงระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาอนุญาต ให้ใช้สิทธิบัตรการตูนนั้นๆ (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.2 หัวข้อ 5 ข้อมูลสำคัญอื่น)

หากมีการยกเลิกสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิบัตรการตูน หรือบริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุหรือเข้าทำสัญญา ฉบับใหม่ภายใต้ข้อกำหนดที่คล้ายคลึงเดิม หรือบริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุของสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิบัตรการตูนได้เลย บริษัทฯ จะไม่สามารถจำหน่ายสินค้าที่มีบัตรการตูนดังกล่าวต่อไปได้ หรืออาจไม่สามารถเข้าทำสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิ บัตรการตูนอื่นๆ เพื่อมาทดแทนหรือเพิ่มเติมได้ภายในเวลาที่เหมาะสมในกรณีที่สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิบัตรการตูนที่มีอยู่ ในปัจจุบันหมดอายุหรือถูกยกเลิกสัญญา อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ สูญเสียโอกาสในการขายสินค้าที่มีบัตรการตูนดังกล่าวปรากฏอยู่ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ให้สิทธิที่บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิบัตรการตูนด้วย ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาที่เกี่ยวกับการต่ออายุของสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิบัตรการตูน รวมถึง มีการแสวงหาผู้ให้สิทธิเพิ่มเติม และมีการออกแบบบัตรการตูนใหม่ๆ โดยผนวกออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความหลากหลาย ทันสมัย และเหมาะสมกับกระแสนิยมในสังคม

10. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดหาสินค้าในต่างประเทศในการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านค้า

บริษัทฯ จัดซื้อสินค้าจากต่างประเทศผ่านผู้จัดหาสินค้ารายหนึ่งเพื่อจำหน่ายในร้านค้าของบริษัทฯ โดยผู้จัดหา สินค้าจะทำหน้าที่จัดหาสินค้าตามที่บริษัทฯ กำหนด รวมทั้งประสานงานกับผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายสินค้าต่างๆ ในการจัดส่ง สินค้าให้แก่บริษัทฯ ตามที่ต้องการ (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.2 หัวข้อ 5 ข้อมูลสำคัญอื่น) ทั้งนี้ สำหรับปี บัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 2564 และ 2565 บริษัทฯ ชำระค่าซื้อสินค้าจากต่างประเทศให้แก่ผู้จัดหาสินค้า รายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 1.42 ร้อยละ 44.14 ร้อยละ 42.72 และร้อยละ 41.65 ของยอดชำระค่าสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ

เนื่องจากในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้สั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศผ่านผู้จัดหาสินค้ารายดังกล่าวอย่าง มีนัยสำคัญ จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงหากในอนาคต บริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุหรือเข้าทำสัญญาฉบับใหม่ภายใต้ ข้อกำหนดที่คล้ายคลึงเดิม หรือบริษัทฯ ไม่สามารถต่ออายุของสัญญาได้เลย รวมทั้งความเสี่ยงจากการที่ผู้จัดหาสินค้า ไม่สามารถจัดหาและจัดส่งสินค้าที่มีคุณภาพหรือภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทฯ ต้องการ ซึ่งรวมถึงการส่งสินค้าล่าช้า ไม่ครบถ้วน สภาพไม่สมบูรณ์หรือขาดคุณภาพ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าหากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้น บริษัทฯ สามารถใช้บริการผู้จัดหาสินค้าในต่างประเทศรายอื่นทดแทนได้ เนื่องจากธุรกิจการจัดหาสินค้าเพื่อส่งออกเป็นธุรกิจที่มีผู้ให้บริการจำนวนมากและมีการแข่งขันสูง โดยส่วนใหญ่ผู้จัดหาสินค้าล้วนให้ความสำคัญกับการจัดหาสินค้าที่ตรงต่อเวลา ครบถ้วน รวมถึงการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศนั้นๆ เพื่อให้สามารถจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ

อย่างไรก็ดี ในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการต่ออายุสัญญาการให้บริการคุณภาพการให้บริการในกระบวนการจัดหาสินค้าในต่างประเทศของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงบริษัทฯ อยู่ระหว่างการสรรหาผู้จัดหาสินค้าในต่างประเทศเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มทางเลือกการใช้บริการมากขึ้น โดยบริษัทฯ คาดว่าการเปลี่ยนผู้จัดหาสินค้าดังกล่าวในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

11. ความเสี่ยงจากการถูกเรียกร้องเกี่ยวกับความรับผิดในผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จัดหาสินค้าจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านค้าของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ อาจต้องเผชิญกับข้อเรียกร้องเกี่ยวกับความรับผิดในผลิตภัณฑ์เนื่องจากสาเหตุต่างๆ ซึ่งรวมถึงกรณีดังต่อไปนี้ (1) ความไม่ปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ (2) ความไม่มีประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ (3) การชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ (4) การติดฉลากและคำเตือนของผลิตภัณฑ์ที่ไม่เพียงพอ ไม่ถูกต้อง หรือมีข้อความที่ทำให้ผู้บริโภคเข้าใจผิด หรือ (5) การละเมิดลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และ/หรือทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลอื่น

ทั้งนี้ การเรียกคืนผลิตภัณฑ์บางส่วนหรือทั้งหมด หรือการถอนผลิตภัณฑ์ออกจากตลาด หรือกรณีที่บริษัทฯ มีความรับผิดต่อความชำรุดบกพร่องของสินค้าตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด อันอาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทฯ อันเนื่องมาจากค่าใช้จ่ายในการเรียกคืนสินค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายในการทำลายสินค้าที่เหลือ และการสูญเสียยอดขายเนื่องจากไม่มีการขายผลิตภัณฑ์ที่ถูกเรียกคืน ซึ่งรวมถึงกรณีที่บริษัทฯ อาจต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายหากการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ก่อให้เกิดการบาดเจ็บ เจ็บป่วย หรือเสียชีวิต แม้ว่าเหตุการณ์ดังกล่าวอาจเกิดจากกระบวนการผลิตของผู้รับจ้างผลิตที่บริษัทฯ จ้าง การปนเปื้อนหรือเสียหายระหว่างการขนส่งสินค้าและการเก็บรักษาสินค้า หรือเกิดจากการกระทำของผู้ค้าช่วงซึ่งซื้อสินค้าของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อ

นอกจากนี้ ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวข้างต้นหรือมีข้อกล่าวหาว่าสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายไม่ปลอดภัย แม้ว่าข้อหาดังกล่าวจะไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของข้อเท็จจริงก็อาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง ความเชื่อมั่นของลูกค้า และความต้องการสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกเรียกร้องเกี่ยวกับความรับผิดในผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จึงกำหนดให้มีระบบการตรวจสอบคุณภาพและการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตสินค้าที่เข้มงวด และต้องเป็นไปตามมาตรฐานจากผู้ให้ลิขสิทธิ์ มีการสุ่มตรวจสอบคุณภาพของบริษัทฯ รวมถึงมีการประเมินผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าเป็นประจำทุกปี ทั้งนี้ ในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยถูกเรียกร้องเกี่ยวกับความรับผิดในผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

12. ความเสี่ยงเกี่ยวกับความคุ้มครองของเครื่องหมายการค้า

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนและรักษาไว้ซึ่งเครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าต่างๆ ของบริษัทฯ โดย บริษัทฯ ได้ขอรับความคุ้มครองเครื่องหมายการค้าภายใต้พระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ารวมทั้งสิ้น 28 รายการ และที่อยู่ระหว่างการจดทะเบียนรวมทั้งสิ้น 12 รายการ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่าบริษัทฯ จะได้รับการอนุมัติคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการ โดยคำขอจดทะเบียนดังกล่าวอาจถูกคัดค้านหรือถูกปฏิเสธการจดทะเบียน มีผลไม่สมบูรณ์ตามกฎหมาย หรือตกอยู่ภายใต้ข้อจำกัดบางประการได้ ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ประกอบการรายอื่นสามารถนำเครื่องหมายการค้าที่อยู่ระหว่างการดำเนินการจดทะเบียนของบริษัทฯ ไปใช้ในการประกอบธุรกิจได้ ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ที่ได้รับการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้ว 28 รายการ ครอบคลุมรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย เน้นคุณภาพ ในราคาที่ย่อมเยาในประเทศไทยที่มีชื่อเสียง และเป็นที่ยอมรับของลูกค้าในวงกว้าง บริษัทฯ จึงเชื่อว่าโอกาสที่ผู้ประกอบการรายอื่นจะสามารถทำซ้ำลอกเลียนแบบ หรือแอบอ้างการใช้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ สำหรับการประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ให้มีคุณภาพเหมาะสม ราคาย่อมเยา และตอบสนองได้ตรงกับความต้องการของลูกค้านั้นเป็นไปได้ค่อนข้างยาก

13. ความเสี่ยงจากประสิทธิภาพของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทฯ ได้ลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารจัดการข้อมูลและพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่องเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปัจจุบัน บริษัทฯ ใช้โปรแกรม SAP ซึ่งเป็นระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) สำหรับเก็บข้อมูลและเป็นสื่อกลางในการเชื่อมต่อแบบรวมศูนย์และการแบ่งปันข้อมูลภายในหน่วยงาน โดยโปรแกรม SAP จะเชื่อมโยงกับโปรแกรม Adasoft ซึ่งเป็นระบบ POS (Point of Sale System) สำหรับการขายสินค้าหน้าร้าน และโปรแกรม IS Code ซึ่งเป็นระบบ WMS (Warehouse Management System) สำหรับการบริหารคลังสินค้าและ โลจิสติกส์ และข้อมูลดังกล่าวจะถูกใช้ในการจัดทำงบการเงินและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ หากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีปัญหา มีการปิดระบบที่ไม่ได้วางแผนล่วงหน้า หรือมีการละเมิดระบบรักษาความปลอดภัยของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ จัดให้มีการสำรองข้อมูลในระบบคลาวด์ (Cloud) มีพนักงานที่เชี่ยวชาญคอยดูแลควบคุมการทำงานและแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้น มีการกำหนดสิทธิการเข้าถึงข้อมูลและระบบสารสนเทศตามอำนาจและหน้าที่ของพนักงานแต่ละระดับ และมีการกำหนดรหัสผ่านในการเข้าถึงข้อมูลและระบบสารสนเทศ รวมทั้งมีการจัดทำนโยบายการควบคุมความปลอดภัยทางเทคโนโลยีสารสนเทศ และแผนบริหารความต่อเนื่องฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อสนับสนุนให้การทำงานของบริษัทฯ มีความต่อเนื่อง และลดผลกระทบหากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ มีปัญหา

14. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาต่างๆ ได้อย่างครบถ้วน

บริษัทฯ มีการทำสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ซึ่งรวมถึงสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิตัวการ์ตูน และสัญญาเช่าที่ดิน อาคาร และพื้นที่เชิงพาณิชย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ สัญญาเงินกู้ยืม ซึ่งสัญญาบางฉบับมีข้อกำหนดให้บริษัทฯ ต้องกระทำการและละเว้นกระทำการบางอย่าง เช่น การไม่จำหน่ายสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร หรือทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลอื่น เป็นต้น หากบริษัทฯ ไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าว อาจเป็นเหตุแห่งการบอกเลิกสัญญาและส่งผลกระทบต่อทางลบต่อธุรกิจของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้จัดให้รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้ติดตามดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมาย และบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาได้อย่างครบถ้วน

15. ความเสี่ยงจากการที่กรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทฯ อาจมีความคุ้มครองไม่เพียงพอ

การประกอบกิจการของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากกระบวนการดำเนินงาน ซึ่งรวมถึงความเสี่ยงภัยที่เกิดจากความประมาทเลินเล่อที่อาจก่อให้เกิดการบาดเจ็บหรือเสียชีวิต หรือก่อให้เกิดความเสียหายหรือทำลายทรัพย์สินของบริษัทฯ ซึ่งอาจเป็นผลให้การประกอบกิจการของบริษัทฯ หยุดชะงัก รวมไปถึงกรรมการหรือผู้บริหารอาจต้องรับโทษทางแพ่ง และ/หรืออาญา

บริษัทฯ ได้มีการทำประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดความสูญเสียและเสียหายต่อทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่ ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินและประกันความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกซึ่งครอบคลุมความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินต่อความเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risk) สำหรับ

ร้านค้าสาขา ประกันภัยธุรกิจหยุดชะงัก ประกันภัยขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ประกันภัยขนส่งสินค้าในประเทศ ประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าไม่ปลอดภัย ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินสำหรับคลังสินค้าอ้อมใหญ่และสำนักงานเอกชัย 16 และประกันภัยความรับผิดต่อบุคคลภายนอก (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 3 หัวข้อ ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน)

แม้ว่าการทำประกันภัยดังกล่าว บริษัทฯ เชื่อว่ามีความเหมาะสมและเพียงพอครอบคลุมทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ อาจยังมีความเสี่ยงจากความเสียหายที่กรมธรรม์อาจไม่สามารถคุ้มครองได้ทั้งหมดหรือครบถ้วน ซึ่งรวมถึง กรณีที่ (1) กรมธรรม์ประกันภัยไม่ครอบคลุมความสูญเสีย และ/หรือเสียหายสืบเนื่องในบางเหตุการณ์ ซึ่งรวมถึงความเสียหายจากการหยุดชะงักของธุรกิจ การสูญเสียรายได้ การระงับหรือการหยุดให้บริการสาธารณูปโภค และความเสียหายซึ่งเกิดขึ้นจากสงครามและภัยก่อการร้าย (2) มูลค่าความเสียหายมากกว่าจำนวนเงินประกันภัย (3) บริษัทประกันภัยไม่สามารถจ่ายค่าสินไหมทดแทนตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ได้ (4) บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถเข้าทำกรมธรรม์ได้ในราคาที่เหมาะสม ในกรณีที่เบี้ยประกันมีสัดส่วนที่สูงและไม่เหมาะสม และ (5) บริษัทฯ ไม่สามารถเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันภัย เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในกรมธรรม์ ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

16. ความเสี่ยงจากการแพร่ระบาดของโรคติดต่อต่างๆ เช่น COVID-19

ในช่วงปี 2563 ได้เกิดการแพร่ระบาดของโรคติดต่อเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (“COVID-19”) ในประเทศจีน และต่อมาได้มีการแพร่ระบาดอย่างรุนแรงในหลายประเทศทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย การแพร่ระบาดของโรคติดต่อร้ายแรง เช่น COVID-19 โรคทางเดินหายใจเฉียบพลันรุนแรงที่ไม่ทราบสาเหตุ (SARS) โรคทางเดินหายใจเฉียบพลันในประเทศตะวันออกกลาง (MERS) หรือไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ H1N1 หากไม่สามารถควบคุมได้ก็อาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจและผู้ประกอบธุรกิจในหลายอุตสาหกรรม ซึ่งอาจรวมถึงผลกระทบในทางลบต่อบริษัทฯ เช่น ความสามารถในการซื้อสินค้าของลูกค้าลดลง ในขณะที่บริษัทฯ ยังคงมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

ในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2563 ถึงช่วงปี 2564 ภาครัฐได้มีการบังคับใช้มาตรการควบคุมเวลาเปิดและปิดสถานประกอบการประเภทห้างสรรพสินค้า ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องปิดร้านค้าเกือบทั้งหมดตั้งแต่วันที่ 22 มีนาคม 2563 ถึงวันที่ 17 พฤษภาคม 2563 เป็นเวลารวมทั้งสิ้น 56 วัน และตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2563 ได้มีการปรับเปลี่ยนเวลาปิดทำการของห้างสรรพสินค้าเป็นเวลา 19.00 น. รวมไปถึงการจำกัดจำนวนผู้เข้าเยี่ยมชมร้านค้าสาขาของบริษัทฯ รวมถึงการบังคับใช้มาตรการปิดเมือง (Lockdown) ในปี 2564 ซึ่งส่งผลกระทบต่อการเดินทางภายในประเทศและการเดินทางระหว่างประเทศ และความเชื่อมั่นของผู้บริโภค นอกจากนี้การบังคับใช้มาตรการปิดเมืองในต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน ซึ่งเป็นแหล่งการผลิตและจำหน่ายสินค้าที่สำคัญของบริษัทฯ ยังได้ส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ทั้งวัตถุดิบตั้งต้น การผลิต การขนส่ง และการจัดจำหน่าย ทำให้มีข้อจำกัดในการผลิต ขนส่ง และจัดจำหน่ายในช่วงเวลาที่มาตรการปิดเมืองดังกล่าวบังคับใช้

อย่างไรก็ดี ตั้งแต่ปี 2565 ถึงปัจจุบัน ร้านค้าสาขาบริษัทฯ สามารถให้บริการได้ตามปกติ โดยไม่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) อย่างมีนัยสำคัญ โดยในปัจจุบันการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) มีแนวโน้มคลี่คลายลงจากจำนวนผู้ติดเชื้อที่ลดลงอย่างต่อเนื่องและมาตรการการผ่อนปรนจากภาครัฐ เช่น การเปิดเรียนในโรงเรียน และการยกเลิกระบบ Test & Go ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2565 เป็นต้น

ทั้งนี้ การแพร่ระบาดของโรคติดต่อต่างๆ อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากภาครัฐอาจมีมาตรการในการยกระดับการป้องกันการติดต่อและแพร่ระบาดของโรคร้ายแรง ซึ่งรวมถึงการจำกัดการเดินทางและการกำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติมในการเดินทาง เช่น การจำกัดเวลาออกนอกเคสสถานในยามวิกาล (Curfew) นอกจากนี้ การจำกัดการเดินทางหรือการกำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติมในการเดินทางในช่วงการแพร่ระบาดของโรคติดต่อต่างๆ อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถของบริษัทฯ ในการแสวงหาสินค้าที่มีความหลากหลายที่มีต้นทุนที่แข่งขันได้จากผู้ขายในต่างประเทศ อาจส่งผลให้สินค้ามีจำนวนไม่เพียงพอกับความต้องการและความหลากหลายในสินค้าน้อยลง และอาจมีต้นทุนการขนส่ง

สินค้าที่เพิ่มสูงขึ้น รวมถึงอาจส่งผลต่อจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง ทำให้ส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจในจังหวัดที่พึ่งพิงรายได้จากการท่องเที่ยวสูง และส่งผลกระทบในทางลบต่อความสามารถในการซื้อสินค้าในร้านค้าสาขาของบริษัทฯ ที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ของจังหวัดดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาที่มีการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) บริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนแผนการซื้อสินค้าภายในประเทศเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้สินค้ายังคงเพียงพอและหลากหลายตรงต่อความต้องการของลูกค้า

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ยังคงติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและมีการเตรียมความพร้อมในการรับมือกับผลกระทบอย่างระมัดระวัง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ให้ความสำคัญกับการรักษาความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงได้มุ่งเน้นการขยายฐานจำนวนผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าเพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการแสวงหาสินค้าจากแหล่งที่มาที่หลากหลาย บริษัทฯ ได้จัดให้มีมาตรการด้านสุขอนามัยและมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคมตามมาตรการของภาครัฐ และบริษัทฯ ได้พัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีร้านค้าสาขาระบายอยู่ทั่วประเทศ และมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านระบบออนไลน์แพลตฟอร์ม (Online Platform) การซื้อขายสินค้าต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้า รวมถึงยังได้ใช้ช่องทางโซเชียลมีเดีย (Social Media) ในการเพิ่มการรับรู้สินค้าใหม่อีกด้วย

2.2.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1. ความเสี่ยงจากความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ในอนาคต ขึ้นอยู่กับกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน ข้อจำกัดภายใต้สัญญาเงินกู้ซึ่งรวมถึงข้อกำหนดในการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน ความจำเป็นในการสำรองเงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจและเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากปัจจัยดังกล่าวเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะจ่ายเงินปันผลได้ในอัตราต่ำกว่าที่กำหนดในนโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้เลย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2565 เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2565 มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสมให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ในอัตรา 3.49 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวนเงินรวม ไม่เกิน 837.80 ล้านบาท โดยพิจารณาจากกำไรสะสมตามงบการเงินของบริษัทฯ สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 (โปรดพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลกระทบข้อมูลทางการเงินจากการจ่ายเงินปันผลในครั้งนี้ ในส่วนที่ 2.2.4 หัวข้อ การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ) ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลในอดีตไม่เป็นการรับประกันการจ่ายเงินปันผลในอนาคต นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทอาจมีข้อเสนอแนะที่จะให้ลดหรืองดการจ่ายเงินปันผลสำหรับรอบระยะเวลาใดระยะเวลาหนึ่งก็ได้ตามความเหมาะสม หรือบริษัทฯ อาจไม่สามารถทำกำไรในอนาคต หรือคณะกรรมการบริษัทอาจไม่อนุมัติการจ่ายเงินปันผล แม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถทำกำไรได้ก็ตาม

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วของบริษัทฯ สามารถสร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินงานได้อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ภายหลังจากที่บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) บริษัทฯ คาดว่าบริษัทฯ จะมีความยืดหยุ่นและคล่องตัวในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อใช้สนับสนุนการขยายธุรกิจมากขึ้น

2.2.3 ความเสี่ยงจากการขยายการลงทุน

1. ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินลงทุนสำหรับการขยายสาขา

ในการลงทุนเปิดสาขาใหม่ บริษัทฯ จะพิจารณาใช้เงินลงทุนจากกระแสเงินสดจากผลการดำเนินงานของสาขาในปัจจุบัน และอาจพิจารณาใช้เงินลงทุนจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน รวมถึงเงินเพิ่มทุนของผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาเงินทุนเพื่อมาใช้ในการขยายธุรกิจได้อย่างเพียงพอ มีต้นทุนทางการเงิน และเงื่อนไขทางการเงินไม่เหมาะสม ย่อมส่งผลให้การลงทุนขยายสาขาในอนาคตไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจที่วางไว้

ในปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 2564 และ 2565 บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนโดยเฉลี่ยต่อสาขาสำหรับการก่อสร้างสาขา การตกแต่งสาขาและซื้ออุปกรณ์ประมาณ 3-4 ล้านบาท (ตามขนาดของแต่ละสาขา) ทั้งนี้ เงินลงทุนสำหรับก่อสร้างสาขา การตกแต่งสาขาและซื้ออุปกรณ์เพื่อการขยายสาขาในอนาคตอาจมีความแตกต่างจากเงินลงทุนในอดีต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันการเงินหลายแห่ง และภายหลังจากที่บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) แล้ว บริษัทฯ มีความคล่องตัวทางการเงินและความสามารถในการกู้ยืมเงินมากขึ้น รวมทั้งสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทั้งตลาดตราสารทุนและตลาดตราสารหนี้ได้มากขึ้น

2. ความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เชิงพาณิชย์สำหรับใช้เป็นที่ตั้งสาขา

บริษัทฯ มุ่งเน้นการขายสินค้าผ่านเครือข่ายสาขาของบริษัทฯ ให้ครอบคลุมจังหวัดหัวเมืองใหญ่ จึงมีความจำเป็นในการจัดหาพื้นที่เชิงพาณิชย์ที่เหมาะสมเพื่อใช้ในการขยายสาขาในอนาคต ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เชิงพาณิชย์ที่มีทำเลที่เหมาะสมในการเข้าถึงฐานลูกค้า และ/หรือความเสี่ยงจากต้นทุนการได้มาหรือค่าเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์ที่สูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ อาจมีค่าใช้จ่ายจากการจากการลงทุนหรือค่าเช่าสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ เปิดดำเนินการสาขาใหม่ได้ล่าช้ากว่าแผนที่วางไว้ หรือไม่สามารถขยายสาขาใหม่ตามแผนธุรกิจที่วางไว้ได้เลย

อย่างไรก็ดี ฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ จะดำเนินการจัดหาพื้นที่เชิงพาณิชย์ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ประจำปีของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ รักษาความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของพื้นที่เชิงพาณิชย์หลายราย ซึ่งรวมถึงกลุ่มห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ไฮเปอร์มาร์เก็ต และห้างสรรพสินค้าท้องถิ่นในจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญและครอบคลุมในทุกภูมิภาค นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์ (E-Commerce) เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้า

3. ความเสี่ยงจากการที่ผลตอบแทนจากการลงทุนอาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์และ/หรือบริษัทฯ อาจสูญเสียโอกาสในการลงทุน

บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายการเปิดสาขาใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจมีความเสี่ยงหลายประการ บริษัทฯ จึงไม่สามารถรับประกันได้ว่า บริษัทฯ จะสามารถดำเนินการได้ตามแผนการขยายธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ หากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจได้สำเร็จภายใต้งบประมาณที่วางไว้ หรือการสร้างรายได้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายหรือมีต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้น อาจทำให้ผลตอบแทนที่บริษัทฯ ได้รับจากการเปิดดำเนินการสาขาดังกล่าวไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ หรือสูญเสียโอกาสในการลงทุน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้ ทั้งนี้ ความเสี่ยงดังกล่าวรวมถึงกรณีดังต่อไปนี้

- บริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาทำเลที่ตั้งสาขาที่มีความเหมาะสม
- บริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาเงินทุนในการขยายสาขาในจำนวนที่เพียงพอ ต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม และมีเงื่อนไขที่ยอมรับได้
- เงินลงทุนในการขยายสาขาส่งค่าสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากต้นทุนการได้มาหรือค่าเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์สูงกว่าที่คาดการณ์
- บริษัทฯ ประสบกับความล่าช้าในการก่อสร้างและเปิดดำเนินการสาขา
- บริษัทฯ ขาดแคลนบุคลากรที่มีความสามารถ
- บริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาสินค้าคุณภาพดี ราคาถูก และตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- ผลประกอบการของร้านค้าสาขาและการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ (E-Commerce) ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้เนื่องจากยอดขาย ต้นทุน และ/หรือ ค่าใช้จ่ายแตกต่างจากที่ประมาณการ
- ความพร้อมของระบบปฏิบัติการซึ่งรวมถึงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบการเก็บข้อมูลและเป็นสื่อกลางในการเชื่อมต่อแบบรวมศูนย์และการแบ่งปันข้อมูลภายในหน่วยงาน ระบบการขายสินค้าหน้าร้าน และระบบการบริหารคลังสินค้าและโลจิสติกส์

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจร้านค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ และมีประสบการณ์ในการเปิดสาขาใหม่หลายสาขาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการลงทุน เพื่อกำหนดหลักเกณฑ์ที่ใช้การพิจารณาลงทุนขยายสาขาทั้งในเชิงคุณภาพ (Qualitative) เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาดพื้นที่ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แหล่งแรงงาน คู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง และอัตราค่าเช่าและค่าบริการ เป็นต้น และเชิงปริมาณ เช่น อัตรากำไรสุทธิขั้นต่ำตลอดอายุสัญญา และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ขั้นต่ำ เป็นต้น อีกทั้งมีการติดตามการดำเนินงานตามแผนการขยายธุรกิจอย่างใกล้ชิดเพื่อให้มั่นใจว่าการขยายสาขาใหม่เป็นไปตามงบประมาณและกรอบระยะเวลาที่วางไว้ และสามารถปรับแผนการดำเนินการตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้เหมาะสม

2.2.4 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

1. ความเสี่ยงจากการถูกผู้ถือหุ้นรายใหญ่ควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ภายหลังจากที่บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) กลุ่มครอบครัวบุญสงเคราะห์จะถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมรวมกันประมาณร้อยละ 75.00 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.2 หัวข้อ 1.3.3 ผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ แม้ว่าสมาชิกในครอบครัวไม่มีเจตนาจะกระทำการถือหุ้นในบริษัทร่วมกัน เพื่อครอบงำกิจการร่วมกัน (Acting in Concert) แต่เนื่องจากภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้แล้วเสร็จ ครอบครัวบุญสงเคราะห์จะถือหุ้นรวมกันประมาณร้อยละ 75.00 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด ซึ่งบุคคลดังกล่าวแต่ละรายอาจพิจารณาใช้สิทธิของตนเองในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ โดยอาศัยการถือหุ้นในสัดส่วนดังกล่าวในบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายใดรายหนึ่งหรือหลายรายจะสามารถควบคุมบริษัทฯ และธุรกิจของบริษัทฯ โดยอ้อมได้ ซึ่งรวมถึงการเสนอชื่อบุคคลเพื่อการแต่งตั้งเป็นกรรมการ การกำหนดช่วงเวลาการจ่ายเงินปันผล และจำนวนเงินปันผล การอนุมัติการแก้ไขข้อบังคับของบริษัทฯ การอนุมัติการควบรวมกิจการหรือการจำหน่ายสินทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนที่มีนัยสำคัญ หรือการออกหลักทรัพ์ใหม่ หรือการอนุมัติอื่นใดที่ต้องใช้เสียงอย่างน้อยสามในสี่ของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายใดรายหนึ่งหรือหลายรายอาจใช้สิทธิออกเสียงและกระทำการใดที่อาจขัดแย้งและไม่สอดคล้องกับผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นรายอื่น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มครอบครัวบุญสงเคราะห์นำเสนอได้ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมพิจารณา

อย่างไรก็ดี จากโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร โดยคณะกรรมการแต่ละชุดจะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้บริษัทฯ มีความโปร่งใสในการบริหารจัดการ และมีระบบที่ตรวจสอบได้ และคณะกรรมการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการทั้งหมด 10 ท่าน ในจำนวนนี้มีกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน ซึ่งมากกว่าจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด นอกจากนี้ยังมีกรรมการอิสระเป็นประธานกรรมการ และมีกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบการดำเนินการของคณะกรรมการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ รวมถึงนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งกำหนดให้ผู้มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ในวาระที่เกี่ยวข้องกับรายการดังกล่าว เพื่อให้การตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้บริหารหลักและพนักงานที่มีความสามารถ

ความสำเร็จของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความรู้ ความเข้าใจ และประสบการณ์ในอุตสาหกรรมและการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และความต่อเนื่องในการทำงานกับบริษัทฯ ของผู้บริหารระดับสูงและบุคลากร โดยเฉพาะกลุ่มครอบครัวบุญสงเคราะห์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทฯ และผู้บริหารและพนักงานซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง ในปัจจุบันผู้บริหารของบริษัทฯ ซึ่งมาจากกลุ่มครอบครัวบุญสงเคราะห์ ได้แก่ นายสง่า บุญสงเคราะห์ (ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร /

ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายกลยุทธ์ การขายและการตลาด (รักษาการ)) นางสาวมณฑนา อัสวเมธา (รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) นางสาวณัฐา บุญสูงเคราะห์ (ประธานเจ้าหน้าที่สายงานจัดหาและกระจายสินค้า) และนายอชิระ บุญสูงเคราะห์ (ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์) ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถตั้งใจและรักษาผู้บริหารหลักและพนักงานที่มีความรู้ความสามารถไว้ได้ หรือไม่สามารถหาบุคลากรมาทดแทนหรือเพิ่มเติมได้ภายในเวลาที่เหมาะสมในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลง อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการตั้งใจและรักษาทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการพัฒนาบุคลากร เพื่อส่งเสริมการพัฒนาความสามารถและทักษะการปฏิบัติงานให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบและความสอดคล้องกับสายอาชีพ (Career Path) ของบุคลากร รวมทั้งจัดสรรผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคล และเทียบเคียงกับผู้ประกอบการรายอื่น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำนโยบายการสืบทอดตำแหน่งและแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อวางแผนกำลังคนเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Workforce Plan) เพื่อเป็นการวางระบบเพื่อเตรียมความพร้อมทดแทนบุคลากรที่สูญเสียไป เพื่อให้บริษัทฯ มีบุคลากรเพียงพอสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ

2.2.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับกฎระเบียบและกฎหมาย

1. การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อยู่ภายใต้กฎหมายและระเบียบหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งกฎหมายและระเบียบเกี่ยวกับผู้บริโภค ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงทางด้านกฎหมายเพิ่มขึ้น นอกเหนือจากบริษัทอื่นโดยทั่วไป อันอาจทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการเพิ่มขึ้น และมีความเสี่ยงด้านการรับผิดเพิ่มขึ้น

นอกเหนือจากการดำเนินธุรกิจโดยปกติที่ต้องอยู่ภายใต้กฎหมายและระเบียบต่างๆ โดยทั่วไป ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับผู้บริโภค และอยู่ภายใต้กฎหมายเฉพาะที่สำคัญ ได้แก่

- พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม พ.ศ. 2511 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ซึ่งกำหนดมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมบางประเภทให้มีคุณภาพและคุณลักษณะที่เหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดความปลอดภัยและป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดแก่ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่ได้รับการรับรองจะมีเครื่องหมายรับรองมาตรฐานปรากฏบนผลิตภัณฑ์

- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ซึ่งกำหนดคุณภาพหรือมาตรฐานของอาหารเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค โดยบริษัทฯ ในฐานะผู้จำหน่ายอาหารมีหน้าที่ต้องระมัดระวังไม่จำหน่ายอาหารไม่บริสุทธิ์ อาหารปลอม อาหารผิดกฎหมาย หรืออาหารที่ถูกกำหนดให้ห้ามจำหน่าย

- พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ซึ่งกำหนดคุณภาพของเครื่องสำอางเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค โดยผู้จำหน่ายเครื่องสำอางมีหน้าที่ต้องใช้ความระมัดระวังไม่นำเครื่องสำอางที่ไม่ปลอดภัยในการใช้ เครื่องสำอางปลอม หรือเครื่องสำอางผิดมาตรฐานมาจำหน่าย

- พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ซึ่งกำหนดแนวทางการเยียวยาผู้ที่ได้รับความเสียหายจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย โดยกำหนดให้ผู้ขายสินค้าต้องรับผิดในความเสียหายอันเกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยไม่ว่าจะเกิดจากการกระทำโดยจงใจหรือประมาทเลินเล่อ

- พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ซึ่งกำหนดควบคุมดูแลในเรื่องสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของประชาชน ซึ่งรวมถึงสถานที่จำหน่ายและสะสมอาหาร

ทั้งนี้ หากกฎหมายที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง อาจส่งผลให้เกิดข้อจำกัดในการจัดจำหน่ายสินค้ามากขึ้น ซึ่งอาจนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของต้นทุน และหากบริษัทฯ ไม่สามารถกำหนดหรือปรับราคาสินค้าตามต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ รวมทั้งผลกระทบต่อชื่อเสียงและโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีแนวทางที่จะศึกษาและเฝ้าระวังการเปลี่ยนแปลง แกไขกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งรวมถึงการกำหนดให้มีการคัดเลือกผู้ผลิตสินค้า และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ปฏิบัติตามมาตรฐานการผลิตและมาตรฐานของสินค้าที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งกำหนดให้มีการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนที่จะมีการจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ ในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและระเบียบ โดยเฉพาะกฎหมายและระเบียบเกี่ยวกับผู้บริโภคอย่างมีนัยสำคัญ

2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

เนื่องจากธุรกิจการค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหลากหลายประเภทและมีการหมุนเวียนเปลี่ยนแปลงรูปแบบของสินค้าอยู่เสมอ การประกอบธุรกิจดังกล่าวอาจมีความเสี่ยงที่จะเกิดคดีความฟ้องร้อง หากบริษัทฯ ผลิต ขาย มีไว้เพื่อขาย เสนอขาย หรือนำเข้ามาในประเทศซึ่งสินค้าต่างๆ อันเป็นการฝ่าฝืนต่อพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) พระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และ/หรือพระราชบัญญัติสิทธิบัตร พ.ศ. 2522 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมถึงกฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งการกระทำดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ซึ่งอาจรวมไปถึงผู้แทนนิติบุคคลของบริษัทฯ ต้องรับผิดชอบทางแพ่งและทางอาญา

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ให้ความสำคัญและตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงกำหนดให้คู่ค้าของบริษัทฯ ต้องมีการให้คำรับรองแก่บริษัทฯ ก่อนการสั่งซื้อจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้า ว่าสินค้าที่คู่ค้าได้ผลิต และ/หรือจำหน่ายให้แก่บริษัทฯ เป็นสินค้าที่ไม่ได้ทำซ้ำ หรือละเมิด ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า และ/หรือสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาอื่นใด ทั้งนี้ คู่ค้าของบริษัทฯ เป็นผู้มียุติในทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ตนเองผลิตและ/หรือจำหน่ายให้แก่บริษัทฯ ทั้งนี้ ในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา และไม่มียุติพิพาทซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทางลบต่อการดำเนินธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการจัดหาหรือจัดให้มีใบอนุญาตต่างๆ ที่ต้องมีเพื่อใช้ในการประกอบการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จำเป็นต้องมีการจัดหา จัดให้มี หรือดำรงไว้ซึ่งใบอนุญาตต่างๆ เพื่อการเก็บสะสมและ/หรือขายสินค้าของบริษัทฯ หรือให้สินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายมีการจัดหา จัดให้มี หรือดำรงไว้ซึ่งใบอนุญาตต่างๆ เพื่อการเก็บสะสม และ/หรือขายสินค้า เช่น ใบอนุญาตภายใต้พระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2558 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ใบอนุญาตภายใต้พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม พ.ศ. 2511 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ใบแจ้งรายละเอียดอาหารภายใต้พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพภายใต้พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เป็นต้น ซึ่งใบอนุญาตที่ต้องจัดหา จัดให้มี หรือดำรงไว้ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามประเภทสินค้า ที่บริษัทฯ จำหน่าย ณ ขณะใดขณะหนึ่ง รายละเอียดใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องในการเก็บสะสมและขายสินค้าของบริษัทฯ ปรากฏตามเอกสารแนบ 3 หัวข้อ ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน แม้บริษัทฯ จะมีหน้าที่รับผิดชอบ ติดตามและดำเนินการเกี่ยวกับเรื่องใบอนุญาตต่างๆ โดยสม่ำเสมอ แต่บริษัทฯ ไม่อาจรับรองได้ว่าบริษัทฯ จะสามารถจัดหาหรือจัดให้มีใบอนุญาตต่างๆ เหล่านี้ได้ครบถ้วน ถูกต้อง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง ความเชื่อมั่นของลูกค้า และความต้องการสินค้าของบริษัทฯ และอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้จัดให้มีกระบวนการคอยติดตามดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ ได้จัดหา จัดให้มี หรือดำรงไว้ซึ่งใบอนุญาตต่างๆ ที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ มีใบอนุญาตดังกล่าวครบถ้วน

4. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถรักษาข้อมูลของลูกค้าได้และมีการใช้ข้อมูลของลูกค้าอย่างไม่เหมาะสม

พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (“พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล”) ได้มีการประกาศใช้ในราชกิจจานุเบกษาตั้งแต่วันที่ 27 พฤษภาคม 2562 และได้ประกาศบังคับใช้อย่างเต็มรูปแบบในวันที่ 1 มิถุนายน 2565 บริษัทฯ ในฐานะผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล มีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามในกระบวนการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลให้เป็นไปตามขั้นตอนและข้อกำหนดภายใน พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ทั้งนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายใต้ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลจะมีการตรากฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติมเพื่อให้การปฏิบัติตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลมีผลสมบูรณ์ ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายหรือกฎหมาย และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองส่วนบุคคล อาจทำให้เกิดการดำเนินคดีหรือการดำเนินการใดๆ ในทางกฎหมายโดยหน่วยงานของรัฐหรือบุคคลอื่นใดต่อบริษัทฯ อันจะส่งผลกระทบในทางลบทั้งต่อชื่อเสียง ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล แต่งตั้งเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Data Protection Officer) ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางภายนอกเพื่อพัฒนาโปรแกรมสมาชิก (Membership) ในอนาคตให้สอดคล้องกับขั้นตอนและข้อกำหนดภายใน พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล และได้มีมาตรการการจำกัดการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าสำหรับพนักงานที่มีความจำเป็นต้องได้รับข้อมูล และจะประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าตามวัตถุประสงค์ที่ได้แจ้งให้แก่ลูกค้า ผู้เป็นเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลและให้เป็นไปตามฐานทางกฎหมายที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท ตรวจสอบภายในธรรมนิติ จำกัด (“ธรรมนิติ”) ในการสอบทานและประเมินระบบการควบคุมภายใน โดย ธรรมนิติ มีแผนที่จะสอบทานความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามขั้นตอนและข้อกำหนดภายใน พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลในปี 2566

2.2.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม

1. สภาพเศรษฐกิจ การเมือง สังคม และนโยบายของรัฐบาลอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินและโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีความหลากหลาย ทันสมัย เน้นคุณภาพ ในราคาที่ย่อมเยา ซึ่งมีความสัมพันธ์กับภาวะเศรษฐกิจ ทั้งการบริโภคภาคครัวเรือน อัตราการว่างงาน และการขยายตัวของเมือง (Urbanization) ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยดังกล่าวในทางลบอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ได้ โดยในระยะเวลาที่ผ่านมา มาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐบาลจะช่วยเอื้อให้การใช้จ่ายในประเทศฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2565 ภาครัฐได้มีมาตรการการกระตุ้นและฟื้นฟูเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น มาตรการช้อปดีมีคืนในช่วงเดือนมกราคม - กุมภาพันธ์ 2565 โครงการเพิ่มกำลังซื้อให้แก่ผู้มีบัตรสวัสดิการแห่งรัฐระยะที่ 4 โครงการเพิ่มกำลังซื้อให้แก่ผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือเป็นพิเศษระยะที่ 2 โครงการคนละครึ่งระยะที่ 4 ในช่วงวันที่ 17 กุมภาพันธ์ - 30 เมษายน 2565 อย่างไรก็ตาม หากเศรษฐกิจเกิดการชะลอตัว หรือการระงับมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐบาล อาจส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลงและส่งผลกระทบต่อปริมาณความต้องการสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยดังกล่าวในทางลบอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ บริษัทฯ จึงมีแนวทางการติดตามแนวโน้มและการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ การเมือง สังคม และนโยบายของรัฐบาลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการชำระสินค้าบางส่วนเป็นเงินตราต่างประเทศ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 2564 และ 2565 บริษัทฯ ชำระค่าสินค้าแก่ผู้ผลิตสินค้า และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศจำนวน 21.76 ล้านบาท 283.54 ล้านบาท 241.62 ล้านบาท และ 253.64 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 2.62 ร้อยละ 44.98 ร้อยละ 44.15 และร้อยละ 45.63 ของยอดสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่เป็นการชำระเงินเป็นสกุลหยวนและดอลลาร์สหรัฐ ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายของบริษัทฯ เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ

นอกจากนี้ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 2564 และ 2565 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 0.10 ล้านบาท 1.72 ล้านบาท 1.18 ล้านบาท และ 4.74 ล้านบาท ตามลำดับ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ จึงได้จัดทำระเบียบปฏิบัติงานเรื่องการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และในระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ใช้สัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามข่าวสารและทิศทางการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด โดยรองประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้ประเมินสถานการณ์และหาแนวทางป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และนำเสนอข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนแก่ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อใช้ข้อมูลดังกล่าวประกอบกับข้อมูลราคาสินค้าของคู่แข่งจากการสำรวจตลาดและนโยบายการกำหนดราคาขายและการให้ส่วนลด เพื่อให้สามารถกำหนดหรือปรับราคาขายสินค้าตามต้นทุนที่เปลี่ยนไป โดยบริษัทฯ ยังคงมีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาอยู่ ทั้งนี้ ในระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างมีนัยสำคัญต่อผลประกอบการในภาพรวม

3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

3.1.1 นโยบายการบริหารจัดการความยั่งยืน

บริษัทฯ เห็นความสำคัญในการพัฒนาและขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความยั่งยืนเพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างมั่นคง บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคมและการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Environmental Social and Governance) ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทุกขั้นตอนและถ่ายทอดสู่สายงานระดับปฏิบัติการต่างๆ และได้จัดทำนโยบายการบริหารจัดการความยั่งยืน ในด้านต่างๆ ดังนี้

3.1.1.1 การพัฒนาด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยให้ความสำคัญกับการดำเนินงานทุกขั้นตอน ดังนี้

1. ลดก๊าซที่ก่อให้เกิดภาวะเรือนกระจก (Greenhouse Gas) ด้วยการตรวจสอบยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งสินค้าให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานเพื่อป้องกันการเผาไหม้เชื้อเพลิงไม่สมบูรณ์ และการรณรงค์การใช้พลังงานอย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพ

2. ลดการใช้วัสดุ อุปกรณ์สำนักงาน ด้วยการนำกลับไปใช้ซ้ำหรือรีไซเคิล

3. ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทนทานแทนบรรจุภัณฑ์ที่ใช้แล้วทิ้ง เพื่อประหยัดทรัพยากร และลดปริมาณขยะ

4. กำจัดของเหลือหรือขยะ และขยะอันตรายอย่างถูกวิธี เพื่อลดการสร้างมลพิษ

5. ออกแบบและผลิตสินค้าจากวัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

6. ให้ความรู้แก่พนักงานและลูกค้า ในการใช้ไฟฟ้าและน้ำอย่างรู้คุณค่า และส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานทุกระดับตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสภาพภูมิอากาศ

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนในการวางจำหน่ายสินค้าที่ผลิตจากวัสดุที่สามารถนำกลับไปใช้ใหม่ได้ (Recycle) ในร้านค้าของบริษัทฯ ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าโดยผ่านกระบวนการออกแบบให้สวยงามและลดการใช้พลาสติกจากชิ้นงานต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษารูปแบบสินค้าที่จะทำการผลิต

เพื่อให้บริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ มีแผนจะพิจารณาศึกษาแนวทางการประเมินการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอันเกิดจากการประกอบธุรกิจ รวมถึงการว่าจ้างผู้ทวนสอบการจัดทำคาร์บอนฟุตพริ้นท์ (Carbon Footprint) ขององค์กรที่ขึ้นทะเบียนกับองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (อบก.) ตามความเหมาะสมต่อไป

3.1.1.2 การพัฒนาด้านสังคม

บริษัทฯ มุ่งมั่นสร้างความมั่นคงให้แก่สังคมและชุมชน พัฒนาทักษะ ศักยภาพของพนักงานเพื่อสร้างคนที่มีคุณภาพสู่สังคม และสร้างงาน สร้างอาชีพ กระจายรายได้สู่ชุมชนเพื่อสร้างสังคมแห่งความยั่งยืน ดังนี้

1. สนับสนุนและเคารพในการปกป้องสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเท่าเทียมเป็นธรรม ส่งเสริมการจ้างแรงงานในท้องถิ่น ผู้ด้อยโอกาสและคนพิการ ไม่เลือกปฏิบัติ แม้ว่าจะมีความแตกต่างของเชื้อชาติ ศาสนา เพศ อายุ การศึกษา ความเชื่อ หรือเรื่องอื่นใด
2. จัดให้มีการพัฒนาบุคลากรในองค์กร โดยมีการจัดการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งเสริมความสามารถและยกระดับการทำงานของพนักงาน เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และสร้างแรงจูงใจให้พนักงานอยู่กับบริษัทเพื่อร่วมพัฒนาองค์กร
3. จัดให้พนักงานได้รับสวัสดิการ ความปลอดภัยและสุขอนามัยในสถานที่ทำงาน เพื่อสร้างความพึงพอใจในการทำงานให้แก่พนักงาน
4. กำหนดให้มีการจ้างผู้ผลิตสินค้าที่มีแนวทางสนับสนุนและเคารพในการปกป้องสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเท่าเทียมเป็นธรรมที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ
5. ร่วมกับชุมชน โรงเรียน หรือหน่วยงานราชการในกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างการมีส่วนร่วม และทำให้สภาพแวดล้อมของชุมชนน่าอยู่มากขึ้น

3.1.1.3 การกำกับดูแลกิจการที่ดี

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการบริหารจัดการธุรกิจโดยดำเนินตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อพัฒนาบริษัทและขยายธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดย

1. กำหนดให้มีการจัดทำและดำเนินการตามนโยบายที่สำคัญๆ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส และมีธรรมาภิบาล โดยคำนึงถึงประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นต่อกิจการและผู้ถือหุ้นและปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียผ่านนโยบายต่างๆ ที่สำคัญ เช่น นโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี หลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน นโยบายการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน
2. ดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง
3. กำหนดให้มีการประเมินและตอบสนองความเสี่ยงเพื่อป้องกันผลกระทบต่อความยั่งยืนของบริษัททั้งในมิติเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี

3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

3.2.1 ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

การบริหารห่วงโซ่อุปทานเปรียบเสมือนหัวใจหลักในการดำเนินธุรกิจขององค์กรเพื่อการขับเคลื่อนธุรกิจอย่างยั่งยืน และสอดคล้องกับแนวปฏิบัติและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ (Business Code of Conduct) โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เช่น ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ผู้ถือหุ้น คู่แข่ง เจ้าหนี้ สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งจะช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ และขับเคลื่อนความสามารถในการแข่งขันขององค์กร รวมทั้งสร้างสมดุลและพัฒนาด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมไปพร้อมๆ กันได้อย่างยั่งยืน บริษัทฯ จะเริ่มต้นตั้งแต่ขั้นตอนการพัฒนาสินค้า การว่าจ้างและ/หรือจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานจากคู่ค้าที่มีความน่าเชื่อถือ การตรวจสอบคุณภาพโดยพนักงาน ตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนด และกระจายสินค้าให้แก่สาขาของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นให้พนักงานขายเอาใจใส่ในการขายด้วยใจบริการ สามารถแนะนำและให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้อง ครบถ้วน และตอบคำถามลูกค้าได้อย่างชัดเจน เพื่อสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นสูงสุดให้กับลูกค้าทั้งด้านสินค้าและบริการ ซึ่งจะทำให้ธุรกิจเติบโตไปพร้อมกับลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย



3.2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อมและกำหนดเป็นแนวปฏิบัติในการตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียดังนี้

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วม
ผู้ถือหุ้น / นักลงทุน	<ul style="list-style-type: none"> ธุรกิจเติบโตมีผลกำไรอย่างยั่งยืน จ่ายเงินปันผลอย่างสม่ำเสมอ การกำกับดูแลกิจการที่ดี บริหารงานด้วยความโปร่งใส ตรวจสอบได้ การเปิดเผยข้อมูลข่าวสารและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างถูกต้อง ครบถ้วน และทันต่อเหตุการณ์ 	<ul style="list-style-type: none"> บริหารจัดการอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน เปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้องตามแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการเปิดเผยสารสนเทศของบริษัทจดทะเบียน การบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพทั้งแบบระยะสั้นและระยะยาวและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นใหม่ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอข้อคิดเห็นและร้องเรียนต่อบริษัทฯ โดยตรง 	<ul style="list-style-type: none"> การประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี รายงานประจำปี ช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนของบริษัทฯ เว็บไซต์ของบริษัทฯ
พนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับค่าตอบแทนอย่างเป็นธรรม การอบรมพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน สิทธิประโยชน์และสวัสดิการ ความมั่นคงและความก้าวหน้าในอาชีพการงาน การมีส่วนร่วมในองค์กร มีความสุขในการทำงาน 	<ul style="list-style-type: none"> มีรูปแบบการประเมินผลงานของและศักยภาพของพนักงานเพื่อบริหารค่าตอบแทนอย่างเป็นธรรม รับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของพนักงาน ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องของพนักงาน เพื่อพัฒนาตัวบุคคลและเพิ่มโอกาสในการเติบโตในสายงาน มีการสื่อสารทั้งภาพรวมกลยุทธ์ผลการดำเนินงาน การร่วมมือในกิจกรรมพิเศษที่ต้องอาศัยความร่วมมือจากหลายฝ่าย นโยบายการทำงาน รวมถึงการรับฟังความคิดเห็นใหม่ๆ หรือความเห็นในเรื่องต่างๆ ภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ จัดทำแบบสำรวจความพึงพอใจและความผูกพันต่อองค์กร 	<ul style="list-style-type: none"> การประชุมสื่อสารภายในช่องทางการร้องเรียน (Complaint Box) การสื่อสารของฝ่ายบริหารทรัพยากรบุคคล เว็บไซต์ของบริษัทฯ

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของ ผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวัง ของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วม
ลูกค้า / ผู้บริโภค	<ul style="list-style-type: none"> สินค้าที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และการบริการที่ดี ราคาที่ยุติธรรม เข้าถึงได้ สินค้าตอบสนองต่อความต้องการ การตอบสนองอย่างรวดเร็ว เมื่อลูกค้าเกิดปัญหา ปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความเสมอภาค 	<ul style="list-style-type: none"> จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าในสินค้าและการบริการ มีการรับประกันสินค้า และมีช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนหลายช่องทาง ปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความเป็นธรรม เสมอภาค ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค 	<ul style="list-style-type: none"> ช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนผ่านโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น Line@ Facebook Instagram เว็บไซต์ของบริษัทฯ
คู่ค้าพันธมิตรธุรกิจ และผู้ให้บริการอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> การจัดซื้อจัดจ้างที่โปร่งใสและเป็นธรรม ไม่เอาเปรียบคู่ค้า ชำระเงินตรงตามที่กำหนด ร่วมคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อพัฒนาสินค้าทันต่อสภาวะตลาด 	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจตามหลักจรรยาบรรณทางธุรกิจ กำหนดนโยบายการจัดซื้อและ/หรือจัดจ้างและมีกระบวนการจัดซื้อที่โปร่งใสและเป็นธรรม มีนโยบายการชำระเงินที่ถูกต้องและตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคลของคู่ค้า 	<ul style="list-style-type: none"> การแจ้งเรื่องการรักษาข้อมูลของคู่ค้า ช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนของบริษัทฯ เว็บไซต์ของบริษัทฯ
สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม	<ul style="list-style-type: none"> สร้างอาชีพให้กับชุมชนในละแวกใกล้เคียง สร้างความผูกพัน ความเชื่อใจของชุมชนในละแวกใกล้เคียง ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยไม่กระทบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม ให้ความช่วยเหลือชุมชนเมื่อเกิดปัญหา 	<ul style="list-style-type: none"> จ้างแรงงานในชุมชนที่ตั้งสาขา การดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม รับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม จัดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชน 	<ul style="list-style-type: none"> สำนักงานใหญ่ สื่อสังคมออนไลน์ของบริษัทฯ เช่น Facebook Line@ Instagram เป็นต้น เว็บไซต์ของบริษัทฯ
คู่แข่งทางการค้า	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส การแข่งขันทางธุรกิจอย่างเป็นธรรม 	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจตามหลักจรรยาบรรณทางธุรกิจ และปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง 	<ul style="list-style-type: none"> ผู้บริหารของบริษัทฯ เว็บไซต์ของบริษัทฯ

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของ ผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวัง ของผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการมีส่วนร่วม
เจ้าหน้าที่ / สถาบัน การเงิน	<ul style="list-style-type: none"> การชำระหนี้สิน และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนด 	<ul style="list-style-type: none"> ชำระหนี้ตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกัน รักษาสีตราทางการเงินให้ไม่เกินข้อกำหนด หรือเงื่อนไขการขอสินเชื่อจากทางสถาบันทางการเงิน 	<ul style="list-style-type: none"> ผู้บริหารของบริษัทฯ เว็บไซต์ของบริษัทฯ
ภาครัฐ	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจโดยไม่ขัดต่อข้อกำหนดและระเบียบที่เกี่ยวข้อง 	<ul style="list-style-type: none"> ปฏิบัติตามกฎหมายข้อกำหนด กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจให้มีความร่วมมือที่ดีกับหน่วยงานภาครัฐมีการประเมินความเสี่ยงด้านกฎหมาย 	<ul style="list-style-type: none"> ผู้บริหารของบริษัทฯ เว็บไซต์ของบริษัทฯ การจัดทำรายงาน หรือการเปิดเผยข้อมูลตามข้อกำหนดต่างๆ

3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

3.3.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดยให้ความสำคัญในการกำจัดหรือลดมลพิษที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด เช่น การนำกระดาษที่ใช้แล้วมาใช้ซ้ำ รมรณรงค์การใช้ถุงพลาสติก และรณรงค์การให้พนักงานแยกขยะที่รีไซเคิล (Recycle) เป็นต้น

3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

การลดก๊าซที่ก่อให้เกิดภาวะเรือนกระจก (Greenhouse Gas)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรเพื่อเป้าหมายในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเพื่อแก้ปัญหาโลกร้อน โดยบริษัทฯ กำหนดให้มีการตรวจสอบยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งสินค้าให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานเพื่อป้องกันการเผาไหม้เชื้อเพลิงไม่สมบูรณ์ รวมทั้งรณรงค์การใช้พลังงานอย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพ เช่น การปิดไฟฟ้าในช่วงพักเที่ยงหรือเมื่อเลิกใช้งาน บำรุงรักษาอุปกรณ์อย่างสม่ำเสมอ ตรวจสอบการทำงานและความสว่าง รวมทั้งทำความสะอาดอุปกรณ์ไฟฟ้าสม่ำเสมอทุกๆ 3-6 เดือน การใช้ระบบควบคุมอัตโนมัติโดยการตั้งเวลาเปิด-ปิดอุปกรณ์ตามเวลาที่กำหนด เช่น ตั้งเวลาเปิด-ปิดเครื่องปรับอากาศนอกเวลางานของสำนักงานใหญ่และศูนย์กระจายสินค้า

การลดการใช้วัสดุและอุปกรณ์โดยการนำกลับมาใช้ซ้ำและใช้อย่างคุ้มค่า

การนำกระดาษที่ใช้แล้วมาใช้ซ้ำอย่างคุ้มค่า

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อม การใช้กระดาษรีไซเคิล (Reuse) ช่วยลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่เหลืออยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากวัตถุดิบหลักในการผลิตกระดาษชนิดต่างๆ คือ ต้นไม้ ดังนั้นการนำกระดาษมารีไซเคิล (Reuse) จึงเป็นทางเลือกหนึ่งในการลดมลพิษจากการทำลายกระดาษ เช่น การเผา ที่ก่อให้เกิดมลพิษทางอากาศ ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายในการนำกระดาษที่มีให้ใช้อย่างมีคุณค่าเกิดประโยชน์สูงสุด ทางบริษัทฯ จึงได้มีการจัดตั้ง

จุดเก็บกระดาษรีไซเคิล (Reuse) ในพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละแผนก เพื่อให้ทุกคนในแผนกช่วยกันแยกกระดาษที่สามารถรีไซเคิล (Reuse) ได้ นำมาวางที่จุดเก็บกระดาษ โดยกระดาษรีไซเคิลสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ในหลากหลาย เช่น การร่างหนังสือ เสนอผู้บังคับบัญชา การทำเป็นกระดาษโน้ตข้อความ การพิมพ์หนังสือเวียนภายในหน่วยงาน เป็นต้น และหากทุกหน่วยงาน ยังคงปฏิบัติเช่นนี้ จะช่วยทางให้ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเป็นอันมาก

การรณรงค์ให้พนักงานลดการใช้กระดาษโดยไม่จำเป็น

นอกเหนือจากการใช้กระดาษอย่างคุ้มค่าแล้ว ทางบริษัทฯ จึงได้มีการรณรงค์ลดการใช้กระดาษโดยไม่จำเป็น เนื่องจากปัจจุบัน มีเทคโนโลยีที่มีความสะดวกสบายมากขึ้น เช่น การประชุม โดยไม่จำเป็นต้องปริ้นท์เอกสาร แต่ทุกคนสามารถดูข้อมูลต่างๆ ผ่านทางคอมพิวเตอร์ หรือแท็บเล็ตส่วนตัว การส่งหนังสือต่างๆ จากทางผู้บริหารหรือฝ่ายทรัพยากรบุคคลผ่านทางอีเมลหรือสื่อออนไลน์อื่นๆ และการจัดเก็บเอกสารต่างๆ ด้วยการสแกนเป็นไฟล์แทนการถ่ายเอกสาร เป็นต้น จากกิจกรรมต่างๆ ที่ได้กล่าวมา จะทำให้บริษัทฯ สามารถลดการใช้กระดาษเป็นจำนวนมาก รวมถึงการลดการสร้างมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม

การลดการใช้ถุงพลาสติก

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบจากการใช้ถุงพลาสติก เนื่องจากถุงพลาสติกเป็นลักษณะการใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง ไม่ค่อยได้ถูกการนำกลับมาใช้ใหม่ บริษัทฯ จึงเห็นถุงพลาสติกถูกทิ้งทั่วไปตามท้องถนน ในป่า หรือในทะเล การทิ้งถุงพลาสติกอย่างไม่ถูกต้องและไม่เป็นที่เป็นทาง ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเป็นอันมาก รวมถึงคนและสัตว์ ถุงพลาสติกจำนวนมากที่ถูกทิ้งในทะเลและฝังในดินนั้น เป็นการทำลายชีวิตและแหล่งที่อยู่อาศัยของสิ่งมีชีวิตอย่างมากมาย บริษัทฯ จึงขอร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการลดปริมาณการใช้ถุงพลาสติก เพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยทางบริษัทฯ ได้มีนโยบายงดการให้ถุงพลาสติก ในกรณีที่ซื้อสินค้ามูลค่าต่ำกว่า 100 บาท และทุกๆ 100 บาท ลูกค้าจะได้รับถุงฟรีจำนวน 1 ใบ ทางบริษัทฯ ได้เริ่มจัดกิจกรรมนี้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2564 เป็นต้นมา และผลจากการจัดกิจกรรมนี้ตลอดระยะเวลา 7 เดือน ทางบริษัทฯ สามารถลดปริมาณการใช้ถุงพลาสติกไปได้ถึง 2 ล้านใบ ซึ่งเป็นปริมาณที่ค่อนข้างมากและหากยังคงปฏิบัติเช่นนี้ต่อไป ก็จะเป็นการช่วยลดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อมได้เป็นอันมาก



การใช้บรรจุภัณฑ์ในการขนส่งสินค้า ที่ทนทานและสามารถนำกลับมาใช้ใหม่

เนื่องจากทางบริษัทฯ เล็งเห็นถึงปัญหาจากการใช้ลังกระดาษในการขนส่งสินค้า ไม่เพียงแต่เพิ่มปริมาณซากลังบรรจุภัณฑ์ซึ่งทิ้งลงขยะในภายหลัง ไม่สามารถปกป้องสินค้าที่แตกหักได้ง่าย และส่วนใหญ่สามารถใช้ได้เพียงครั้งเดียว ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายลดขยะบรรจุภัณฑ์ที่เกิดจากการขนส่ง โดยใช้กล่องพลาสติกที่ทนทานมากยิ่งขึ้นในการขนส่งสินค้าเนื่องจากกล่องพลาสติกสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ซึ่งไม่ก่อให้เกิดขยะที่กระทบกับสิ่งแวดล้อม สามารถปกป้องสินค้าได้อย่างดี และช่วยลดการใช้ทรัพยากรอย่างสูญเปล่า ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนในการใช้กล่องพลาสติกในการขนส่งสินค้าจากศูนย์กระจายสินค้าไปยังสาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยจะเริ่มใช้งานในไตรมาสแรกของปี 2566



การออกแบบและผลิตสินค้าจากวัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อลดการใช้พลาสติก

บริษัทฯ มีการออกแบบ และนำวัสดุจากฟางข้าวสาลีซึ่งเป็นผลพลอยได้ (By-product) จากผลผลิตทางการเกษตร มาใช้เป็นส่วนหนึ่งในการผลิตสินค้าสำหรับคอลเลกชัน "Organic Wheat Straw" ซึ่งเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า โดยการนำผลพลอยได้ที่เกิดจากกระบวนการผลิตมาใช้ให้เกิดประโยชน์ รวมทั้งสามารถลดปริมาณการใช้พลาสติกได้บางส่วน และรักษาสิ่งแวดล้อมอีกด้วย



การกำจัดของเสียหรือขยะ

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลเสียจากการไม่แยกขยะทำให้ขยะที่สามารถนำมาใช้ใหม่ได้ (Reuse) และขยะที่สามารถนำไปรีไซเคิลได้ (Recycle) ถูกทิ้งไปพร้อมกับขยะเปียกทั้งหลาย ทำให้ไม่ได้ถูกนำกลับมาใช้ประโยชน์ได้อีก หากบริษัทฯ มีการแยกขยะให้ถูกต้อง ผู้ที่จัดการกับขยะจะสามารถนำไปจัดการได้อย่างถูกวิธี ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายให้มีการแยกถึงขยะแต่ละประเภท โดยแบ่งเป็น (1) ขยะเศษอาหาร (2) ขยะทั่วไป และ (3) ขยะรีไซเคิล เพื่อลดการสร้างมลพิษทางอากาศ และสามารถลดภาวะโลกร้อนได้

3.4 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสังคม

3.4.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจด้านความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities : CSR) โดยดำเนินการภายใต้หลักจริยธรรมและการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเคารพสิทธิมนุษยชน การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม มุ่งเน้นสภาพแวดล้อมการทำงานให้พนักงานทุกคนมีความสุขในการทำงาน รวมทั้งผลประโยชน์ของพนักงาน และสังคมเป็นสำคัญ

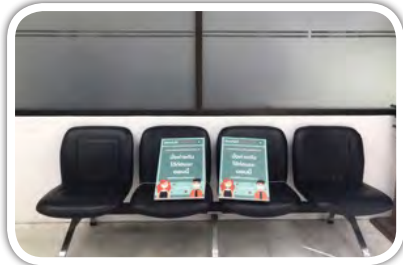
3.4.2 ผลการดำเนินงานด้านสังคม

การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสังคมมีจำนวนทั้งสิ้น 5 ประเด็น โดยมีรายละเอียดดังนี้

ความปลอดภัยของพนักงานและสถานที่ทำงาน

บริษัทฯ ตระหนักถึงการมีสุขภาพอนามัยที่ดีของพนักงาน โดยปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ ที่มีสาเหตุมาจากสภาพแวดล้อมในที่ทำงาน จึงมีการส่งเสริมและสนับสนุนกิจกรรมและการดำเนินงานต่างๆ ด้านความปลอดภัย เพื่อให้บรรลุรอบและวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ทางบริษัทฯ ได้มีการให้ความรู้แก่พนักงานทุกคนในทุกระดับ โดยส่งเสริมให้พนักงานมีสุขภาพอนามัยที่ดีและการปฏิบัติตนที่ถูกต้อง รวมถึงการดูแลสถานที่ทำงานให้ถูกสุขอนามัยและปลอดภัยอยู่เสมอ

ในส่วนของพนักงานทางบริษัทฯ ได้สนับสนุนและช่วยจัดหาให้พนักงานทุกคนได้รับการฉีดวัคซีน เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้กับตนเอง และยังมีการตรวจคัดกรองเชิงรุกให้กับพนักงานทุกคนโดยใช้ชุดตรวจ Rapid Antigen Test เพื่อคัดแยกผู้ติดเชื้อโรค COVID-19 ออกจากกลุ่มไปเข้ารับการรักษาและลดการแพร่กระจายเชื้อไปยังผู้อื่น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในการตรวจหาเชื้อแบบ RT-PCR ตามจริงแต่ไม่เกิน 2,000 บาท เพื่อแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายของพนักงาน

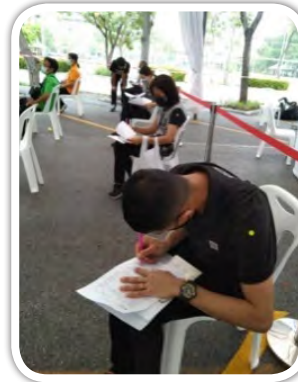


การจ้างงานผู้พิการ

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงคุณค่าความเท่าเทียมกันในสังคม จึงได้มีการส่งเสริมการสรรหาและจ้างงานผู้พิการเพื่อให้มีรายได้เลี้ยงชีพ ตามมาตรา 33 (เป็นการจ้างงาน) และให้การดูแลพนักงานกลุ่มนี้เทียบเท่ากับพนักงานทั่วไป โดยปัจจุบันมีพนักงานที่เป็นผู้พิการอยู่จำนวน 9 คน

กิจกรรมแจกหน้ากากอนามัย

ในช่วงต้นปี 2563 บริษัทฯ ได้เห็นถึงปัญหาการขาดแคลนหน้ากากอนามัย เนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโรค COVID-19 ที่เกิดขึ้นมาอย่างไม่ทันตั้งตัว ทำให้ประชาชนมีความต้องการหน้ากากอนามัยเป็นจำนวนมาก ซึ่งมากกว่ากำลังการผลิตที่ทุกๆ ประเทศสามารถผลิตได้ ก่อให้เกิดปัญหาการขาดแคลนหน้ากากอนามัย บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความปลอดภัยของประชาชนทุกคน จึงได้มีการจัดกิจกรรมแจกหน้ากากอนามัยที่สาขาสยามสแควร์วัน จำนวน 10,000 ชิ้น ห้างเมญ่า จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5,000 ชิ้น และห้างเซ็นทรัล เฟสติวัล จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5,000 ชิ้น เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ปัญหาความขาดแคลนในขณะนั้น



กิจกรรมช่วยเหลือผู้ประสบภัยจังหวัดนครราชสีมา

จากเหตุการณ์กราดยิงในศูนย์การค้า Terminal 21 จังหวัดนครราชสีมา ทำให้มีผู้สูญเสียจากเหตุการณ์ดังกล่าวเป็นจำนวนมาก ทางบริษัทฯ จึงได้จัดกิจกรรมช่วยเหลือและเยียวยาจิตใจครอบครัวผู้สูญเสีย โดยทางบริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นยอดขายในวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2563 และนำเงินที่ได้ไปบริจาคโดยไม่หักค่าใช้จ่าย กิจกรรมดังกล่าวได้ยอดเงินรวมทั้งสิ้น 137,907 บาท และทางบริษัทฯ ได้สมทบเพิ่มอีกจำนวน 62,093 บาท รวมเป็นเงิน 200,000 บาท โดยได้มอบให้แก่วาราชการจังหวัดนครราชสีมา เพื่อส่งมอบให้แก่ครอบครัวผู้สูญเสียต่อไป



สมทบทุนเครื่องช่วยหายใจ

ในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ซึ่งมีผู้ป่วยเป็นจำนวนมากและมีอาการรุนแรง จำเป็นต้องได้รับการรักษาในโรงพยาบาล ปริมาณผู้ป่วยที่เพิ่มขึ้นอย่างทวีคูณในทุกๆ วันจนเกินกำลังของโรงพยาบาล ทำให้อุปกรณ์ทางการแพทย์ไม่เพียงพอต่อการช่วยเหลือผู้ป่วย บริษัทฯ เห็นว่าทุกชีวิตมีความสำคัญ จึงได้ร่วมบริจาคเงินสมทบทุนเพื่อซื้อเครื่องช่วยหายใจกับทางสถาบันประสาทวิทยา เพื่อเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้ป่วยมีชีวิตรอด เพื่อจะได้กลับมาดูแลครอบครัวและทำประโยชน์ให้กับสังคมต่อไป



4. การวิเคราะห์และคำอธิบาย ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

สรุปสาระสำคัญ

สรุปผลการดำเนินงาน	2564	2565	เปลี่ยนแปลง+/-
หน่วย : ล้านบาท			%YoY
รายได้จากการดำเนินงาน	1,255.75	1,890.37	50.5%
กำไรขั้นต้น	677.35	990.95	46.3%
EBITDA	477.20	637.04	33.5%
กำไรสุทธิ	131.27	253.17	92.9%
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	53.9%	52.4%	(1.5%)
อัตรากำไรสุทธิ (%)	10.4%	13.4%	2.9%

หมายเหตุ:

อาจมีการคาดเคลื่อนของตัวเลขเนื่องจากการปัดจุดทศนิยม

ในปี 2565 บริษัทฯ มีการเติบโตของรายได้ที่แข็งแกร่งจากกำลังซื้อที่กลับมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวและการคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดโควิด-19 ทั้งการเปิดประเทศ ห้างสรรพสินค้า โรงเรียน การกลับมาทำงานที่ออฟฟิศ และการกลับมาจัดกิจกรรมรื่นเริงได้หลังจากปิดประเทศมา 2 ปี อีกทั้งจากอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (SSSG) การขยายสาขาและขยายพื้นที่ร้านสาขาสาขาส่งเสริม ตลอดจนการออกสินค้าใหม่ๆ เป็นผลให้ในปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการดำเนินงานรวมเพิ่มขึ้น 634.62 ล้านบาท หรือร้อยละ 50.5 โดยในปี 2566 บริษัทฯ จะยังคงมุ่งเน้นการขยายสาขาโดยมองหาทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโต การพัฒนาสินค้าใหม่ รวมถึงจัดกิจกรรมการตลาด และส่งเสริมการขายในรูปแบบใหม่เพื่อขยายฐานลูกค้า

ผลการดำเนินงานประจำปี 2565

ภาพรวมผลการดำเนินงาน	2564	2565	เปลี่ยนแปลง+/-
หน่วย: ล้านบาท			%YoY
รายได้จากการดำเนินงาน	1,255.75	1,890.37	50.5%
ต้นทุนขาย	(578.40)	(899.42)	55.5%
กำไรขั้นต้น	677.35	990.95	46.3%
รายได้อื่น	8.09	5.52	(31.8%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(432.28)	(569.03)	31.6%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(62.22)	(85.19)	36.9%
กำไร (ขาดทุน) อื่น-สุทธิ	1.18	6.30	433.9%
ต้นทุนทางการเงิน	(25.44)	(26.65)	4.8%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	166.68	321.90	93.1%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(35.41)	(68.73)	94.1%
กำไรสุทธิ	131.27	253.17	92.9%

หมายเหตุ:

อาจมีการคาดเคลื่อนของตัวเลขเนื่องจากการปัดจุดทศนิยม

ภาพรวมธุรกิจรายประเภท

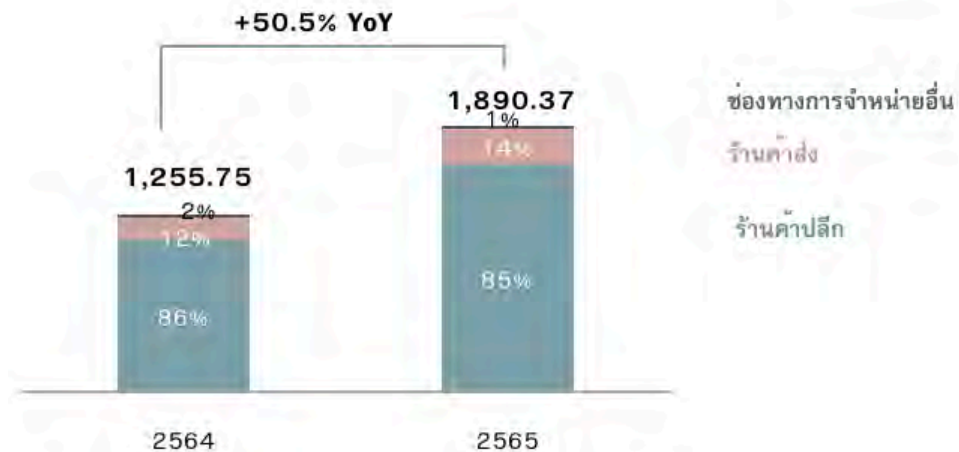
โครงสร้างรายได้	2564	2565	เปลี่ยนแปลง+/-
(หน่วย: ล้านบาท)			%YoY
รายได้จากร้านค้าปลีก	1,080.17	1,613.98	49.4%
รายได้จากร้านค้าส่ง	156.43	260.39	66.4%
รายได้จากช่องทางการจำหน่ายอื่น	19.15	16.00	(16.4%)
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	1,255.75	1,890.37	50.5%
รายได้อื่น	8.09	5.52	(31.8%)
รวมรายได้	1,263.84	1,895.89	50.0%

หมายเหตุ:

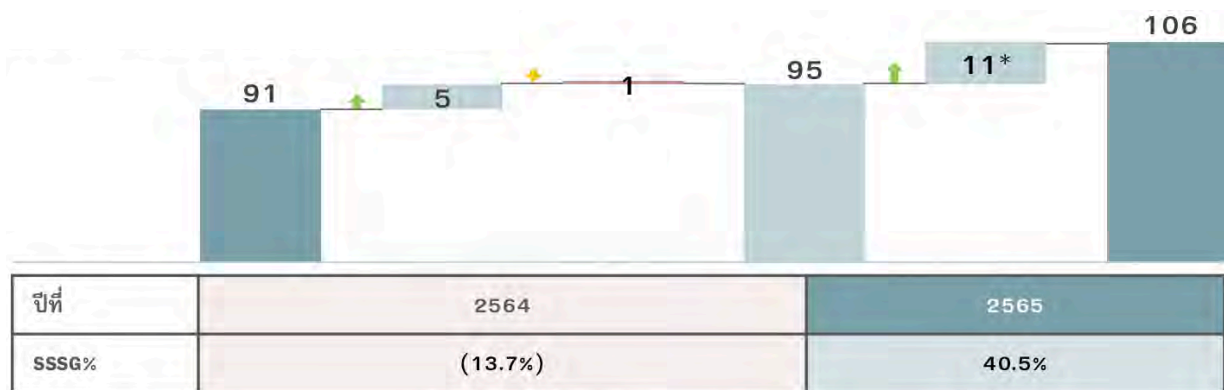
อาจมีการคาดเคลื่อนของตัวเลขเนื่องจากการปัดจุดทศนิยม

1. รายได้จากการดำเนินงาน

หน่วย: ล้านบาท, %



ตารางแสดงจำนวนสาขาของบริษัทฯ



*สาขาจิ้งชิลอนที่ถูกยกเลิกกลับมาเปิดให้บริการในไตรมาส 4 ปี 2565

ในปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการดำเนินงานจำนวน 1,890.37 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 จำนวน 634.62 ล้านบาท หรือร้อยละ 50.5 โดยมีปัจจัยหลักดังต่อไปนี้ :

- **รายได้จากร้านค้าปลีก:** เพิ่มขึ้น 533.81 ล้านบาท หรือร้อยละ 49.4 เนื่องจากอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (SSSG) การเปิดสาขาใหม่เพิ่มขึ้น 10 สาขา และการกลับมาเปิดสาขาจิ้งชิลอนใหม่อีกครั้ง โดยในปี 2564 มี 95 สาขา และในปี 2565 มี 106 สาขา นอกจากนี้ยังได้รับปัจจัยหนุนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจภายหลังการผ่อนปรนมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลต่อการเปิดประเทศ การกลับมาเปิดห้างสรรพสินค้า โรงเรียน ออฟฟิศ และการกลับมาจัดกิจกรรมรื่นเริงต่างๆ เช่น งานฮัลโลวีน งานปีใหม่ที่จะกลับมาจัดกิจกรรมหลังจากที่งดไปในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการเพิ่มสินค้าใหม่ๆ มาจำหน่าย ทั้งแบรนด์ Snoopy และ Sanrio เป็นต้น
- **รายได้จากร้านค้าส่ง:** เพิ่มขึ้น 103.96 ล้านบาท หรือร้อยละ 66.4 เนื่องจากการผ่อนปรนมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 การกลับมาเปิดห้างสรรพสินค้า โรงเรียน และการจัดกิจกรรมรื่นเริง ทั้งงานฮัลโลวีน งานปีใหม่ที่จะกลับมาจัดกิจกรรมหลังจากที่งดไปในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะช่วงปีใหม่ที่มีปริมาณยอดซื้อของกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าส่ง และกลุ่มลูกค้าปลีกที่เพิ่มขึ้นจากการซื้อไปขายต่อหรือซื้อเพื่อเป็นของฝากในช่วงเทศกาล นอกจากนี้ในปี 2565 บริษัทฯ มีการขยายพื้นที่ร้านสาขาสาขาส่งจาก 2 ชั้น เป็น 4 ชั้น เพื่อรองรับลูกค้าได้มากขึ้น
- **รายได้จากช่องทางการจำหน่ายอื่น:** ลดลง 3.15 ล้านบาท หรือร้อยละ 16.4 เนื่องจากการผ่อนปรนมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่กลับมาเลือกซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านมากขึ้น

2. กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

หน่วย: ล้านบาท, %



กำไรขั้นต้น: ในปี 2565 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 990.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 จำนวน 313.60 ล้านบาท หรือร้อยละ 46.3 โดยมีปัจจัยหลักดังต่อไปนี้ :

- กำไรขั้นต้นของร้านค้าปลีก:** เพิ่มขึ้น 280.22 ล้านบาท หรือร้อยละ 46.4 เนื่องจากอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (SSSG) การเปิดสาขาใหม่ รวมถึงความความต้องการซื้อของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นจากการจัดกิจกรรมรีโนเวททั้งเทศกาลฮัลโลวีนและปีใหม่ที่กลับมาจัดในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา ตลอดจนการเปิดโรงเรียนและกลับมาทำงานที่ออฟฟิศ ตลอดจนการเพิ่มสินค้าใหม่ๆ มาจำหน่าย ทั้งแบรนด์ Snoopy และ Sanrio เป็นต้น
- กำไรขั้นต้นของร้านค้าส่ง:** เพิ่มขึ้น 35.31 ล้านบาท หรือร้อยละ 56.1 เนื่องจากปริมาณยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการจัดกิจกรรมรีโนเวททั้งเทศกาลฮัลโลวีนและปีใหม่ที่กลับมาจัดในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะช่วงปีใหม่ที่มีปริมาณยอดขายของกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าส่งและกลุ่มลูกค้าปลีกที่เพิ่มขึ้นจากการซื้อไปขายต่อหรือซื้อเพื่อเป็นของฝากในช่วงเทศกาล รวมถึงการขยายพื้นที่ร้านสาขาสาขาส่งทำให้รองรับลูกค้าได้มากขึ้น
- กำไรขั้นต้นของช่องทางการจำหน่ายอื่น:** ลดลง 1.93 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.0 เนื่องจากการผ่อนปรนมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่กลับมาเลือกซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านมากขึ้น

อัตรากำไรขั้นต้น: อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 52.4 ปรับตัวลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 53.9 ในปี 2564 โดยมีปัจจัยหลักจากต้นทุนขายที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากสัดส่วนการซื้อสินค้าจากต่างประเทศลดลง ประกอบกับอัตราแลกเปลี่ยนของเงินบาทที่อ่อนค่าเมื่อเทียบกับสกุลเงินหยวน (RMB)

4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

หน่วย: ล้านบาท, %

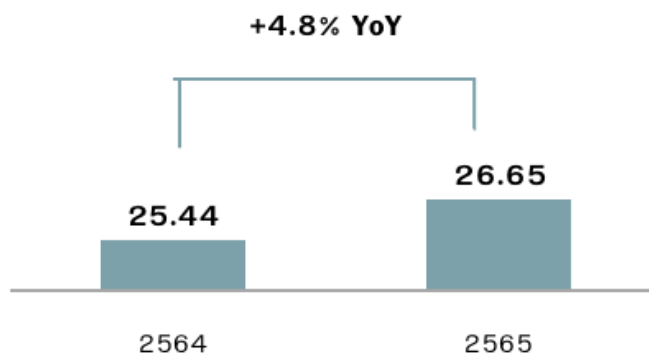


ค่าใช้จ่ายในการบริหาร: ในปี 2565 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 85.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 จำนวน 22.97 ล้านบาท หรือร้อยละ 36.9 โดยมีปัจจัยหลักจากค่าบริการในการจัดทำรายงานการวิจัยทางการตลาด ค่าบริการที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานจดทะเบียนเพื่อซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เป็นครั้งแรก (IPO)

อัตราค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม: อัตราค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมอยู่ที่ร้อยละ 4.5 ปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 4.9 ในปี 2564 โดยมีปัจจัยหลักจากรายได้รวมที่เพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่มากกว่าการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการบริหาร อันเป็นผลมาจากความสามารถในการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพของบริษัทฯ

5. ต้นทุนทางการเงิน

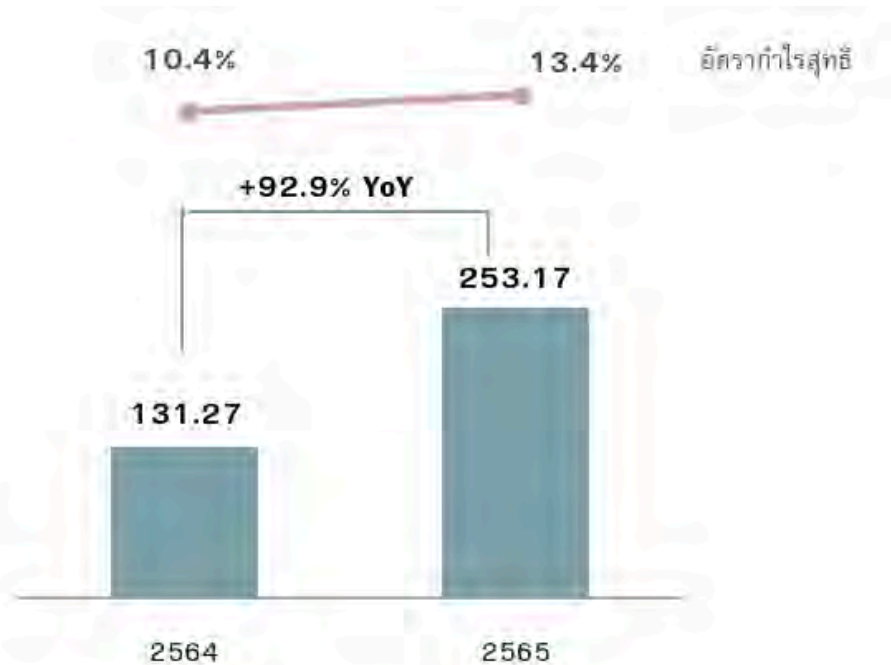
หน่วย: ล้านบาท, %



ในปี 2565 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินจำนวน 26.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 จำนวน 1.21 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.8 โดยมีปัจจัยหลักจากการรับรู้ดอกเบี้ยจ่ายตามหนี้สินดอกเบี้ยสัญญาเช่าที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากมีสัญญาเช่าใหม่ตามจำนวนสาขาที่เปิดใหม่ในระหว่างงวด และการขยายพื้นที่ร้านสาขาสาขาส่ง ในเดือนกรกฎาคม ปี 2565 และการชำระดอกเบี้ยเงินกู้ยืมให้แก่สถาบันการเงิน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ไม่มีเงินกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ย

6. กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

หน่วย: ล้านบาท, %

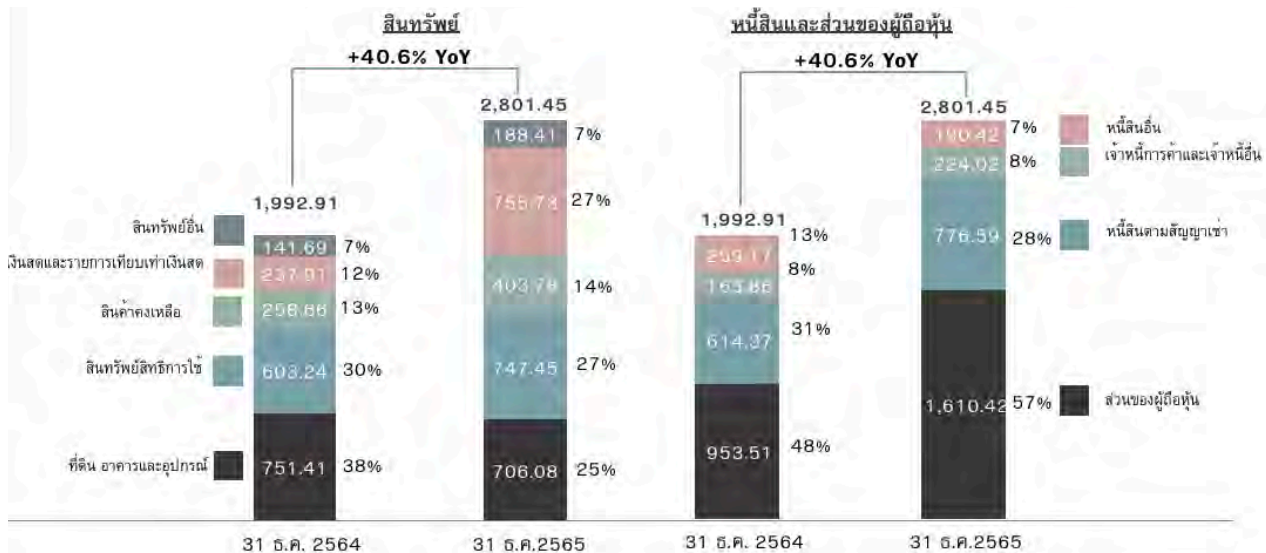


กำไรสุทธิ: ในปี 2565 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 253.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 จำนวน 121.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 92.9 โดยมีปัจจัยหลักจากการเติบโตของรายได้จากร้านค้าปลีกและร้านค้าส่ง เนื่องจากอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (SSSG) การเปิดสาขาใหม่ และการขยายพื้นที่ร้านสาขาสำเพ็งทำให้รองรับลูกค้าได้มากขึ้น ตลอดจนการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจและการเปิดประเทศทำให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาในประเทศมากขึ้น รวมถึงลูกค้ากลุ่มนักเรียนและพนักงานออฟฟิศที่เพิ่มขึ้นจากการผ่อนปรนมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดโควิด-19 ส่งผลให้กำลังซื้อและกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ เพิ่มขึ้นตามลำดับ

อัตรากำไรสุทธิ: อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 13.4 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 10.4 ในปี 2564 โดยมีปัจจัยหลักจากการเติบโตของรายได้จากร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งที่เพิ่มขึ้นตามความต้องการซื้อที่เพิ่มขึ้นจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจและการเปิดประเทศซึ่งส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ เพิ่มขึ้น และความสามารถในการบริหารต้นทุนของบริษัทฯ ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

งบแสดงฐานะทางการเงิน

หน่วย: ล้านบาท, %



สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 2,801.45 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 808.54 ล้านบาท หรือร้อยละ 40.6 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้ :

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** เพิ่มขึ้น 517.82 ล้านบาท เนื่องจากได้รับเงินจากการระดมทุนโดยเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)
- **สินค้าคงเหลือ:** เพิ่มขึ้น 145.12 ล้านบาท เนื่องจากการสำรองสินค้าสำหรับการขายในอนาคตตามการเติบโตของยอดขาย
- **สินทรัพย์สิทธิการเช่า:** เพิ่มขึ้น 144.21 ล้านบาท เนื่องจากการขยายพื้นที่ร้านค้าสาขาสาขาส่งและการเพิ่มขึ้นของสาขาใหม่

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 1,191.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 151.64 ล้านบาท หรือร้อยละ 14.6 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้ :

- **เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น:** เพิ่มขึ้น 58.16 ล้านบาท เนื่องจากการสำรองสินค้าคงคลังสำหรับรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในช่วงเทศกาลปีใหม่
- **หนี้สินตามสัญญาเช่า:** เพิ่มขึ้น 162.22 ล้านบาท เนื่องจากการขยายพื้นที่ร้านค้าสาขาสาขาส่งและการเพิ่มขึ้นของสาขาใหม่

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 1,610.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 656.91 ล้านบาท หรือร้อยละ 68.9 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยมีปัจจัยจากการระดมทุนโดยเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ประกอบกับผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของบริษัทฯ

5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

5.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงาน	: 26/18 หมู่ 10 แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพมหานคร 10150
โทรศัพท์	: 02-891-3088
โทรสาร	: 02-891-3891
เว็บไซต์	: www.moshimoshi.co.th

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์: 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอเอส จำกัด 179/74-80 อาคารบางกอกชิตตีทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวง ทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์: 02-844-1000 โทรสาร: 02-286-5050
ผู้ตรวจสอบภายใน	: บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมนิติ จำกัด 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 5 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800 โทรศัพท์: 02-596-0500 โทรสาร: 02-596-0539
ที่ปรึกษากฎหมาย	: บริษัท ลอว์ ทิเอสที จำกัด 11/445-446 ซอยรามคำแหง 44 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 โทรศัพท์: 02-370-4618 โทรสาร: 02-370-4619

5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

5.2.1 กฎหมายและข้อกำหนดที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ โดยกฎหมายและกฎเกณฑ์สำคัญในประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ มีดังนี้

5.2.1.1 กฎหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม พ.ศ. 2511 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) มีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมบางชนิดให้มีคุณภาพและคุณลักษณะที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดความปลอดภัย และป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดแก่ประชาชนจากการอุปโภคผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ทั้งนี้ เครื่องหมายมาตรฐานภายใต้พระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวแบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1) เครื่องหมายมาตรฐานทั่วไป เป็นเครื่องหมายรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่มีประกาศกำหนดมาตรฐานไว้ โดยผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่มีมาตรฐานเป็นไปตามที่ประกาศกำหนดสามารถยื่นคำขออนุญาตแสดงเครื่องหมายได้ตามความสมัครใจ

2) เครื่องหมายมาตรฐานบังคับ เป็นเครื่องหมายรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมบางชนิดที่ผู้ผลิต และผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มีหน้าที่ต้องผลิตผลิตภัณฑ์และนำเข้าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะตามมาตรฐานที่ประกาศกำหนด โดยผู้ผลิตและผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะต้องได้รับอนุญาตให้ผลิตหรือนำเข้าผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงสามารถแสดงเครื่องหมายมาตรฐานบังคับกับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมนั้นได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าที่ต้องได้รับอนุญาตตามมาตรฐานบังคับ เช่น ของเล่น แบตเตอรี่สำรองไฟฟ้าสำหรับการใช้งานแบบพกพา และภาชนะและเครื่องใช้พลาสติกสำหรับอาหาร เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้มีกระบวนการตรวจสอบการได้รับใบรับรองมาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดของผู้ผลิต และ/หรือผู้จำหน่ายสินค้าก่อนการสั่งซื้อ และ/หรือว่าจ้างผลิตเพื่อจำหน่ายในร้านค้าของบริษัทฯ

5.2.1.2 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาหาร

พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมคุณภาพของอาหารเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยมีการกำหนดคุณภาพหรือมาตรฐานของอาหาร ทั้งที่เป็นอาหารควบคุมเฉพาะหรือไม่ใช่อาหารควบคุมเฉพาะ อีกทั้งยังมีการกำหนดให้ผู้ที่จะตั้งโรงงานผลิตอาหารเพื่อจำหน่ายและนำเข้าอาหารเพื่อจำหน่ายต้องได้รับใบอนุญาตก่อนการดำเนินการดังกล่าวด้วย ในกรณีที่อาหารที่ผลิตหรือนำเข้าเป็นอาหารควบคุมเฉพาะอาหารที่กำหนดคุณภาพหรือมาตรฐาน อาหารที่รัฐมนตรีประกาศให้เป็นอาหารที่ต้องมีฉลาก หรือเป็นอาหารจำพวกอื่นที่ผ่านการตรวจสอบมาตรฐานสถานที่ผลิตหรือสถานที่นำเข้าแล้วต้องดำเนินการขอรับเลขสารบบอาหารให้ถูกต้องครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยากำหนด นอกจากนี้หากอาหารที่จะผลิตหรือนำเข้าเป็นอาหารควบคุมเฉพาะ ผู้ผลิตหรือผู้นำเข้ามีหน้าที่ต้องนำตัวรับอาหารมาขอขึ้นทะเบียนก่อนการผลิตหรือนำเข้า (แล้วแต่กรณี)

บริษัทฯ ในฐานะผู้จำหน่ายอาหารต้องใช้ความระมัดระวังไม่นำอาหารไม่บริสุทธิ์ อาหารปลอม อาหารที่ผิดมาตรฐาน หรืออาหารอื่นที่รัฐมนตรีกำหนดมาจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้มีกระบวนการตรวจสอบการได้รับใบอนุญาตขอขึ้นทะเบียนตัวรับอาหาร และขอรับเลขสารบบอาหารตามที่กฎหมายกำหนดของผู้ผลิต และ/หรือผู้จำหน่ายสินค้าก่อนการสั่งซื้อ และ/หรือว่าจ้างผลิตเพื่อจำหน่ายในร้านค้าของบริษัทฯ

5.2.1.3 กฎหมายเกี่ยวกับเครื่องสำอาง

พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมคุณภาพของเครื่องสำอางเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยจะมีการกำหนดให้ผู้ที่จะผลิตเครื่องสำอางเพื่อจำหน่าย ผู้นำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่าย และผู้รับจ้างผลิตเครื่องสำอาง มีหน้าที่ต้องจดทะเบียนรายละเอียดของเครื่องสำอาง และจะดำเนินการผลิตหรือนำเข้า (แล้วแต่กรณี) ได้ต่อเมื่อได้รับใบจดทะเบียนแล้ว

บริษัทฯ ในฐานะผู้จำหน่ายเครื่องสำอางมีหน้าที่ต้องใช้ความระมัดระวังไม่นำเครื่องสำอางที่ไม่ปลอดภัยในการใช้ เครื่องสำอางปลอม เครื่องสำอางผิดมาตรฐาน เครื่องสำอางที่รัฐมนตรีประกาศห้าม และเครื่องสำอางที่ถูกสั่งเพิกถอนใบรับจดทะเบียนมาจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้มีกระบวนการตรวจสอบการจดทะเบียนรายละเอียดของเครื่องสำอางให้ถูกต้องครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนดของผู้ผลิต และ/หรือผู้จำหน่ายสินค้าก่อนการสั่งซื้อ และ/หรือว่าจ้างผลิตเพื่อจำหน่ายในร้านค้าของบริษัทฯ

5.2.1.4 กฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าไม่ปลอดภัย

พระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 มีวัตถุประสงค์เพื่อเยียวยาผู้ที่ได้รับความเสียหายจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย โดยกำหนดให้ผู้ประกอบการ ซึ่งหมายความถึง ผู้ผลิตหรือผู้ว่าจ้างให้ผลิต ผู้นำเข้า และผู้ขายสินค้า โดยผู้ขายสินค้าจะต้องรับผิดชอบกรณีที่ผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างผลิต หรือผู้นำเข้าได้ โดยผู้ที่ต้องรับผิดชอบในความเสียหายอันเกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยจะต้องรับผิดชอบในความเสียหายไม่ว่าความเสียหายนั้นจะเกิดจากการกระทำโดยจงใจหรือประมาทเลินเล่อ ทั้งนี้ สินค้าที่ไม่ปลอดภัย หมายถึงสินค้าที่ก่อหรืออาจก่อให้เกิดความเสียหายขึ้นได้ ไม่ว่าจะเป็นเพราะความบกพร่องในการผลิตหรือการออกแบบ หรือไม่ได้กำหนดวิธีใช้วิธีเก็บรักษา คำเตือน หรือข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า หรือกำหนดไว้แต่ไม่ถูกต้องหรือไม่ชัดเจนตามสมควร โดยตามกฎหมายฉบับนี้ผู้ที่ได้รับความเสียหายเพียงพิสูจน์ว่าตนได้รับความเสียหายจากสินค้า และการใช้หรือการเก็บรักษาสินค้านั้นเป็นไปตามปกติธรรมดา โดยไม่ต้องพิสูจน์ว่าความเสียหายเกิดจากการกระทำของผู้ประกอบการ

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการไม่ต้องรับผิดชอบในความเสียหายอันเกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยหากพิสูจน์ได้ว่า (1) สินค้านั้นมีได้เป็นสินค้าที่ไม่ปลอดภัย (2) ผู้เสียหายได้รู้อยู่แล้วว่าสินค้านั้นเป็นสินค้าที่ไม่ปลอดภัย หรือ (3) ความเสียหายเกิดขึ้นจากการใช้หรือการเก็บรักษาสินค้าไม่ถูกต้องตามวิธีใช้ วิธีเก็บรักษา คำเตือน หรือข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ผู้ประกอบการได้กำหนดไว้อย่างถูกต้องและชัดเจนตามสมควรแล้ว

5.2.1.5 กฎหมายเกี่ยวกับสาธารณสุข

พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) มีวัตถุประสงค์เพื่อดูแลสุขภาพอนามัยของประชาชน โดยมีการกำหนดควบคุมดูแลในเรื่องสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของประชาชน อาทิเช่น การจัดตั้งตลาด ตลอดจนสถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่เสิร์ฟอาหาร การจัดการสิ่งปฏิกูลและมูลฝอย และการประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เป็นต้น โดยบริษัทฯ มีการเก็บสะสมเพื่อจะจำหน่ายอาหารที่แปรูปมาจากพืช ซึ่งเข้าข่ายเป็นการประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ จึงต้องได้รับใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อนการดำเนินการ

บริษัทฯ จัดให้มีใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจเพื่อเก็บสะสมและขายสินค้าของบริษัทฯ ได้แก่ ใบรับจดทะเบียนนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่าย และใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เป็นต้น ทั้งนี้ โปรดพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจในเอกสารแนบ 3 “ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน”

5.2.2 สรุปสาระสำคัญของสัญญาที่สำคัญ

บริษัทฯ จัดทำสรุปข้อสัญญาจากสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ หรือที่มีผลกระทบกับธุรกิจของบริษัทฯ โดยสังเขป รายละเอียดต่อไปนี้มีจุดมุ่งหมายเป็นการให้ข้อมูลเท่านั้น และไม่ถือว่าเป็นสัญญาหรือข้อตกลงที่มีผลผูกพันหรือสมบูรณ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.2.2.1 สัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการกับบุคคลภายนอก

บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่และบริการเพื่อใช้เป็นที่ตั้งร้านค้าของบริษัทฯ กับบุคคลภายนอก ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ สัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการที่มีลักษณะการคิดค่าเช่าและค่าบริการในอัตราคงที่เป็นรายเดือน และสัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการที่มีลักษณะการคิดค่าเช่าและค่าบริการโดยอ้างอิงจากผลประกอบการของร้านค้าของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

สัญญาเช่าพื้นที่	
คู่สัญญา	คู่ค้า (“ผู้ให้เช่า”) และบริษัทฯ (“ผู้เช่า”)
ระยะเวลาของสัญญา	มีระยะเวลาการเช่าส่วนใหญ่ 1-3 ปี โดยหากผู้เช่าต้องการต่ออายุสัญญา ผู้เช่าต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 2 - 6 เดือน ก่อนครบกำหนดอายุสัญญาเช่า (แล้วแต่สัญญา) ตามเงื่อนไขที่จะตกลงกันต่อไป
อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>กรณีสัญญาแบบกำหนดค่าเช่าคงที่</u> ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนโดยชำระล่วงหน้าตามวันที่กำหนด ● <u>กรณีสัญญาแบบกำหนดค่าเช่าตามผลประกอบการของผู้เช่า</u> ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าแปรผันตามรายได้ของผู้เช่าตามอัตราที่ตกลงกัน โดยชำระเป็นรายเดือน
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้เช่าตกลงวางเงินประกันการเช่า โดยผู้ให้เช่าจะคืนเงินประกันดังกล่าวให้แก่ผู้เช่าโดยไม่มีดอกเบี้ยภายใน 60 วันนับจากวันครบกำหนดสัญญาเช่าและไม่มีการต่อสัญญาเช่ากันต่อไปอีก ● ผู้เช่าตกลงเป็นผู้รับผิดชอบชำระภาษีโรงเรือน ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง อาคารเสตมป์ และภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับสัญญานี้ตลอดอายุสัญญาเช่า ● ผู้เช่าตกลงจะไม่โอนสิทธิและหน้าที่ หรือนำสถานที่เช่าไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงหรือยินยอมให้บุคคลอื่นเข้าไปใช้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน ● ผู้เช่าจะต้องจัดทำประกันวินาศภัยและอัคคีภัยเพิ่มเติมอันเนื่องมาจากเหตุภายในสถานที่เช่า ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้เช่าเองตลอดอายุสัญญาเช่า เพื่อคุ้มครองความเสียหาย เช่น ทรัพย์สินของผู้เช่าในสถานที่เช่า ความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นแก่ชีวิต ทรัพย์สินของผู้ให้เช่าและผู้เช่ารายอื่น หรือบุคคลภายนอก ● ในการตกแต่งสถานที่เช่า การแก้ไข เปลี่ยนแปลงหรือต่อเติมสถานที่เช่า ผู้เช่าจะต้องยื่นแบบแปลนรายละเอียดในการตกแต่งและงานระบบต่างๆ เพื่อให้ผู้ให้เช่าตรวจพิจารณาอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน และผู้เช่าจะต้องทำการตกแต่งสถานที่เช่าด้วยค่าใช้จ่ายของผู้เช่าเองทั้งสิ้น

การสิ้นสุดของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ๑ ถ้าคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญา หรือไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อหนึ่งข้อใดและคู่สัญญาอีกฝ่ายได้แจ้งคู่สัญญาฝ่ายที่ผิดสัญญาให้ดำเนินการแก้ไขให้ถูกต้องภายในระยะเวลาที่กำหนด หากคู่สัญญาที่ผิดสัญญาเพิกเฉยหรือไม่ดำเนินการแก้ไข คู่สัญญาอีกฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญา ๑ กรณีเกิดอัคคีภัยหรือวินาศภัยอื่น ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหาย หรือสูญหายต่อทรัพย์สินที่เช่า หรือกรณีที่หน่วยงานราชการเวนคืนทรัพย์สินที่เช่า หรือเหตุการณ์อื่นใด ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที ๑ หากผู้เช่ามีความประสงค์ยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรตามระยะเวลาที่กำหนดในแต่ละสัญญา
--------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

สัญญาบริการ	
คู่สัญญา	ลูกค้า (“ผู้ให้บริการ”) และบริษัทฯ (“ผู้รับบริการ”)
ระยะเวลาของสัญญา	ระยะเวลาการให้บริการจะมีกำหนดเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดเท่ากับระยะเวลาของการเช่าตามสัญญาเช่า
ขอบเขตในการบริการ	ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ได้แก่ ระบบไอเย็นปรับอากาศในบริเวณสถานที่เช่า ระบบไฟฟ้า ระบบป้องกันภัยหรืออัคคีภัย และบริการอื่นๆ ซึ่งผู้ให้บริการและผู้รับบริการจะตกลงกันเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นกรณีๆ ไป
อัตราค่าตอบแทน	<ul style="list-style-type: none"> ๑ กรณีสัญญาแบบกำหนดค่าบริการคงที่ ผู้รับบริการตกลงชำระค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระล่วงหน้าตามวันที่กำหนด ๑ กรณีสัญญาแบบกำหนดค่าบริการตามผลประกอบการของผู้รับบริการ ผู้รับบริการชำระค่าบริการแปรผันตามรายได้ของผู้รับบริการตามอัตราที่ตกลงกัน (ถ้ามี) โดยชำระเป็นรายเดือนภายหลังได้รับใบแจ้งหนี้ค่าบริการ
การสิ้นสุดของสัญญา	หากผู้รับบริการปฏิบัติผิดข้อกำหนดข้อหนึ่งข้อใดของสัญญาบริการ และไม่ได้แก้ไขให้ถูกต้องภายในระยะเวลาดังกำหนดนับแต่มีหนังสือบอกกล่าวจากผู้ให้บริการ ผู้ให้บริการมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

5.2.2.2 สัญญาเช่ากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อเป็นที่ตั้งร้าน Moshi Moshi สาขาสาเพ็ง กับบริษัท อีเฮงฮวด จำกัด (“อีเฮงฮวด”) โดยสัญญาเช่าพื้นที่มีลักษณะชำระค่าเช่าคงที่เป็นรายเดือน ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

คู่สัญญา	อีเฮงฮวด ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ (“ผู้ให้เช่า”) และบริษัทฯ (“ผู้เช่า”)
ระยะเวลาของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2565 – 28 กุมภาพันธ์ 2568 ทั้งนี้ ผู้ให้เช่าให้คำมั่นสัญญาว่าจะให้ผู้เช่าต่อสัญญาได้อีกไม่เกิน 6 คราว คราวละ 3 ปี ภายหลังครบกำหนดสัญญาเช่า โดยผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ให้แก่ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่าไม่น้อยกว่า 90 วัน โดยอัตราค่าเช่าใหม่เป็นไปตามที่กำหนดในสัญญา
อัตราค่าตอบแทน	ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าคงที่เป็นรายเดือนโดยชำระล่วงหน้าภายในวันที่กำหนด
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าตกลงวางเงินประกันการเช่า โดยผู้ให้เช่าจะคืนเงินประกันดังกล่าวให้แก่ผู้เช่าโดยไม่มีดอกเบี้ยเมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าและผู้เช่ามิได้ค้างชำระค่าเช่าหรือค่าใช้จ่ายอื่นใดกับผู้ให้เช่า ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้เช่ามีสิทธิต่อเติม ดัดแปลง ปรับปรุง ซ่อมแซม และ/หรือตกแต่งทรัพย์สินที่เช่าได้ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้เช่าเอง โดยต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน ทั้งนี้ ให้ส่วนที่เพิ่มเติมจากทรัพย์สินที่เช่าดังกล่าวเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้เช่าตลอดระยะเวลาเช่า รวมถึงระยะเวลาเช่าที่ต่ออายุออกไป (ถ้ามี) และผู้เช่าจะต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซมทรัพย์สินที่เช่าและส่วนที่เพิ่มเติมดังกล่าวให้อยู่ในสภาพเรียบร้อยใช้การได้ดีตลอดระยะเวลาเช่า เมื่อสัญญาสิ้นสุดลง ผู้เช่าและผู้ให้เช่าตกลงให้กรรมสิทธิ์ของสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงส่วนที่ได้มีการซ่อมแซม ดัดแปลง และ/หรือต่อเติมซึ่งผู้เช่าได้กระทำลงตกเป็นของผู้ให้เช่า หากผู้ให้เช่าประสงค์จะขายทรัพย์สินที่เช่าให้กับบุคคลอื่น ผู้ให้เช่าต้องให้สิทธิผู้เช่าในการซื้อทรัพย์สินที่เช่าก่อนบุคคลอื่นในราคาและเงื่อนไขที่เทียบเท่าหรือไม่ด้อยไปกว่าราคา และเงื่อนไขที่เสนอโดยบุคคลอื่น (หากมี) ทั้งนี้ หากผู้เช่าปฏิเสธการซื้อทรัพย์สินที่เช่าดังกล่าวหรือไม่ตอบรับการซื้อ ทรัพย์สินที่เช่าดังกล่าวภายใน 90 (เก้าสิบ) วันนับจากวันที่ผู้ให้เช่าแจ้งความประสงค์ที่จะขายทรัพย์สินที่เช่าให้ผู้เช่าทราบ ผู้ให้เช่าจึงจะสามารถนำทรัพย์สินที่เช่าดังกล่าว ไปเสนอขายให้กับบุคคลอื่นได้ในราคาและเงื่อนไขที่เทียบเท่าหรือไม่ด้อยไปกว่าราคาและเงื่อนไขที่ได้เสนอให้กับผู้เช่า การขายหรือโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินจะไม่มีผลทำให้ผู้เช่าเสื่อมเสียสิทธิจากการเช่าตามสัญญาฉบับนี้ ผู้เช่าจะไม่ละทิ้งทรัพย์สินที่เช่า หรือนำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วนออกให้เช่าช่วง หรือโอนสิทธิการเช่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วนในทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บุคคลอื่น หรือยินยอมให้บุคคลอื่นเช่าประกอบการค้าในทรัพย์สินที่เช่า หรือเข้าร่วมเป็นหุ้นส่วนกับผู้อื่นโดยมีเจตนาให้ผู้อื่นเช่าประกอบการค้าในทรัพย์สินที่เช่า หรือมอบหมายให้ผู้อื่นดำเนินการค้าแทนผู้เช่าในทรัพย์สินที่เช่า เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้จัดทำประกันอัคคีภัยในทรัพย์สินที่เช่า ทั้งนี้ ผู้เช่าจะทำการประกันอัคคีภัยในทรัพย์สินของตนภายในบริเวณทรัพย์สินที่เช่า

การสิ้นสุดของสัญญา	<ul style="list-style-type: none">เมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงใดๆ ที่ระบุไว้ในสัญญา รวมถึงการผิดนัดไม่ชำระค่าเช่า และ/หรือเงินอื่นใดภายใต้สัญญา และไม่ปฏิบัติให้ถูกต้องภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้งถึงเหตุแห่งการผิดสัญญาดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งที่มีได้ผิดสัญญากรณีเกิดอัคคีภัยซึ่งก่อให้เกิดความเสียหาย หรือสูญหายต่อทรัพย์สินที่เช่า หรือกรณีที่หน่วยงานราชการเวนคืนทรัพย์สินที่เช่า เป็นต้นหากผู้เช่ามีความประสงค์ยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนเลิกสัญญา
--------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5.2.2.3 สัญญานำเข้าสินค้าและจัดหาสินค้า (Agency Agreement)

บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญานำเข้าและจัดหาสินค้ากับ Yiwu Yunan Import and Export Co., Ltd. ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

คู่สัญญา	Yiwu Yunan Import and Export Co., Ltd. (“ตัวแทน”) และบริษัทฯ
ระยะเวลาของสัญญา	ระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 – 31 ธันวาคม 2565
อัตราค่าตอบแทน	อัตราร้อยละตามที่ตกลงกันของยอดชำระราคาสินค้าที่ซื้อโดยบริษัทฯ
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none">ตัวแทนมีหน้าที่ช่วยจัดหา Supplier และโรงงานผู้ผลิตใหม่ รวบรวมสินค้าตามที่บริษัทฯ ร้องขอ รวมทั้งตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของสินค้า โดยค่าใช้จ่ายของตัวแทนในการดำเนินการดังกล่าวตัวแทนต้องทำหน้าที่รวบรวมสินค้าไว้ที่คลังสินค้าของตัวแทนพร้อมตรวจสอบคุณภาพและปริมาณว่าผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้ตัวแทนต้องดำเนินการจัดการขนส่งภายในประเทศของตัวแทนเองเพื่อส่งออกให้กับบริษัทฯ ต่อไป ด้วยค่าใช้จ่ายของตัวแทนในการดำเนินการดังกล่าวตัวแทนต้องจัดเตรียมเอกสารสำหรับการส่งออกสินค้า และดำเนินการจองและจัดการขนส่งทางเรือเมื่อบริษัทฯ ร้องขอตัวแทนจะใช้ความพยายามอย่างดีที่สุดในการปกป้องและป้องกันบริษัทฯ จากการเรียกร้อง ฟ้องร้อง หรือดำเนินการเพื่อสร้างความเสียหายต่อทรัพย์สินหรือบุคคลซึ่งบุคคลภายนอกอาจได้รับความเสียหายจากหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นกับการดำเนินการหรือธุรกิจของตัวแทน
การสิ้นสุดของสัญญา	<p>สัญญานี้อาจถูกยกเลิกโดยการบอกกล่าวล่วงหน้า 30 วันเป็นลายลักษณ์อักษรโดย บริษัทฯ ต่อตัวแทนเมื่อเกิดเหตุการณ์อย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none">ตัวแทนล้มละลายหากตัวแทนทำการประณอมหนี้หรือทำข้อตกลงกับเจ้าหนี้ของตนหากตัวแทนได้รับความเดือดร้อนหรือผลกระทบของสินค้านั้นหากตัวแทนกระทำการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามหรือปฏิบัติตามข้อตกลงใดๆ หรือเงื่อนไขที่มีอยู่ในสัญญาและไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ภายใน 30 วันหากมีเหตุการณ์ใดเกิดขึ้นซึ่งในความเห็นของบริษัทฯ มีเหตุให้เชื่อได้ว่าตัวแทนอาจไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันของตนได้ภายใต้ข้อตกลงนี้บริษัทฯ มีสิทธิที่จะยุติข้อตกลงนี้ได้ตลอดเวลาโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังตัวแทน

5.2.2.4 สัญญาบริการขนส่งสินค้า

บริษัทฯ ได้เข้าทำกับสัญญาบริการขนส่งสินค้ากับบุคคลและนิติบุคคลหลายรายในฐานะผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

คู่สัญญา	ผู้รับจ้างขนส่ง (“ผู้รับจ้าง”) และบริษัทฯ (“ผู้ว่าจ้าง”)
ระยะเวลาของสัญญา	ระยะเวลาของสัญญาส่วนใหญ่ 1-3 ปี (แล้วแต่สัญญา)
อัตราค่าตอบแทน	อัตราค่าบริการเป็นรายกล่องหรือเป็นรายเที่ยวตามเส้นทาง (แล้วแต่สัญญา)
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างจะต้องขนส่งสินค้าให้แก่ผู้รับสินค้าหรือตัวแทนของผู้รับสินค้าตามชื่อและสถานที่ซึ่งระบุไว้ในใบขนส่งสินค้าเท่านั้น ผู้รับจ้าง และผู้ว่าจ้างมีสิทธิปรับราคาค่าขนส่งตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญา โดยได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ผู้รับจ้างจะขนส่งสินค้าของผู้ว่าจ้างแต่เพียงผู้เดียว โดยไม่ขนส่งสินค้าของผู้ว่าจ้างร่วมกับสินค้าของบุคคลอื่น และผู้รับจ้างไม่รับขนส่งสินค้าอันเป็นสินค้าผิดกฎหมาย ผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีประกันภัยรถยนต์ตามเงื่อนไขที่กำหนด และเอาประกันภัยตามกฎหมายว่าด้วยผู้ประสบภัยจากรถอย่างต่อเนื่องตลอดอายุสัญญา โดยค่าใช้จ่ายเป็นของผู้รับจ้าง กรณีผู้ว่าจ้างชำระเงินค่าขนส่งล่าช้าไม่ตรงตามที่กำหนด ผู้ว่าจ้างต้องชำระค่าธรรมเนียมล่าช้าในอัตราที่กำหนดให้แก่ผู้รับจ้าง
การสิ้นสุดของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> กรณีผู้ว่าจ้างไม่ชำระค่าขนส่งภายในระยะเวลาที่กำหนด ผู้รับจ้างมีสิทธิหยุดการขนส่งไว้ชั่วคราวจนกว่าจะได้รับชำระค่าขนส่งที่ค้างทั้งหมด และผู้รับจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาจ้างนี้ได้ โดยไม่ต้องบอกกล่าวล่วงหน้า คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาต่อกันได้ตลอดเวลา โดยการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้า 30 - 90 วัน (แล้วแต่สัญญา) หากมีเหตุการณ์หรือความเสียหายใดๆ เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการที่ผู้รับจ้าง และ/หรือ พนักงานขับรถของผู้รับจ้างไม่มีใบอนุญาต หรือมีแต่ไม่ได้ต่ออายุใบอนุญาต หรือเหตุอื่นใด ผู้รับจ้างจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายทั้งหมด และผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที คู่สัญญาอีกฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ได้ทันทีโดยแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร หากเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่ง ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> มีภาระผูกพันใดๆ เกิดขึ้น หรือได้มีการแต่งตั้งเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ เพื่อจัดการทรัพย์สินของคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งทำข้อตกลงใดๆ โดยตรงกับพนักงานของคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเข้าสู่กระบวนการชำระบัญชี หรือ คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเลิก หรือขู่ว่าจะเลิกการดำเนินกิจการ

5.2.2.5 สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิตัวการ์ตูน (Licensing Agreement)

บริษัทฯ ได้เข้าทำกับสัญญาอนุญาตให้สิทธิตัวการ์ตูนกับผู้ให้ลิขสิทธิ์ชั้นนำหลายราย เพื่อการผลิต และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในแต่ละสัญญาภายในประเทศไทย ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

คู่สัญญา	เครือ Disney เครือ Warner Bros เครือ Peanuts Worldwide และเครือ Sanrio (“ผู้ให้ลิขสิทธิ์”) และบริษัทฯ (“ผู้รับอนุญาต”)
วัตถุประสงค์ของสัญญา	บริษัทฯ ในฐานะผู้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิสามารถดำเนินการผลิตสินค้าจากตัวการ์ตูนต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในสัญญาภายใต้กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้รับอนุญาต เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวภายในร้านค้าหรือเว็บไซต์ของบริษัทฯ ภายในประเทศไทย (ไม่ว่าจะเป็นช่องทางของบริษัทฯ เองหรือช่องทางของบุคคลที่สามในนามของบริษัทฯ)
ระยะเวลาของสัญญา	ระยะเวลาของสัญญาตั้งแต่ 1.5 ปี – 3 ปี (แล้วแต่สัญญา)
ค่าสิทธิ (Royalty Fee)	อัตราร้อยละของยอดขายของบริษัทฯ ก่อนหักส่วนลดใดๆ หรือ อัตราร้อยละของราคาขายตามจำนวนที่ได้มีการผลิต (แล้วแต่สัญญา) นอกจากนี้ บริษัทฯ ต้องชำระเงินประกันค่าลิขสิทธิ์ขั้นต่ำตามจำนวนที่กำหนดในสัญญาให้แก่ผู้ให้ลิขสิทธิ์
ข้อตกลงที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none">บริษัทฯ จะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้ลิขสิทธิ์ก่อนการดำเนินการผลิตสินค้าจากงานลิขสิทธิ์ของตัวการ์ตูนต่างๆ ซึ่งรวมถึงการนำส่งแบบร่างผลิตภัณฑ์ ตัวอย่างขึ้นผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิเพื่อตรวจสอบ และ/หรืออนุมัติก่อนการผลิตและจำหน่ายสินค้าดังกล่าวผู้รับอนุญาตไม่สามารถให้สิทธิที่ได้รับภายใต้สัญญานี้แก่บุคคลอื่นได้ อย่างไรก็ดี ผู้รับอนุญาตอาจจ้างให้บุคคลอื่นดำเนินการผลิตสินค้าแทนตนเองได้ หรือในบางสัญญากำหนดให้ต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้ลิขสิทธิ์เป็นลายลักษณ์อักษรก่อน กรณีที่บริษัทฯ ประสงค์จะจ้างบุคคลภายนอกเพื่อเป็นผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวผู้รับอนุญาตจะไม่ดำเนินการโอน จำหน่าย ให้สิทธิใดๆ ภายใต้สัญญานี้แก่บุคคลภายนอก ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนความเป็นเจ้าของ อันเป็นผลให้อำนาจควบคุมของผู้รับอนุญาตเปลี่ยนแปลงไป เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้ลิขสิทธิ์ก่อน ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการขอความยินยอมดังกล่าวจากผู้ให้ลิขสิทธิ์ที่เกี่ยวข้องผู้รับอนุญาตจะไม่ดำเนินการขายสินค้านอกประเทศไทย หรือขายให้แก่บุคคลอื่นใดโดยที่ผู้รับอนุญาตรู้หรือมีเหตุควรรู้ว่าการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวจะเป็นการขายหรือจำหน่ายสินค้าออกนอกประเทศไทยกรณีมีการแก้ไขสัญญา ผู้ให้ลิขสิทธิ์และผู้รับอนุญาตต้องเห็นชอบร่วมกันและจัดทำการแก้ไขนั้นๆ เป็นลายลักษณ์อักษรพร้อมทั้งลงนามทั้งสองฝ่าย

เหตุเล็กน้อยที่สำคัญ	<p>ผู้ให้ลิขสิทธิ์สามารถบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีดังต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้รับอนุญาตกระทำความผิดสัญญา และการกระทำความผิดดังกล่าวไม่สามารถแก้ไขได้ภายในเวลาที่กำหนด นับจากได้รับคำบอกกล่าวให้แก้ไขเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้ลิขสิทธิ์ ○ ผู้รับอนุญาตกระทำความผิดสัญญาในส่วนที่เป็นสาระสำคัญและการกระทำความผิดดังกล่าวไม่สามารถแก้ไขได้ ○ ผู้รับอนุญาตทำการผลิต ขาย จำหน่าย สินค้าที่มีงานอันมีลิขสิทธิ์ของผู้ให้ลิขสิทธิ์นอกเหนือจากสินค้าที่ได้รับอนุมัติแล้วตามสัญญา โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้ลิขสิทธิ์ ○ ผู้รับอนุญาตทำการขายสินค้าอันเกี่ยวข้องกับงานอันมีลิขสิทธิ์ภายใต้สัญญานั้นนอกประเทศไทย หรือควรรู้ได้ว่าผลของการขายสินค้าจะเกิดขึ้นภายนอกประเทศไทย ○ ผู้ให้ลิขสิทธิ์สามารถบอกเลิกสัญญาได้ทันทีหาก (1) ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิมีการเปลี่ยนแปลงทางฐานะทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญจนอาจทำให้ไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ภายใต้สัญญานี้ได้ เข้าสู่กระบวนการล้มละลาย ฟื้นฟูกิจการ หรือเหตุอื่นใดซึ่งผู้ให้ลิขสิทธิ์เห็นได้ว่าผู้รับอนุญาตไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ (2) ผู้รับอนุญาตถูกเพิกถอนใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจหรือไม่สามารถดำเนินการประกอบธุรกิจต่อไปได้ และ (3) ผู้รับอนุญาตเลิกบริษัท ควบรวมบริษัท ซื้อมาหรือเปลี่ยนแปลงใดๆ ซึ่งส่งผลกระทบต่อสัดส่วนการถือหุ้นหรือสิทธิออกเสียง หรือทำการอื่นใดอันเป็นเหตุให้บุคคลภายนอกมีอำนาจควบคุมในผู้รับอนุญาต
ระยะเวลาการขายภายหลังสิ้นสุดอายุสัญญา	<p>ในกรณีที่เป็นการสิ้นสุดระยะเวลาการขายตามอายุสัญญา ผู้รับอนุญาตสามารถขายดำเนินการขายสินค้าที่ได้รับอนุญาตที่ยังคงเหลืออยู่ภายหลังสิ้นสุดระยะเวลาที่ได้รับอนุญาตสำหรับการขายผลิตภัณฑ์ต่อได้อีกเป็นระยะเวลา 60-90 วัน (แล้วแต่สัญญา)</p>

5.2.2.6 สัญญาทางการเงินที่สำคัญ

(ก) สัญญากู้ยืมระยะสั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง โดยเป็นสินเชื่อหมุนเวียนระยะสั้น รวมทั้งสิ้น 118.0 ล้านบาท ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ผู้กู้	บริษัทฯ (“ผู้ขอสินเชื่อ”)
ผู้ให้กู้	สถาบันการเงินแห่งที่ 1 (“ธนาคาร”)
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
วงเงินกู้ยืม	วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนวงเงินรวมไม่เกิน 76,000,000 บาท สำหรับวงเงินดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● วงเงินทรัสต์รีซีท (T/R) ● วงเงินกู้ระยะสั้น (P/N) ● วงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (O/D) ● วงเงินสัญญาซื้อขายล่วงหน้าและอนุพันธ์ 9,000,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว
เงินกู้ยืมคงค้าง ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565	ไม่มี
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้ขอสินเชื่อจะไม่จำหน่าย จ่าย โอน ให้เช่า จำนำ จำนอง ก่อให้เกิดภาระติดพัน หรือทำให้ตกอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบ หรือเงื่อนไขใดๆ ที่ทำให้บุคคลอื่นมีสิทธิเหนือทรัพย์สินของผู้ขอสินเชื่อทั้งหมดหรือบางส่วนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากธนาคาร ● ผู้ขอสินเชื่อจะไม่หยุดประกอบธุรกิจ ไม่เปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจหรือเข้าร่วมประกอบธุรกิจอื่นใด นอกเหนือจากที่ผู้ขอสินเชื่อได้ดำเนินการอยู่ขณะเข้าทำสัญญานี้ เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากธนาคาร
การสิ้นสุดของสัญญา	<p>ผู้ขอสินเชื่อตกลงว่าเมื่อเกิดกรณีใดกรณีหนึ่งดังจะกล่าวต่อไปนี้ ให้ถือว่าผู้ขอสินเชื่อตกเป็นผู้ผิดนัดผิดเงื่อนไขตามสัญญานี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ● เมื่อผู้ขอสินเชื่อไม่ชำระเงิน หรือดอกเบี้ยของวงเงินสินเชื่อ ไม่ว่าวงเงินใด ตามจำนวน และ/หรือ ตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในสัญญาสินเชื่อที่เกี่ยวข้อง ● เมื่อมีเหตุการณ์เหตุการณ์หนึ่งดังจะกล่าวต่อไปนี้เกิดขึ้น และธนาคารได้พิจารณาแล้วเห็นว่าเหตุการณ์ดังกล่าวถือเป็น สาระสำคัญและเป็นกรณีผิดนัดผิดเงื่อนไขตามสัญญานี้ ซึ่งธนาคารได้ส่งหนังสือแจ้งให้ผู้ขอสินเชื่อทราบถึงกรณีผิดนัดผิดเงื่อนไขดังกล่าวแล้ว ได้แก่ (1) เมื่อผู้ขอสินเชื่อถูกฟ้องร้องดำเนินคดีที่ธนาคารเห็นว่าอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อการดำเนินการหรือสถานะการเงินของผู้ขอสินเชื่อ หรือตกเป็นผู้มีหนี้สินล้นพ้นตัว หรือถูกพิทักษ์ทรัพย์ หรือถูกเจ้าพนักงานยึดหรืออายัดทรัพย์ หรือมีการร้องขอให้ฟื้นฟูกิจการหรือกระทำการใดอันอาจเป็นเหตุให้ถูกฟ้องล้มละลาย และ (2) เมื่อหนี้สินอื่นใดของผู้ขอสินเชื่อ นอกเหนือจากวงเงินสินเชื่อตามสัญญานี้ ไม่มีการชำระเมื่อถึงกำหนดหรือเป็นอันต้องชำระก่อนถึงกำหนด หรือเจ้าหนี้ของผู้ขอสินเชื่อมีสิทธิเรียกให้ผู้ขอสินเชื่อชำระหนี้ก่อนกำหนด
หลักประกัน	ไม่มี

ผู้กู้	บริษัทฯ (“ผู้ขอสินเชื่อ”)
ผู้ให้กู้	สถาบันการเงินแห่งที่ 2 (“ธนาคาร”)
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
วงเงินกู้ยืม	วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนวงเงินรวมไม่เกิน 42,000,000 บาท สำหรับวงเงินดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> วงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (O/D) วงเงินสัญญาทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับเงินตราต่างประเทศและอนุพันธ์ 40,000,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย MOR ลบ 2% ต่อปี
เงินกู้ยืมคงค้าง ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565	ไม่มี
เงื่อนไขที่สำคัญ	ไม่มี
การสิ้นสุดของสัญญา	ผู้ขอสินเชื่อตกลงว่าเมื่อเกิดกรณีใดกรณีหนึ่งดังจะกล่าวต่อไปนี้ ให้ถือว่าผู้ขอสินเชื่อตกเป็นผู้ผิดนัดผิดเงื่อนไขตามสัญญา <ul style="list-style-type: none"> เมื่อผู้ขอสินเชื่อผิดนัดไม่ชำระเงิน จำนวนใดๆ ที่มีอยู่ต่อธนาคารตามสัญญาประกอบการใช้สินเชื่อแต่ละประเภท และ/หรือ ตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในสัญญาสินเชื่อที่เกี่ยวข้อง เมื่อผู้ขอสินเชื่อตกเป็นผู้ผิดนัดสัญญาใดๆ กับเจ้าหนี้อื่น เมื่อผู้ขอสินเชื่อเรียกประชุมเจ้าหนี้ของตนเพื่อประณอมหนี้กับเป็นการทั่วไป เมื่อมีเหตุสุดวิสัยหรือเหตุการณ์ใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการของผู้ขอสินเชื่อซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินกิจการหรือสถานะการเงินของผู้ขอใช้สินเชื่อ
หลักประกัน	ไม่มี

5.2.2.7 สัญญาห้ามแข่งเงินทางธุรกิจ

ณ วันที่ 1 พฤศจิกายน 2565 บริษัทฯ ได้เข้าทำกับสัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจกับกลุ่มครอบครัว บุญสงเคราะห์ (“กลุ่มผู้ถือหุ้น”) เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

คู่สัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ กลุ่มผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> กลุ่มนายสมชาย ได้แก่ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ นางสาวมณฑนา อัสวเมธา นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ นายณพล บุญสงเคราะห์ และ กลุ่มนายสง่า ได้แก่ นายสง่า บุญสงเคราะห์ นางสาวจรรววรรณ ก่อเกียรติวนิช นายอชิระ บุญสงเคราะห์ นางสาวพลอยณภัส บุญสงเคราะห์ นางสาวบุญยวีร์ บุญสงเคราะห์ และนางสาวนิชาภา บุญสงเคราะห์
วัตถุประสงค์ของสัญญา	กำหนดขอบเขตและแนวทางการดำเนินธุรกิจระหว่างกลุ่มผู้ถือหุ้นและบริษัทฯ ให้ชัดเจน เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต และเพื่อมิให้มีการกระทำใด ๆ ที่จะทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดำเนินธุรกิจที่เป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยรวม

เงื่อนไขที่สำคัญ

- กลุ่มผู้ถือหุ้น และผู้ที่เกี่ยวข้องของกลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงที่จะไม่ลงทุนหรือดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก และร้านค้าส่งผลิตภัณฑ์ทั่วไปในชีวิตประจำวันที่มีความหลากหลาย (Variety & Lifestyle Store) ที่มีหน้าร้านที่เป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม เว้นแต่การดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งสาขาสาเหิง ซึ่งดำเนินการบริษัท เฮลโล กิฟท์ จำกัด (“HLG”) และ บริษัท ดีโอเค สเตชั่น จำกัด (“OST”) จำนวน 2 สาขา ที่มีอยู่ในปัจจุบัน
- กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงที่จะดำเนินการให้ HLG และ OST จำกัดการทำธุรกิจที่มีอยู่ ณ วันที่ทำสัญญาฉบับนี้ และไม่ขยายขอบเขตธุรกิจดังกล่าวเพิ่มเติมในลักษณะใดๆ ที่อาจเข้าข่ายเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการขายสาขาของ HLG และ/หรือ OST การขายหรือเสนอขายสินค้าที่แข่งขันกัน ในราคาต่ำกว่าร้านค้าของบริษัทฯ ในสาขาสาเหิง ทั้งนี้ บริษัทฯ HLG และ OST จะต้องดำเนินการให้สินค้าที่ขายในร้านค้าของบริษัทฯ ในสาขาสาเหิงมีสินค้าที่แข่งขันกันไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนหน่วยสินค้าทั้งหมดของร้านค้าของบริษัทฯ ในสาขาสาเหิง
- กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงที่จะดำเนินการให้ HLG และ OST ไม่มีการขายสินค้าแบบร้านค้าปลีก โดยการจำหน่ายสินค้าในสาขาของ HLG และ OST จะเป็นการขายสินค้าแบบเป็นแพ็คหลายชิ้น หรือสินค้าชนิดเดียวกันที่มีจำนวนตั้งแต่ 6 ชิ้นขึ้นไป หรือมียอดขายสินค้าชิ้นต่ำ 3,000 บาทต่อครั้ง ทั้งนี้ ในกรณีที่กลุ่มผู้ถือหุ้นไม่สามารถปฏิบัติตามที่กำหนดไว้ข้างต้น กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงชดเชยปรับให้แก่บริษัทฯ ตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน
- กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงที่จะดำเนินการให้ HLG หยุดดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งภายในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566
- กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงที่จะดำเนินการให้ บริษัท กิฟท์แลนด์ จำกัด (“GL”) และ บริษัท แฟนซี อาร์ท จำกัด (“FCA”) ไม่ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งผลิตภัณฑ์ทั่วไปในชีวิตประจำวันที่มีความหลากหลาย (Variety & Lifestyle Stores) ที่มีหน้าร้าน ซึ่งรวมถึงการสั่งซื้อบนหน้าร้านออนไลน์ ที่แข่งขันหรืออาจแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าโดยตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ กรณีสินค้าลิขสิทธิ์ที่ FCA และ GL ได้รับสิทธิ จะสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ประกอบการที่ซื้อในปริมาณมาก (Wholesale) เท่านั้น โดยห้ามมีหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าลิขสิทธิ์ดังกล่าวให้แก่ลูกค้ารายย่อย
- ยกเว้นการดำเนินกิจการตามที่ระบุในสัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจ กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงว่าตลอดระยะเวลาที่ตนยังดำรงสถานะเป็นผู้ถือหุ้น หรือกรรมการ หรือผู้บริหารของบริษัทฯ กลุ่มผู้ถือหุ้น และผู้ที่เกี่ยวข้องของกลุ่มผู้ถือหุ้น จะไม่ประกอบกิจการใดๆ หรือเข้ามีส่วนได้เสีย ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ในนิติบุคคลใดๆ ซึ่งประกอบธุรกิจที่มีลักษณะเดียวกันหรือเป็นการแข่งขันหรือน่าจะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ เว้นแต่การลงทุนดังกล่าวโดยกลุ่มผู้ถือหุ้น มีสัดส่วนรวมกันไม่เกินร้อยละ 5 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดนิติบุคคลดังกล่าว

เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> หากภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2566 บริษัทฯ ไม่ใช้สิทธิให้ขายหุ้น กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงที่จะดำเนินการให้ OST หยุดดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2566 กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงที่จะใช้ความพยายามอย่างดีที่สุดเพื่อดำเนินการให้ OST ดำเนินการปรับปรุงระบบบัญชี ระบบควบคุมภายใน และการบริหารสินค้าคงเหลือให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ สัญญาฉบับนี้ไม่อาจแก้ไขเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงในสาระสำคัญได้ เว้นแต่จะมีการตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรระหว่างคู่สัญญาทุกฝ่าย ทั้งนี้ การแก้ไข เพิ่มเติม หรือ เปลี่ยนแปลงในสาระสำคัญ จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
สิทธิในการปฏิเสธก่อน	<p>ในกรณีที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะขายหรือจำหน่ายธุรกิจ ใน HLG หรือ OST ของตน ไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วน ไม่ว่าโดยวิธีการจำหน่ายหุ้นหรือทรัพย์สินให้แก่บุคคลภายนอก ห้ามไม่ให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายดังกล่าวขายหรือจำหน่ายธุรกิจดังกล่าวให้แก่บุคคลภายนอก เว้นแต่จะได้เสนอขายธุรกิจที่จะเสนอขายให้แก่บริษัทฯ ก่อน ทั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นจะต้องจัดทำคำเสนอเป็นหนังสือ โดยคำเสนอดังกล่าวจะต้องระบุราคาและเงื่อนไขที่กลุ่มผู้ถือหุ้นเสนอให้แก่บริษัทฯ โดยราคาและเงื่อนไขดังกล่าวจะต้องเป็นราคาหรือเงื่อนไขเดียวกับหรือดีกว่าที่กลุ่มผู้ถือหุ้นได้รับข้อเสนอจากบุคคลภายนอก (Right of First Refusal)</p>
สิทธิในการเรียกให้ขายหุ้น	<p>กลุ่มผู้ถือหุ้นตกลงให้สิทธิแก่บริษัทฯ ในการเรียกให้กลุ่มผู้ถือหุ้นขายหุ้นใน OST หรือดำเนินการให้ OST ขายกิจการหรือทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจร้านค้าส่งให้แก่บริษัทฯ หรือบุคคลอื่นใดที่บริษัทฯ กำหนด (“สิทธิเรียกให้ขายหุ้น”) ณ เวลาใด ๆ ภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2566</p>
การสิ้นสุดของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกันต่ำกว่าร้อยละ 10 สัญญาฉบับนี้จะสิ้นสุดลงต่อกลุ่มผู้ถือหุ้นนั้น และไม่มีบุคคลในกลุ่ม และ/หรือตัวแทนของบุคคลดังกล่าวมีส่วนร่วมในการบริหารงาน ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ เมื่อบริษัทฯ มิได้มีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อีกต่อไป

5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

ส่วนที่ 2

การกำกับดูแลกิจการ



6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน ผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทจึงได้เห็นควรให้มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีขึ้น โดยครอบคลุมเนื้อหาหลักที่สำคัญตั้งแต่โครงสร้าง บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท จนถึงหลักการในการบริหารงานของผู้บริหารอย่างโปร่งใส ชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารองค์กรทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานใดๆ ของบริษัทฯ เป็นไปด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย

เพื่อให้บริษัทฯ มีความน่าเชื่อถือสำหรับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย และเพื่อประโยชน์ในการสร้างคุณค่าให้กิจการอย่างยั่งยืน ตรงตามความมุ่งหวังของทั้งภาคธุรกิจ ผู้ลงทุน ตลอดจน ตลาดทุนและสังคมโดยรวม ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงได้เห็นควรให้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีขึ้น ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 โดยยึดหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ซึ่งจัดทำโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและการบริหารองค์กรเพื่อสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยมีหลักปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการที่ดี 8 ประการ ดังนี้

หลักปฏิบัติที่ 1 ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน

1) คณะกรรมการบริษัทเข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบในฐานะผู้นำที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีกฎบัตรคณะกรรมการซึ่งกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจน ทั้งในการปฏิบัติหน้าที่และกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบต่อ ความระมัดระวัง (Duty of Care) ความซื่อสัตย์สุจริต (Duty of Loyalty) โดยพิจารณาตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น มาตรา 89/7 มาตรา 89/8 มาตรา 89/9 มาตรา 89/10 ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกราย ซึ่งครอบคลุมถึง (1) การกำหนดวัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย (2) การกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ และนโยบายการดำเนินงาน (3) การจัดสรรทรัพยากรสำคัญและควบคุมดูแลการบริหารและการจัดการของฝ่ายจัดการและ (4) การติดตาม ประเมินผล และดูแลการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัทฯ

2) คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดให้มีนโยบายต่างๆ เช่น นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงจรรยาบรรณทางธุรกิจ เพื่อการประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ตรวจสอบได้ เคารพในสิทธิของผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และบริหารงานให้เป็นประโยชน์ต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนสามารถปรับตัวได้ภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลง เพื่อสร้างคุณค่าให้แกกิจการอย่างยั่งยืน โดยคณะกรรมการบริษัทจะได้ติดตามให้บริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด ตลอดจนทบทวนนโยบายเป็นประจำทุกปี

3) คณะกรรมการบริษัทจะดำเนินการให้มีระบบและกลไกอย่างเพียงพอที่จะทำให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

4) คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีกฏบัตรคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย ตลอดจนทบทวนกฏบัตรให้มีความสอดคล้องกับสถานะปัจจุบัน ระเบียบ ข้อบังคับ และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

หลักปฏิบัติ 2 กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน

1) คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เกิดความยั่งยืน และสอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้แก่กิจการ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และสังคมโดยรวม รวมทั้งมีการสื่อสารให้บุคลากรในทุกระดับยึดถือเป็นหลักในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ และเพื่อเป็นวัฒนธรรมขององค์กร โดยพิจารณาถึง 1) สภาพแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงปัจจัยต่างๆ ตลอดจนการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ปรับปรุงงานและสร้างเป็นรากฐานองค์กร 2) ความต้องการของลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และ 3) ความสามารถในการแข่งขัน ความชำนาญ โอกาส และความเสี่ยงธุรกิจ

2) คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งกำหนดให้มีการทบทวนวัตถุประสงค์ เป้าหมาย รวมทั้งแผนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับเป้าหมายหลักของกิจการ

หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการให้เหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจและขนาดของบริษัทฯ และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด ดังนี้

1) คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยบุคคลที่มีคุณสมบัติหลากหลาย ทั้งในด้านความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ เพศและอายุ ที่สามารถเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัทฯ

2) คณะกรรมการบริษัทมีจำนวนอย่างน้อย 5 คน แต่ไม่เกิน 12 คน โดยประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวนไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนด อันจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการพิจารณาและออกเสียงในเรื่องต่างๆ อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ กรรมการอิสระของบริษัทฯ ทุกท่านมีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงหลักเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

3) คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการสรรหาบุคคลซึ่งมีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ที่เหมาะสมและสามารถปฏิบัติหน้าที่ที่เป็นประโยชน์กับธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลของกรรมการ และกรรมการชุดย่อย อาทิ อายุ เพศ ประวัติการศึกษา ประสบการณ์ สัดส่วนการถือหุ้น จำนวนปีที่ยังดำรงตำแหน่ง จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม ค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่น บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ และรายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ และคณะกรรมการชุดย่อยในรายงานประจำปีของบริษัทฯ และ/หรือบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ

4) คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้การสรรหาและคัดเลือกกรรมการ มีกระบวนการที่โปร่งใสและชัดเจน เพื่อให้ได้คณะกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับองค์ประกอบที่กำหนดไว้

5) กรรมการบริษัทมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละไม่เกิน 3 ปีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด โดยกรรมการอิสระจะมีวาระการดำรงตำแหน่งต่อเนื่องไม่เกิน 9 ปี เว้นแต่มีเหตุผลและความจำเป็นตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร

6) กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทฯ สามารถเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารของบริษัทในเครือหรือบริษัทอื่นได้ แต่ต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทฯ และต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงหลักเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง และควรจะเข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการบริษัทไม่น้อยกว่าร้อยละเจ็ดสิบห้า (75) ของจำนวนการประชุมคณะกรรมการทั้งหมดที่จะจัดขึ้นในปีนั้นๆ

7) คณะกรรมการบริษัทจะเลือกบุคคลที่เหมาะสมเป็นประธานกรรมการ และดูแลให้มั่นใจว่าองค์ประกอบและการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทเอื้อต่อการใช้ดุลพินิจในการตัดสินใจอย่างมีอิสระ ทั้งนี้ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ จะไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน เพื่อให้เกิดความชัดเจนในด้านความรับผิดชอบระหว่างการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลและการบริหารงานประจำ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบในการดำเนินงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน และกำหนดให้ประธานกรรมการบริษัทต้องเป็นกรรมการอิสระ

8) คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชด้อย่อยเพื่อทำหน้าที่สนับสนุนการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท และการดำเนินงานของบริษัทฯ อันได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

9) คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาค่าตอบแทนของกรรมการตามที่คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนเสนอ โดยให้กรรมการบริษัทได้รับค่าตอบแทนเป็นเบี้ยประชุม และค่าตอบแทนรายเดือนซึ่งกำหนดเป็นอัตราคงที่ ทั้งนี้ อัตราเบี้ยประชุมจะเทียบเคียงกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้ กระบวนการกำหนดค่าตอบแทนต้องมีความโปร่งใส และได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้น โดยระดับและองค์ประกอบของค่าตอบแทนจะต้องเหมาะสมกับความรับผิดชอบและเพียงพอที่จะจูงใจให้คณะกรรมการบริษัทนำพาองค์กรให้ดำเนินงานตามเป้าหมายทั้งระยะสั้น และระยะยาว และรักษากรรมการที่มีคุณภาพ รวมทั้งจะหลีกเลี่ยงการจ่ายค่าตอบแทนที่เกินสมควร

ในส่วนของผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะได้รับทั้งค่าตอบแทนคงที่เป็นเงินเดือนโดยพิจารณาเทียบเคียงกับค่าตอบแทนของบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน และค่าตอบแทนผันแปรในรูปโบนัสซึ่งจะพิจารณาจากตำแหน่งหน้าที่ ความรับผิดชอบ และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่ผู้บริหารดังกล่าวดูแลบริหารงาน โดยจะพิจารณาอย่างเป็นธรรมและโปร่งใส และเพื่อจูงใจผู้บริหารให้ปฏิบัติงานได้ตามเป้าหมาย ทั้งระยะสั้นและระยะยาว

10) บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชด้อย่อย ให้คณะกรรมการแต่ละชุดมีหน้าที่ประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ประจำปีของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชด้อย่อยโดยรวมและรายบุคคล

หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร

1) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีหน้าที่ในการกำหนดคุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการสรรหาบุคคลที่มีความเหมาะสมเข้าดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งบุคคลดังกล่าว โดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะกำหนดรูปแบบและกระบวนการในการพัฒนาประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ และสภาวะการณ์ และความจำเป็นต่อการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมาย

2) คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างต่อเนื่อง และให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารรายงานผลการดำเนินงานตามแผนสืบทอดตำแหน่งต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบเป็นระยะด้วย อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

3) คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจโครงสร้างและความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้นที่อาจมีผลกระทบต่อการบริหารและการดำเนินงานของบริษัทฯ และดูแลไม่ให้เรื่องดังกล่าวเป็นข้อจำกัดในการหาบุคคลที่เหมาะสมมาดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร

4) คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ ประสิทธิภาพ และแรงจูงใจที่เหมาะสม เช่น การจัดให้บริษัทฯ มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเพื่อให้พนักงานมีการออมอย่างเพียงพอสำหรับการเกษียณ รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการเงิน เพื่อให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี และทำงานกับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว

หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม

1) คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนการดำเนินการที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจ ควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

2) คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลให้ฝ่ายจัดการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม และสะท้อนอยู่ในแผนดำเนินการ (Operational Plan) เพื่อให้มั่นใจได้ว่าทุกฝ่ายขององค์กรได้ดำเนินการสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก และแผนกลยุทธ์ (Strategies) ของบริษัทฯ

3) คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรและจัดการทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยคำนึงถึงผลกระทบและการพัฒนาทรัพยากรตลอดสาย Value Chain เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักได้อย่างยั่งยืน

4) คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการรอบการกำกับดูแลและการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัทฯ รวมทั้งดูแลให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ และพัฒนาการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้คำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยจัดให้มีหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนของบริษัทฯ

หลักปฏิบัติ 6 ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม

1) คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง โดยแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทในการกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม ครอบคลุมทั้งองค์กร และดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลที่จะจัดการให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

2) คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างอิสระ และมีประสิทธิภาพ ซึ่งรวมถึงมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกำหนดเพื่อทำหน้าที่ต่างๆ รวมทั้งหน้าที่ในการสอบทาน และ/หรือ พิจารณารายงานทางการเงิน ความเหมาะสมเพียงพอของระบบควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎหมาย ความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน การพิจารณาเสนอผู้สอบบัญชี และการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ

3) คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลและจัดการความขัดแย้งของผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นรวมถึงการป้องกันการใช้อำนาจในหน้าที่อันมิควรในทรัพย์สิน ข้อมูล และโอกาสของบริษัทฯ และการทำธุรกรรมกับผู้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้อง กับบริษัทฯ ในลักษณะที่ไม่สมควร โดยกำหนดให้มีนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ นโยบายการทำการค้ากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และนโยบายการป้องกันการใช้อำนาจในหน้าที่อันมิควรในทรัพย์สิน

4) คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่ชัดเจน และสื่อสารไปยังพนักงานทุกระดับขององค์กรและต่อบุคคลภายนอกเพื่อให้เกิดการนำไปปฏิบัติได้จริง รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งได้จัดให้มีการรับเรื่องร้องเรียนและการดำเนินการกรณีที่มีการชี้เบาะแส และกำหนดแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนไว้ในนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยจัดช่องทางการสื่อสารที่หลากหลายเพื่อเปิดโอกาสให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียสามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนมายังบริษัทฯ ได้อย่างสะดวกและเหมาะสม และบริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน พยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริงไม่ได้รับความเดือดร้อน อันตรายใดๆ หรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส การร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูลแก่บริษัทฯ

5) กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทฯ มีหน้าที่รายงานให้บริษัทฯ ทราบถึงการมีส่วนได้เสียของตนหรือของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดหน้าที่รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท โดยกำหนดให้กรรมการแจ้งให้บริษัทฯ ทราบโดยไม่ชักช้าในกรณีที่กรรมการบริษัทรายใดมีส่วนได้เสียในธุรกรรมใดที่ทำกับบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย หรือมีการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย และกรรมการบริษัทที่มีส่วนได้เสียต้องไม่มีส่วนร่วมในการออกเสียงในวาระดังกล่าว

หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล

1) คณะกรรมการบริษัทมีความรับผิดชอบในการกำกับดูแลให้บริษัทฯ มีระบบงานบัญชี การจัดทำรายงานทางการเงิน และการสอบทานงบการเงินที่เป็นไปตามกฎเกณฑ์และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยเปิดเผยข้อมูลต่างๆ ทั้งข้อมูลของบริษัทฯ ข้อมูลทางการเงิน และข้อมูลทั่วไปที่สำคัญ อย่างถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลาและเป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ กฎเกณฑ์ มาตรฐาน แนวปฏิบัติ และระเบียบที่เกี่ยวข้อง

2) คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบให้มีการจัดทำรายงานประจำปี แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) และรายงานทางการเงินของบริษัทฯ โดยจัดทำตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังในการจัดทำ รวมทั้งกำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน โดยคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงิน และเป็นผู้ให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท

3) คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อไม่ให้กระทบต่อความต่อเนื่องในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ โดยกำหนดให้ฝ่ายจัดการมีการติดตามและประเมินฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของกิจการเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ และรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบเป็นประจำทุกไตรมาส พร้อมแผนหรือกลไกในการแก้ไขหากเกิดปัญหา

4) คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดให้มีหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อทำหน้าที่ในการสื่อสารกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอื่น เช่น นักลงทุน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ ให้เป็นไปอย่างเหมาะสม เท่าเทียมกัน และทันเวลา

5) คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูล ซึ่งเพิ่มเติมจากช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยคณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน

หลักปฏิบัติ 8 สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

1) คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่าผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการพิจารณาและตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ เป็นไปตามสิทธิของผู้ถือหุ้น

2) คณะกรรมการบริษัทจะดูแลส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย โปร่งใส มีประสิทธิภาพ รวมถึงการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ดังนี้

(ก) มีการให้ข้อมูลวัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุม โดยมีคำชี้แจง เหตุผลประกอบและความเห็นของ คณะกรรมการบริษัทในแต่ละวาระหรือประกอบการขอมติตามที่ระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น หรือในเอกสารแนบ วาระการประชุมอย่างครบถ้วนเพียงพอต่อการตัดสินใจของผู้ถือหุ้น

(ข) อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นทุกกลุ่มได้ใช้สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงอย่างเต็มที่ และละเว้น การกระทำใดๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสในการเข้าประชุมของผู้ถือหุ้น

(ค) ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถส่งความเห็น ข้อเสนอแนะ ข้อซักถาม หรือ เสนอเพิ่มวาระการประชุมได้ล่วงหน้า โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งคำถามและการขอเสนอวาระการประชุมล่วงหน้า ให้ชัดเจน และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบพร้อมกับการนำส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น และบริษัทฯ จะเผยแพร่หลักเกณฑ์ ดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี ผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารไม่ควรเพิ่มวาระการประชุมที่ไม่ได้แจ้งเป็นการล่วงหน้า โดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ

(ง) กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท พร้อมทั้งเผยแพร่ข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อผ่านเว็บไซต์ ของบริษัทฯ

(จ) สนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นใช้หนังสือมอบฉันทะในรูปแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนเสียงได้ และ เสนอชื่อกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 คน เป็นทางเลือกในการมอบฉันทะของผู้ถือหุ้น

(ฉ) ก่อนเริ่มการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานในที่ประชุมจะชี้แจงให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประชุม วิธีการใช้สิทธิออกเสียง สิทธิออกเสียงลงคะแนนตามแต่ละประเภทของหุ้น และวิธีนับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่ต้องลงมติ ในแต่ละวาระ

(ช) ในการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานในที่ประชุมจะจัดสรรเวลาให้เหมาะสมและบริษัทฯ จะให้โอกาสแก่ผู้ถือหุ้นทุก รายอย่างเท่าเทียมกัน ในการแสดงความเห็น ข้อเสนอแนะหรือตั้งคำถามในวาระต่างๆ ที่เกี่ยวข้องได้อย่างอิสระก่อนการลงมติ ในวาระใดๆ

(ซ) บริษัทฯ จะส่งเสริมให้กรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ทุกคนเข้าร่วมในการประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้น

(ฌ) จัดให้มีการลงมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับแต่ละรายการในกรณีที่วาระนั้นมีหลายรายการ เช่น วาระการแต่งตั้ง กรรมการบริษัท

(ญ) บริษัทฯ จะสนับสนุนให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงเพื่อความโปร่งใสและตรวจสอบการนับผลการลงคะแนนได้

(ฎ) บริษัทฯ จะจัดให้มีบุคคลที่เป็นอิสระทำหน้าที่ช่วยในการตรวจนับหรือตรวจสอบคะแนนเสียงในแต่ละวาระ และเปิดเผยให้ที่ประชุมทราบพร้อมบันทึกลงในรายงานการประชุม

(ฎ) ภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะจัดทำรายงานการประชุมที่บันทึกข้อมูลอย่างถูกต้องและครบถ้วนในสาระสำคัญ รวมทั้งจะมีการบันทึกประเด็นข้อซักถาม ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะนำผลการลงคะแนนในแต่ละวาระ รวมทั้งรายงานการประชุมเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้พิจารณา

(ฐ) บริษัทฯ จะจัดส่งสำเนารายงานการประชุมผู้ถือหุ้นให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายใน 14 วันนับจากวันประชุมผู้ถือหุ้น

(ฑ) ส่งเสริมให้บริษัทฯ นำเทคโนโลยีมาใช้ในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งในการลงทะเบียนผู้ถือหุ้น การนับคะแนนและแสดงผล เพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ

ทั้งนี้ ในปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วมแต่อย่างใด

6.2 จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้เติบโตโดยยึดหลักบรรษัทภิบาลในการกำกับดูแลกิจการเพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ มีความชอบธรรม โปร่งใส มีคุณธรรม ด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย สังคมและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนมุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง และสร้างคุณค่าให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มและสังคมโดยรวม โดยเป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ จึงมีการกำหนดจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ และบุคลากรของบริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส รอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต เป็นธรรม และมีประสิทธิภาพเพื่อการสร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน ตามระยะเวลาที่กฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกำหนด ด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่กระทำการใดๆ โดยไม่ชอบด้วยกฎหมายอันเป็นการละเมิดสิทธิหรือสิทธิของผู้อื่น และปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน บุคลากรของบริษัทฯ จะต้องไม่แสวงหาผลประโยชน์จากข้อมูลภายในที่ยังไม่ได้เปิดเผยสู่สาธารณะที่ได้รับรู้ขึ้นเนื่องมาจากตำแหน่งหน้าที่และความรับผิดชอบเนื่องจากการเอาเปรียบผู้ถือหุ้น

2. พนักงาน

บริษัทฯ จะจัดให้มีขั้นตอนการสรรหา และคัดเลือกพนักงานโดยพิจารณาถึงความรู้ความสามารถ ความเหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่ และความเหมาะสมต่อองค์กร โดยปราศจากอคติ เป็นสำคัญบริษัทฯ จะประเมินผลการปฏิบัติงาน และพิจารณาค่าตอบแทนและสวัสดิการพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม โดยพิจารณาตามความรู้ความสามารถ และผลการปฏิบัติงานของพนักงานแต่ละคน ตลอดจนดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงาน และยึดมั่นปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยแรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานโดยจะจัดให้มีการอบรม การสัมมนาอย่างสม่ำเสมอ และให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน อันจะเป็นการสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทฯ เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป

บริษัทฯ จะจัดให้มีช่องทางในการร้องเรียนในกรณีพนักงานไม่ได้รับความเป็นธรรมตามระบบและกระบวนการที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึงมีการปกป้องพนักงานไม่ให้ถูกกลั่นแกล้ง หรือได้รับโทษกรณีที่ร้องเรียนโดยสุจริต

3. ลูกค้า

บริษัทฯ รับผิดชอบต่อกู้ค่าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ และจัดให้มีการกำหนดราคาสินค้าและบริการในอัตราที่เหมาะสม รวมถึงมุ่งพัฒนาและรักษาสัมพันธภาพที่ยั่งยืน โดยการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อบูรณาการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ คำนึงถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังส่งเสริมให้มีการนำนวัตกรรมและงานวิจัยมาพัฒนาสินค้าและบริการให้มีคุณภาพ และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในหลากหลายมิติมากขึ้น เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ใช้ทรัพยากรน้อยลง ประหยัดพลังงาน สามารถหมุนเวียนใช้ซ้ำได้ และมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน และเพื่อเป็นการเอาใจใส่ต่อความพึงพอใจของลูกค้า บริษัทฯ ได้จัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกัน และแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ ได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า โดยไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบและไม่รับ ไม่เรียก หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ อันสื่อถึงการกระทำที่เป็นการไม่สุจริต

4. คู่ค้า

บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ ที่โปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสม ไม่ขัดต่อกฎหมาย และเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งนี้ บริษัทฯ ซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัดโดยไม่เรียกหรือรับทรัพย์สิน

บริษัทฯ จะไม่ดำเนินธุรกิจกับบุคคลหรือนิติบุคคลที่กระทำผิดกฎหมาย หรือทุจริต หรือละเมิดสิทธิมนุษยชน

5. เจ้าหนี้

บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหนี้เป็นสำคัญ รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่างๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้องกำหนด

6. คู่แข่ง

บริษัทฯ ประพฤติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม โดยไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ความลับหรือล่วงรู้ความลับทางการค้าของคู่แข่งด้วยวิธีผิด

7. สังคม และส่วนรวม

บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทฯ มีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม มีการเลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณการใช้ทรัพยากรสิ้นเปลือง รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะปรับเปลี่ยนวิธีดำเนินงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปเพื่อลดผลกระทบใดๆ ที่จะมีต่อสิ่งแวดล้อม ชุมชนและสังคม

8. การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรม ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักธรรมาภิบาล มุ่งดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ และจริยธรรม ในการดำเนินธุรกิจ มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส เป็นธรรม และสามารถตรวจสอบได้ รวมทั้งปฏิบัติตามข้อบังคับ กฎระเบียบ และกฎหมาย อย่างเคร่งครัด โดยบริษัทฯ ได้จัดทำ “นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน” เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ และพัฒนาสู่องค์กรแห่งความยั่งยืน

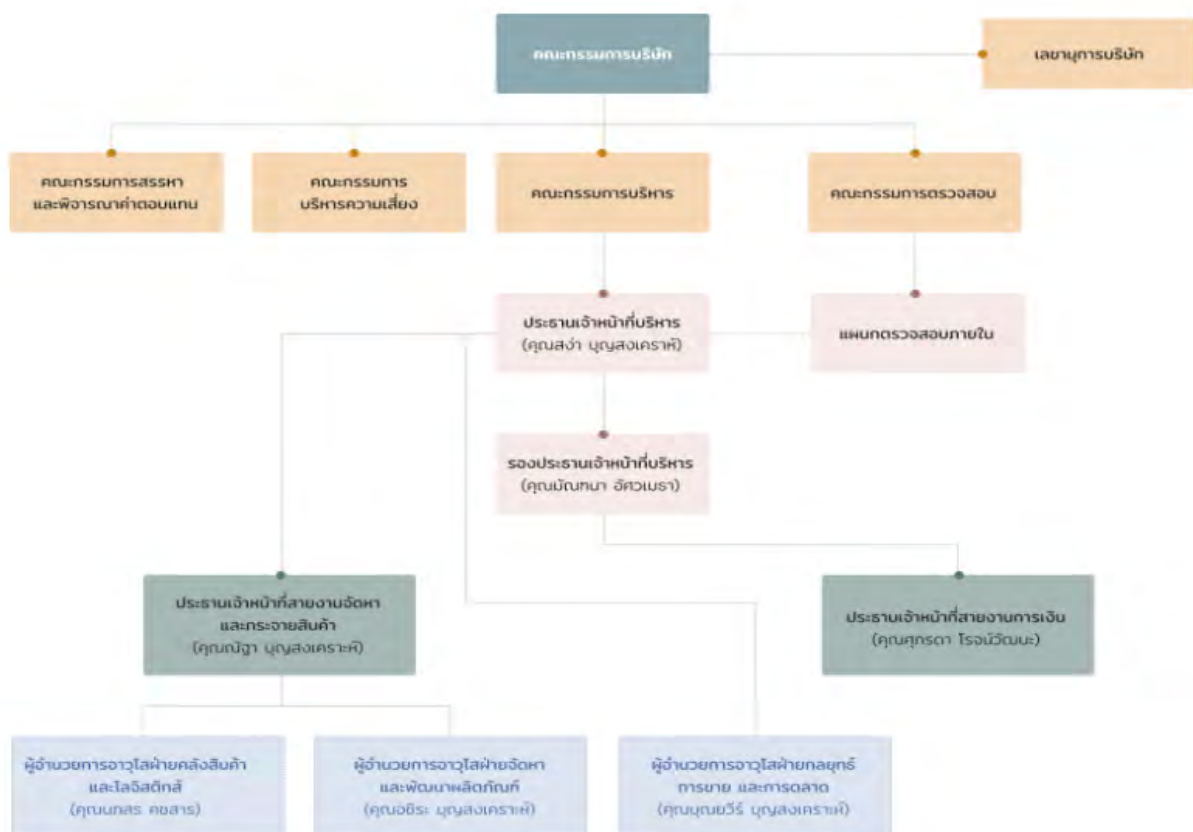
6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญของนโยบาย และระบบการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ มีการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 โดยบริษัทฯ จะจัดให้มีการทบทวนนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีให้สอดคล้องกับสภาวการณ์และธุรกิจของบริษัทฯ

7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่นๆ

7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

โครงสร้างองค์กรของบริษัทฯ ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 มีรายละเอียดดังนี้



7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

7.2.1 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 10 ท่าน โดยมีกรรมการอิสระ จำนวน 4 ท่าน (ร้อยละ 40.0 ของกรรมการทั้งหมด) ซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และมีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารจำนวน 6 ท่าน (ร้อยละ 60.0 ของกรรมการทั้งหมด)

ทั้งนี้ ข้อมูลรายละเอียดที่เกี่ยวข้อง และประวัติกรรมการปรากฏในเอกสารแนบ 1 “รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท”

7.2.2 ข้อมูลคณะกรรมการรายบุคคล

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
ดร. วรภัทร โตธนะเกษม ⁽¹⁾	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการ
รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุภัทรกุล ⁽¹⁾	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
นางสาววาสนา เขียวศิริศักดิ์ ⁽¹⁾	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล ⁽¹⁾	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน / กรรมการบริหารความเสี่ยง
นายสง่า บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	กรรมการ / กรรมการบริหารความเสี่ยง / ประธานกรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร /
นางสาวมณฑนา อัสวเมธา ⁽¹⁾	กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน / กรรมการบริหาร / รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	กรรมการ / กรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่สายงานจัดหาและกระจายสินค้า
นายอชิระ บุญสงเคราะห์	กรรมการ / กรรมการบริหาร / ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์
นางสาวศุภรดา โรจน์วัฒน์ ⁽¹⁾	กรรมการ / กรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน
นายสมชาย บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	กรรมการ / กรรมการบริหาร

หมายเหตุ:

(1) ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

กรรมการบริษัททุกท่านผ่านการอบรมหลักสูตรเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) แล้ว ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2 /2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 มีมติแต่งตั้ง นางสาวยุพาพรรณ พวงพัวเพชร ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท

7.2.3 กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทฯ

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทฯ ประกอบด้วย นายสง่า บุญสงเคราะห์ นางสาวมณฑนา อัสวเมธานายสมชาย บุญสงเคราะห์ นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ และนายอชิระ บุญสงเคราะห์ กรรมการสองในห้าคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

7.2.4 ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท เพื่อกำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบไว้ ดังนี้

ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

- 1) ปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบ ระมัดระวัง ซื่อสัตย์สุจริตเพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น
- 2) กำกับดูแล ให้บริษัทฯ มีการกำหนดวัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบาย เป้าหมายหลักและกลยุทธ์ทางธุรกิจ รวมถึงกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ดำเนินการให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้
- 3) กำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการในเรื่องจำนวนกรรมการ สัดส่วนกรรมการอิสระ เพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
- 4) กำกับดูแลให้มีกระบวนการสรรหาและคัดเลือกบุคคลเป็นกรรมการบริษัทอย่างโปร่งใส และพิจารณาให้โครงสร้างและอัตราค่าตอบแทนกรรมการบริษัทมีความเหมาะสม เพื่อนำเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติต่อไป โดยในการพิจารณาค่าตอบแทนควรคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ประสบการณ์ ภาระหน้าที่ ขอบเขตและบทบาทความรับผิดชอบ รวมถึงเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นที่อยู่ในระดับและอุตสาหกรรมเดียวกัน
- 5) พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เช่น คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และ/หรือคณะกรรมการชุดย่อยอื่นใดเพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทตามความเหมาะสม
- 6) พิจารณากำกับดูแลให้มีหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตลอดจนโครงสร้างค่าตอบแทนรวมถึงเกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัทฯ และพิจารณาแต่งตั้งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกำหนดค่าตอบแทนสำหรับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตามที่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเสนอ
- 7) พิจารณากำหนดเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ ทำการประเมินผลอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง รวมทั้งจัดทำรายงานของคณะกรรมการบริษัท
- 8) พิจารณากำกับดูแลให้มีการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย และกรรมการรายบุคคล อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อพัฒนาการปฏิบัติหน้าที่ต่อไป โดยอาจจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกเพื่อร่วมพิจารณากำหนดแนวทาง และเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการอย่างน้อยทุกๆ 3 ปี และเปิดเผยการดำเนินการดังกล่าวไว้ในรายงานประจำปี
- 9) กำกับดูแลให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง โดยให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รายงานผลการดำเนินงานตามแผนสืบทอดตำแหน่งต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบเป็นระยะอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

10) กำกับดูแลให้บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยง และการควบคุมภายในที่เพียงพอ เหมาะสม และมีประสิทธิผล และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

11) ติดตามดูแล และจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นระหว่างบริษัทฯ กับฝ่ายจัดการ คณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ รวมถึงป้องกันการใช้ประโยชน์อันมิควรในทรัพย์สินของบริษัทฯ และการทำธุรกรรมกับผู้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในลักษณะที่ไม่สมควร ทั้งนี้รายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต้องดำเนินการและเปิดเผยข้อมูล ตามที่กฎหมายกำหนด และเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

12) กำกับดูแลให้มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ การบริหารจัดการความยั่งยืน และการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และให้มีการสื่อสารในทุกระดับของบริษัทฯ และกับบุคคล ภายนอกเพื่อให้เกิดการนำไปปฏิบัติได้จริง

13) จัดให้มีกลไกในการรับเรื่องร้องเรียนและการดำเนินการกรณีมีการชี้เบาะแสและเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายสามารถติดต่อหรือร้องเรียนในเรื่องที่อาจเป็นปัญหากับกรรมการหรือบุคคลที่คณะกรรมการมอบหมายได้โดยตรง

14) ให้ความสำคัญและสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่ธุรกิจในระยะยาว ควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

15) กำกับดูแลให้บริษัทฯ แต่งตั้งกรรมการ หรือผู้บริหารในบริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมในจำนวนที่สะท้อนสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย หรือบริษัทร่วม เพื่อดูแลและรักษาผลประโยชน์ และผลตอบแทนจากการลงทุนที่บริษัทฯ ควรจะได้รับ และมีการกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการและผู้บริหารที่ได้รับการแต่งตั้งไว้อย่างชัดเจนเพื่อให้มีการบริหารให้เป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ

16) กำกับดูแลให้บริษัทฯ มีระบบการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่างๆ ถูกต้องเพียงพอ ทันเวลา และเป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐาน และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง

17) กำกับดูแลให้บริษัทฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ซึ่งรวมถึงการกำหนดนโยบายและวิธีปฏิบัติในการรักษาความลับ การรักษาความน่าเชื่อถือและความพร้อมใช้ของข้อมูล รวมทั้งการจัดการ ข้อมูลที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ และดูแลให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ตลอดจนบุคคลที่เกี่ยวข้องปฏิบัติตามระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล

18) กำกับดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงิน และความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทฯ รวมทั้งดูแลให้บริษัทฯ มีแผนหรือกลไกในการแก้ไขหากเกิดปัญหา

19) กำกับดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเรื่องสำคัญของบริษัทฯ

20) รับทราบรายงานตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการชุดย่อยอื่นๆ ของบริษัทฯ

21) ขอความเห็นทางวิชาชีพจากองค์กรภายนอกหากมีความจำเป็นเพื่อประกอบการตัดสินใจที่เหมาะสม

22) แต่งตั้งเลขานุการบริษัทที่มีความรู้และประสบการณ์ และคุณสมบัติที่เหมาะสม เพื่อช่วยเหลือคณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติงานต่างๆ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมาย ประกาศ และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

23) พิจารณานุมัติเรื่องต่างๆ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯ อย่างเป็นธรรม

24) ทบทวนและแก้ไขกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วม แต่อย่างใด

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการ

- 1) ในการเรียกประชุมคณะกรรมการบริษัท ให้ประธานกรรมการหรือบุคคลซึ่งได้รับมอบหมายส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมระเบียบวาระและเอกสารประกอบการประชุมให้แก่กรรมการทุกท่านล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 วันก่อนวันประชุม โดยอาจส่งผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้กรรมการได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ เว้นแต่เป็นกรณีจำเป็นเร่งด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัทฯ ให้สามารถแจ้งการนัดประชุมโดยวิธีอื่นหรือกำหนดวันประชุมให้เร็วกว่านั้นก็ได้อีก
- 2) ในกรณีที่กรรมการตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปร้องขอให้เรียกประชุมคณะกรรมการบริษัท ให้ประธานคณะกรรมการบริษัท หรือบุคคลที่ประธานคณะกรรมการบริษัท มอบหมาย กำหนดวันประชุมภายใน 14 วัน นับแต่วันที่ได้รับการร้องขอ
- 3) ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ต้องมีกรรมการบริษัทเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมดจึงจะครบเป็นองค์ประชุม ในกรณีที่ประธานกรรมการบริษัทไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้หากมีรองประธานกรรมการบริษัทอยู่ในที่ประชุม ให้รองประธานกรรมการบริษัททำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม แต่หากไม่มีรองประธานกรรมการบริษัทหรือมีแต่ไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้กรรมการบริษัทซึ่งมาประชุมเลือกกรรมการบริษัทคนหนึ่งทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม
- 4) การวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมให้ถือเอาเสียงข้างมาก ทั้งนี้ ในกรณีที่คะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเพื่อเป็นเสียงชี้ขาด

วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการบริษัท

ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนที่ใกล้ที่สุดกับหนึ่งในสาม โดยกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกให้กลับเข้ามารับตำแหน่งได้ ทั้งนี้ กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกัน ส่วนปีต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง ทั้งนี้ กรรมการอิสระสามารถดำรงตำแหน่งต่อเนื่องไม่เกิน 9 ปี นับจากวันที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรก ในกรณีที่แต่งตั้งกรรมการอิสระนั้นดำรงตำแหน่งต่อไป คณะกรรมการบริษัทควรพิจารณาอย่างสมเหตุสมผลถึงความจำเป็นดังกล่าว

7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งกรรมการที่มีความรู้ ความชำนาญที่เหมาะสมเป็นคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อช่วยปฏิบัติงานในการศึกษาและกลั่นกรองรายละเอียดในแต่ละด้าน และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย คณะกรรมการชุดย่อย 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร โดยกำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยแต่ละชุดไว้ดังนี้

7.3.1 คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุภัทรกุล ⁽¹⁾	ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
นางสาววาสนา เขียรศิริศักดิ์ ⁽¹⁾	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนกุล ⁽¹⁾	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

หมายเหตุ:

(1) กรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ราย เริ่มเข้าดำรงตำแหน่งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุภัทรกุล เป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติของกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านบัญชีและการเงินเพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทฯ

ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อกำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบไว้ ดังนี้

ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1) สอบทานให้รายงานทางการเงินของบริษัทฯ และการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินของบริษัทฯ มีความครบถ้วนถูกต้อง น่าเชื่อถือ และทันเวลา

2) สอบทานระบบควบคุมภายใน (Internal Control) การตรวจสอบภายใน (Internal Audit) เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และให้ความเห็นชอบแผนการตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

3) พิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน รวมถึงประเมินคุณภาพการปฏิบัติงานตรวจสอบภายในเป็นประจำทุกปี และพิจารณารายงานผลการตรวจสอบภายในเพื่อให้ความเห็นก่อนเสนอรายงานการตรวจสอบภายในต่อคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนให้ความเห็นชอบการแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในหรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับงานตรวจสอบภายใน และงบประมาณสำหรับการดำเนินการของฝ่ายตรวจสอบภายใน

4) สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับและประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผลใช้บังคับกับบริษัทฯ และ/หรือ ธุรกิจของบริษัทฯ และรับทราบรายงานความคืบหน้าเกี่ยวกับประเด็นสำคัญในการปฏิบัติตามข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ

5) พิจารณาเสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ พร้อมทั้งเสนอค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วย

6) พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งข้อบังคับและประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผลใช้บังคับกับบริษัทฯ และ/หรือ ธุรกิจของ บริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ

7) ดำเนินการรับเรื่องร้องเรียน และรับแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำความผิด การทุจริตคอร์รัปชัน หรือการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ และหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ของผู้ดำรงตำแหน่งตั้งแต่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารขึ้นไป รวมถึงการกำกับดูแลการตรวจสอบ และการลงโทษอย่างอิสระและเหมาะสม

8) จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และควรประกอบ ด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- ◎ ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
- ◎ ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
- ◎ ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับและประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผลใช้บังคับกับบริษัทฯ และ/หรือ ธุรกิจของบริษัทฯ
- ◎ ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
- ◎ ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- ◎ จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
- ◎ ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
- ◎ รายการอื่นใดที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

9) มีอำนาจเรียกฝ่ายจัดการ หัวหน้าหน่วยงานหรือพนักงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ มาให้ความเห็น ร่วมประชุม หรือส่งเอกสารตามที่เห็นว่าเกี่ยวข้องจำเป็นกับการพิจารณาของคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้งแสวงหาความเห็นที่เป็นอิสระจากที่ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใดเมื่อเห็นว่าจำเป็นได้ด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ

10) ทบทวนกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้งและเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ

11) พิจารณาและทบทวนเกณฑ์ในการประเมินผล ประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ

12) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเว้นแต่คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นเป็นประการอื่น

วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งตามวาระการดำรงตำแหน่งคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบซึ่งพ้นตำแหน่งตามวาระอาจได้รับแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้อีก

7.3.2 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
นางสาววาสนา เจริญศิริศักดิ์ ⁽¹⁾	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง / กรรมการอิสระ
ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล ⁽¹⁾	กรรมการบริหารความเสี่ยง
นายสง่า บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	กรรมการบริหารความเสี่ยง

หมายเหตุ:

(1) กรรมการบริหารความเสี่ยงทั้ง 3 ราย เริ่มเข้าดำรงตำแหน่งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อกำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบไว้ ดังนี้

ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

1) พิจารณาให้ความเห็นและกำกับดูแล ให้มีการกำหนดนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงที่เสนอ โดยคณะกรรมการบริหารเพื่อให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีการสอบทานและทบทวนนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กรเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สอดคล้องและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

2) พิจารณาให้ความเห็น และกำกับดูแลให้มีการกำหนดระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) เพื่อเป็นกรอบในการบริหารกิจการ และกำกับดูแลให้มีการทบทวนระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์แวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

3) พิจารณาให้ความเห็นแนวทางปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงและมาตรการป้องกันความเสี่ยงซึ่งฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องเสนอ เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงและระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

4) พิจารณากำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามแนวทางปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงและมาตรการป้องกันความเสี่ยงที่ได้กำหนดไว้

5) พิจารณากำกับดูแลให้บุคคลที่ได้รับมอบหมายรวบรวมผลการติดตามแนวทางปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง และมาตรการป้องกันความเสี่ยง และรายงานผลการติดตามดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อพิจารณา และเสนอแนะ ปรับปรุง เปลี่ยนแปลงแนวทางปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยง หรือมาตรการควบคุมความเสี่ยงและรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ

6) ประสานงานกับคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับประเด็นความเสี่ยงที่สำคัญเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมต่อการจัดการความเสี่ยง รวมทั้งมีการนำระบบการบริหารความเสี่ยงไปปรับใช้อย่างเหมาะสม และมีการปฏิบัติตามทั้งองค์กร

7) ให้คำแนะนำ คำปรึกษา และข้อเสนอแนะแก่หน่วยงานและบุคลากร หรือคณะทำงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งพิจารณาแนวทางที่เหมาะสมในการพัฒนาระบบการบริหารความเสี่ยง

8) ประเมินและทบทวนประเภทความเสี่ยงที่บริษัทฯ ประสบภายใต้สถานการณ์แวดล้อมของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

9) ทบทวนกฎบัตรของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับสถานการณ์ เป็นประจำทุกปีและรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบหรือพิจารณาแล้วแต่กรณี

10) พิจารณาและทบทวนเกณฑ์ในการประเมินผล และประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ รวมทั้งจัดทำรายงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

11) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอาจจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกเพื่อร่วมพิจารณากำหนดแนวทาง และเสนอแนะการบริหารความเสี่ยงได้ตามความจำเป็นและสมควร

12) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเว้นแต่คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีความเห็นเป็นประการอื่น

วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และกรณีกรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ทั้งนี้ กรรมการบริหารความเสี่ยงซึ่งพ้นตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกได้

7.3.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล ⁽¹⁾	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน / กรรมการอิสระ
นางสาววาสนา เขียรศิริศักดิ์ ⁽¹⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน / กรรมการอิสระ
นางสาวมณฑนา อัครเมธา ⁽¹⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

หมายเหตุ:

(1) กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนทั้ง 3 ราย เริ่มเข้าดำรงตำแหน่งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เพื่อกำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบไว้ ดังนี้

วอเบเวตอำนาจ หน้าที และความรับผิดชอบของคณะกรรการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

- 1) พิจารณาโครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท ในเรื่องของจำนวนคณะกรรมการ เพื่อให้เหมาะสมกับขนาด ประเภท และความซับซ้อนของธุรกิจของบริษัทฯ
- 2) พิจารณาคคุณสมบัติหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทให้เหมาะสมกับลักษณะเฉพาะของบริษัทฯ เพื่อเสนอให้คณะกรรมการพิจารณานุมัติ
- 3) พิจารณาคคุณสมบัติของบุคคลที่จะเสนอให้เป็นกรรมการอิสระ เพื่อให้แน่ใจว่ากรรมการอิสระของบริษัทฯ มีความเป็นอิสระตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง
- 4) พิจารณาคบุคคลที่จะเสนอให้เป็นกรรมการเพื่อเสนอชื่อให้คณะกรรมการบริษัทอนุมัติ หรือเพื่อให้คณะกรรมการเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานุมัติ (แล้วแต่กรณี)
- 5) พิจารณาคคุณสมบัติหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อเสนอให้คณะกรรมการพิจารณานุมัติ
- 6) พิจารณาคบุคคลที่จะเสนอให้เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารเพื่อเสนอชื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้ง
- 7) พิจารณาและทบทวนรูปแบบและกระบวนการการพัฒนากรรการ เพื่อเพิ่มศักยภาพให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
- 8) พิจารณาและทบทวนแผนการพัฒนาศักยภาพประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง เพื่อเตรียมความพร้อมให้บริษัทฯ มีผู้สืบทอดงาน (Succession Plan) เพื่อให้การบริหารงานของบริษัทฯสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง
- 9) พิจารณาและทบทวนรูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยพิจารณาใช้ข้อมูลของบริษัทฯอื่นที่อยู่ในระดับและอุตสาหกรรมเดียวกัน และพิจารณาถึงความเหมาะสม เป็นธรรมและเป็นไปตามกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง
- 10) พิจารณากำหนดค่าตอบแทนของกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ภายใต้รูปแบบและหลักเกณฑ์ที่กำหนด และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทอนุมัติ หรือเพื่อให้คณะกรรมการเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานุมัติ (แล้วแต่กรณี)
- 11) พิจารณาและทบทวนเกณฑ์ในการประเมินผล ประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณานุมัติ
- 12) ขอความเห็นจากที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญตามความจำเป็น เพื่อให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ตามสมควร
- 13) พิจารณาและทบทวนเกณฑ์ในการประเมินผล และประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ รวมทั้งจัดทำรายงานของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
- 14) ทบทวนกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน เป็นประจำทุกปี และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบหรือพิจารณาแล้วแต่กรณี
- 15) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเว้นแต่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีความเห็นเป็นประการอื่น

วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปีและกรณีกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเป็นกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ทั้งนี้ กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนซึ่งพ้นตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกได้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเป็นกรรมการอิสระ วาระการดำรงตำแหน่งต่อเนื่องนับจากวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรกต้องไม่เกิน 9 ปี

7.3.4 คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 8 ท่าน⁽¹⁾ ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
นายสง่า บุญสูงเคราะห์	ประธานกรรมการบริหาร
นายสมชาย บุญสูงเคราะห์	กรรมการบริหาร
นางสาวมณฑนา อัครเมธา	กรรมการบริหาร
นางสาวณัฏฐา บุญสูงเคราะห์	กรรมการบริหาร
นางสาวศุภรดา โรจน์วิวัฒน์	กรรมการบริหาร
นายอชิระ บุญสูงเคราะห์	กรรมการบริหาร
นางสาวนภสร คชสาร	กรรมการบริหาร
นางสาวสุทิพา วิทยาปรีชาพล	กรรมการบริหาร

หมายเหตุ: (1) กรรมการบริหารทั้ง 8 ราย เริ่มเข้าดำรงตำแหน่งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2565

ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติกฎบัตรคณะกรรมการบริหาร เพื่อกำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบไว้ดังนี้

ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

1) ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัทฯ ตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท

2) พิจารณากลั่นกรองกลยุทธ์ แผนธุรกิจ งบประมาณประจำปีและแผนการลงทุนของบริษัทฯ โครงสร้างการบริหารจัดการ และอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเห็นชอบ และดำเนินการตามที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท

3) บริหารจัดการ ตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงาน และการบริหารงานทั่วไปของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายและแผนการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล รวมถึงพิจารณากลั่นกรองข้อเสนอต่างๆ ของฝ่ายจัดการ

4) พิจารณาและอนุมัติการเข้าทำสัญญาและ/หรือธุรกรรมใดๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจปกติของ บริษัทฯ (เช่น การซื้อขาย การลงทุนหรือร่วมทุนกับบุคคลอื่นเพื่อการทำธุรกรรมตามปกติของบริษัทฯและนำไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ) ภายในวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

5) พิจารณาและอนุมัติการลงทุน การจัดซื้อ จัดจ้าง การกู้ยืมเงิน และการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน และการดำเนินงานต่างๆ ตามวัตถุประสงค์ เพื่อประโยชน์ในการดำเนินกิจการปกติของ บริษัทฯ ภายในวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) ทั้งนี้ การกระทำดังกล่าวจะต้องอยู่ภายใต้ประกาศ คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายอื่นใดในเรื่องที่เกี่ยวข้อง

6) อนุมัติและดำเนินการเรื่องต่างๆที่เกี่ยวข้องกับกิจการของบริษัทฯ ตามตารางอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority) ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

7) อนุมัติแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่างๆ หรือบุคคลที่มีความเห็นอิสระ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

8) ดำเนินการให้ฝ่ายจัดการ ผู้บริหาร หรือบุคคลใดที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ มาให้ความเห็น เข้าร่วม ประชุม หรือให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง กับเรื่องที่จะมีการหารือกันในที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร

9) พิจารณาและทบทวนเกณฑ์ในการประเมินผล และประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหาร อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ รวมทั้งจัดทำรายงานของคณะกรรมการบริหาร

10) ดำเนินการรับเรื่องร้องเรียน และรับแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำความผิด การทุจริตคอร์รัปชัน หรือการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ และหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ของผู้บริหารและพนักงานซึ่งต่ำกว่าระดับ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมถึงการกำกับดูแลการตรวจสอบ และการลงโทษ

11) ทบทวนกฎบัตรของคณะกรรมการบริหารให้สอดคล้องกับสภาพการณ์เป็นประจำทุกปี และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบหรือพิจารณาแล้วแต่กรณี

12) ดำเนินการอื่นใดตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามนโยบายที่คณะกรรมการบริษัท กำหนด

วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และกรรมการบริหารเป็นกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ทั้งนี้ กรรมการบริหารซึ่งพ้นตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกได้

7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

7.4.1 คณะผู้บริหาร

ณ วันที่ 3 มกราคม 2566 ผู้บริหารของบริษัทฯ มีจำนวน 6 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
นายสง่า บุญสงเคราะห์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
นางสาวมณฑนา อัครเมธา	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานจัดหาและกระจายสินค้า
นางสาวศุภรดา โรจน์วัฒนะ	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน
นางสาวนภสร คชสาร	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายคลังสินค้าและโลจิสติกส์
นายอชิระ บุญสงเคราะห์	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์
นางสาวบุญยวีร์ บุญสงเคราะห์	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายกลยุทธ์ การขายและการตลาด

หมายเหตุ:

ผู้บริหาร หมายถึง ผู้บริหารตามนิยามของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดบทบาทในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2565 ให้มีอำนาจและหน้าที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการกิจการงานต่างๆ ของบริษัทฯ ตามที่คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริหารมอบหมาย โดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะเป็นผู้พิจารณาคุณสมบัติหลักเกณฑ์ วิธีการสรรหา กำหนดค่าตอบแทน และพิจารณาบุคคลที่จะเสนอให้เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอชื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้ง โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะต้องบริหารบริษัทฯ และติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามแผนงาน หรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ อำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้รวมถึงเรื่องหรือกิจการต่างๆ ดังต่อไปนี้ด้วย

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

- 1) กำหนดวัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบาย เป้าหมายหลัก และกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และเสนอต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป
- 2) กำหนดแผนการดำเนินงานและแผนงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามที่ฝ่ายจัดการนำเสนอ รวมทั้งกำหนดโครงสร้างและอำนาจบริหารงาน และเสนอต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป
- 3) ดูแล บริหาร ดำเนินงาน และสื่อสารกับฝ่ายจัดการเพื่อให้การปฏิบัติงานประจำปีของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนงาน และงบประมาณภายใต้กรอบที่อนุมัติโดยคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัท
- 4) ประสานงานกับคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้การดำเนินการทางธุรกิจอยู่ภายใต้นโยบายบริหารความเสี่ยงตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

5) พัฒนาและปรับปรุงการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ สนับสนุนการสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มเพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืนและเป็นไปตามแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ

6) กำกับดูแลให้มั่นใจว่าฝ่ายจัดการมีส่วนร่วมในการส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่มีจริยธรรม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี

7) ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม (ถ้ามี) เพื่อรายงานต่อคณะกรรมการ และ/หรือคณะกรรมการชุดย่อย (แล้วแต่กรณี) และเพื่อการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่างๆ ของบริษัทฯ ให้ถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง

8) อนุมัติการเข้าทำสัญญาและ/หรือธุรกรรมใดๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ (เช่น การซื้อขาย การลงทุนหรือร่วมลงทุนกับบุคคลอื่นเพื่อการทำธุรกรรมตามปกติของบริษัทฯ และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ) ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) และ/หรือ ตามที่คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทกำหนด และ/หรือ ตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ตามข้อบังคับของบริษัทฯ

9) อนุมัติการกู้ยืมเงิน และการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน การให้กู้ยืม ตลอดจนการจำนำ จำนองของบริษัทฯ หรือเข้าเป็นผู้ค้ำประกันของบริษัทย่อย ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) หรือตามที่คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทกำหนด

10) ดำเนินการให้มีการศึกษาโอกาสในการลงทุนในโครงการใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และเป็นไปตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการบริษัทแล้วแต่กรณี

11) ดำเนินการให้บริษัทฯ มีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ รวมตลอดจนระเบียบบริษัทฯ ซึ่งมีต้นกำเนิดจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัท

12) แต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ภายในเงื่อนไขและวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) และ/หรือ ตามที่คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทกำหนด

13) พิจารณาเกณฑ์การสรรหาผู้บริหารระดับสูง และรายชื่อผู้บริหารระดับสูง เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัท พิจารณาอนุมัติ

14) พิจารณาอนุมัติเกณฑ์การสรรหาพนักงานบริษัทฯ และพิจารณาแต่งตั้งพนักงานบริษัทเพื่อให้บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ เหมาะสมกับตำแหน่งงานและการปฏิบัติงานภายในองค์กร

15) พิจารณาอนุมัติกรอบนโยบายและรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทน รวมถึงเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

16) พิจารณาอนุมัติการกำหนดเงินเดือน การปรับขึ้นเงินเดือน การกำหนดโบนัส ค่าตอบแทน และบำเหน็จรางวัล รวมถึงการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

17) พิจารณาอนุมัติและทบทวนกรอบนโยบายและรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทน การกำหนดค่าตอบแทนของพนักงานบริษัท ตลอดจนอนุมัติเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ และการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของพนักงานบริษัท

18) กำหนดโครงสร้างส่วนงานและอัตรากำลังให้เพียงพอ เหมาะสมและมีประสิทธิภาพต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

19) ออกคำสั่ง กฎระเบียบ ประกาศ แนวทางปฏิบัติ และบันทึกต่างๆ ภายในบริษัทฯ เพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ รวมถึงรักษาระเบียบวินัยภายในองค์กร มอบอำนาจและ/หรือมอบอำนาจช่วงให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายคนปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดในนามของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ภายใต้ขอบเขตอำนาจที่ระบุไว้ในหนังสือมอบอำนาจของบริษัทฯ และ/หรือ ระเบียบ กฎเกณฑ์ หรือมติของคณะกรรมการบริษัท

20) ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัท รวมทั้งมีอำนาจดำเนินการใดๆ ที่จำเป็นในการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วมแต่อย่างใด

7.4.2 นโยบายและวิธีกำหนดค่าตอบแทนผู้บริหาร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารพิจารณาเกณฑ์การสรรหาผู้บริหารระดับสูง และรายชื่อผู้บริหารระดับสูง เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ รวมทั้งพิจารณาอนุมัติการกำหนดเงินเดือน การปรับขึ้นเงินเดือน การกำหนดโบนัส ค่าตอบแทน และบำเหน็จรางวัล รวมถึงการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

7.4.3 ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินให้แก่ผู้บริหารของบริษัทฯ รวม 6 ราย เป็นจำนวนทั้งสิ้น 19.4 ล้านบาท โดยค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นค่าตอบแทนในรูปแบบเงินเดือน และโบนัส

ค่าตอบแทนอื่น

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนอื่นให้แก่ผู้บริหารของบริษัทฯ รวม 6 ราย เป็นจำนวนทั้งสิ้น 2.07 ล้านบาท โดยค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นค่าตอบแทนในรูปแบบของ ค่าผลประโยชน์พนักงาน เงินสมทบกองทุนประกันสังคม เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ค่าโทรศัพท์ และค่าเดินทาง

7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

7.5.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีจำนวนพนักงานทั้งหมด (ไม่รวมผู้บริหาร) จำนวน 748 คน และ 839 คน ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ฝ่าย	สำหรับปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2564 (คน)	สำหรับปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (คน)
แผนกความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม	1	3
แผนกจัดซื้อ	2	2
แผนกตรวจสอบภายใน ⁽¹⁾	1	1
ฝ่ายการตลาด	7	8
ฝ่ายจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์	24	30
ฝ่ายทรัพยากรบุคคล	7	12
ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	8	7
ฝ่ายบริหารการเงินและงบประมาณ	1	1
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	24	24
ฝ่ายพัฒนารูปร่าง	4	4
ฝ่ายวางแผนและกระจายสินค้า	3	4
สำนักบริหาร	1	2
ฝ่ายขายและปฏิบัติการ Retail 1	470	521
ฝ่ายขายและปฏิบัติการ Retail 2	44	67
ฝ่ายคลังสินค้าและโลจิสติกส์	151	153
รวม	748	839

หมายเหตุ:

(1) ปัจจุบัน บริษัทฯ ว่าจ้างผู้ให้บริการงานตรวจสอบภายในจากภายนอก โดยมีพนักงานของบริษัทฯ เป็นผู้ประสานงาน

7.5.2 การเปลี่ยนแปลงจำนวนบุคลากรอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

- ไม่มี -

7.5.3 ค่าตอบแทนพนักงาน

สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนพนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) เป็นจำนวนทั้งสิ้น 159.6 ล้านบาท และ 200.5 ล้านบาท ตามลำดับ โดยค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นค่าตอบแทนในรูปแบบเงินเดือน โบนัส ค่าล่วงเวลา (OT) ค่าผลประโยชน์พนักงาน ค่าคอมมิชชั่น เงินประกันสังคม และเงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

7.5.4 กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 (รวมทั้งที่มีการแก้ไข) โดยลูกจ้างและบริษัทฯ จ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนเป็นรายเดือนในอัตราคงที่ของเงินเดือนขั้นพื้นฐานของลูกจ้าง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีพนักงานที่เข้าร่วมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพทั้งหมด 128 คน จากจำนวนพนักงานทั้งหมด 813 คน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.6 ของจำนวนพนักงานทั้งหมด

7.5.5 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่มีนัยสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

- ไม่มี -

7.5.6 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของบุคลากร โดยส่งเสริมให้มีการพัฒนาบุคลากรในบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถและทักษะการปฏิบัติงานให้เหมาะสมกับบทบาทความรับผิดชอบตามหน้าที่งาน ให้สามารถผลิตผลงานคุณภาพ สร้างการขายและการบริการที่เป็นมาตรฐาน ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องที่สอดคล้องกับสายอาชีพและเหมาะสมกับระดับตำแหน่งของพนักงาน มีการฝึกอบรมให้สอดคล้องกับแนวทางและแผนงานการดำเนินธุรกิจทั้งในแผนงานระยะสั้นและระยะยาว และได้มีการนำระบบ Competency มาใช้พัฒนาทักษะความรู้ความสามารถให้กับบุคลากรในองค์กรโดยเน้นการพัฒนาที่เหมาะสมรายบุคคล เพื่อสนับสนุนความก้าวหน้าในสายอาชีพอย่างต่อเนื่อง โดยแผนพัฒนาทักษะความรู้ความสามารถของพนักงานนั้นมาจากการวิเคราะห์ความต้องการของการฝึกอบรม ซึ่งรวบรวมข้อมูลจากแต่ละภาคส่วน เช่น สมรรถนะที่พนักงานควรจะต้องมีตามตำแหน่งงาน (Job Competency) คำอธิบายลักษณะงาน (Job Description) และสายอาชีพ (Career Path) โดยคำนึงถึงแผนงานและนโยบายของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี เศรษฐกิจ สังคม นวัตกรรมใหม่ๆ ที่ส่งผลต่อธุรกิจ รวมถึงความจำเป็นในแต่ละช่วงเวลาการทำงาน โดยพนักงานแต่ละระดับในหน้าที่งานต่างๆ จะได้รับการพัฒนาในรูปแบบหลากหลาย ทั้งการฝึกอบรมภายใน การฝึกอบรมภายนอก และการสอนงาน (Coaching) ซึ่งฝ่ายทรัพยากรบุคคลจะเป็นผู้จัดทำแผนการฝึกอบรมประจำปี และกำหนดให้สอดคล้องกับเป้าหมายการทำงานประจำปีของบริษัทฯ โดยมีการแบ่งประเภทของการพัฒนาบุคลากร ดังนี้

1. การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการและพฤติกรรมในองค์กร (Soft Skill)

เป็นการพัฒนาทักษะหลากหลายด้านสำหรับบุคคลทุกระดับที่ช่วยส่งเสริมให้พนักงานสามารถทำงานได้ดี มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีร่วมกับผู้อื่น สร้างเสริมการทำงานเป็นทีม ทำให้งานประสบความสำเร็จ โดยหัวข้อการอบรมพัฒนาความรู้ เช่น ทักษะการติดต่อสื่อสาร ความสามารถในการปรับตัว ภาวะผู้นำ การแก้ปัญหาและตัดสินใจ และทักษะการคิดเชิงวิเคราะห์ เป็นต้น

2. การพัฒนาทักษะความรู้ทางเทคนิค (Technical Skill)

เป็นการพัฒนาความรู้และทักษะของพนักงานตามคุณลักษณะเฉพาะของงานต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน หรือความสามารถในการแนะนำ ชี้แนะให้ผู้อื่นปฏิบัติตามได้ เช่น ความรู้เฉพาะทางด้านบัญชี การเงิน คอมพิวเตอร์ ทักษะงานขาย และระบบบริหารสินค้าคงคลัง เป็นต้น โดยมีการประเมินความรู้และทักษะที่พนักงานพึงมีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานผ่านการประเมินทักษะความสามารถของพนักงานด้วยระบบ Competency

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีกระบวนการออกแบบการพัฒนาในหลายรูปแบบ เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน เช่น มีการนำรูปแบบการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ (Experiential Learning Theory) การสอนงานในสถานที่ปฏิบัติงานจริง (On the Job Training) การประชุมร่วมเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคในการทำงาน เพื่อกำหนดวิธีการปฏิบัติงาน และแนวทางการแก้ไขปัญหาให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และส่งเสริมการสร้างวัฒนธรรมการเรียนรู้ให้เกิดขึ้นในบริษัทฯ อีกทั้งส่งเสริมให้ผู้บริหารตั้งแต่ระดับต้นขึ้นไปทำหน้าที่เป็นวิทยากร ทำให้เกิดการพัฒนาทั้งต่อตนเองและผู้อื่น

ในช่วงที่ผ่านมา เนื่องด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 บริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการอบรมจากห้องเรียน (Classroom Training) เป็นรูปแบบออนไลน์ (Online Training) และห้องเรียนเสมือนจริง (Virtual Classroom) เป็นต้น และมีการนำ Model 70:20:10 มาประยุกต์ใช้ เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดความรู้ สร้างความมั่นใจได้ว่าผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้และทักษะที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

7.6 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

7.6.1 เลขาธิการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 ได้มีมติแต่งตั้งให้ นางสาวยุพาพรรณ พวงพิ้วเพชร ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัท (ข้อมูลรายละเอียดของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัทปรากฏในเอกสารแนบ 1 “รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท”) โดยเลขานุการบริษัทมีขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบที่กำหนดในมาตรา 89/15 และมาตรา 89/16 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ทั้งนี้ ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท ดังนี้

1) จัดทำ และเก็บรักษาทะเบียนกรรมการบริษัท หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการบริษัท รายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท รายงานประจำปีของบริษัทฯ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น

2) เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทฯ และดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด และจัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียตามมาตรา 89/14 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (และที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ซึ่งจัดทำโดยกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทฯ ให้ประธานคณะกรรมการบริษัทและประธานคณะกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงานนั้น หรือทันทีก่อนที่จะมีการทำรายการ

3) ให้คำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับต่างๆ ของบริษัทฯ ที่คณะกรรมการบริษัทต้องการทราบและติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องสม่ำเสมอ รวมถึงการรายงานการเปลี่ยนแปลงในข้อกำหนดหรือกฎหมายที่มีนัยสำคัญแก่คณะกรรมการบริษัท

4) จัดการประชุมผู้ถือหุ้นและการประชุมคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับของ บริษัทฯ และข้อพึงปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง

5) บันทึกรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และการประชุมของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งติดตามให้มีการปฏิบัติตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท

6) ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามระเบียบ และข้อกำหนดของหน่วยงานทางการ

7) ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีของคณะกรรมการและบริษัทฯ แก่ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนผ่านการจัดทำรายงานประจำปี และ/หรือแบบแสดงรายการข้อมูล และ/หรือรายงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน

8) ดูแลและให้ข้อเสนอแนะแก่คณะกรรมการในการพัฒนาและปรับปรุงแนวทางการประเมินตนเองของ คณะกรรมการให้สอดคล้องและเหมาะสมกับลักษณะและสภาพของธุรกิจของบริษัทฯ

9) จัดให้มีการให้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการปฏิบัติหน้าที่แก่กรรมการปัจจุบันและที่ได้รับแต่งตั้งใหม่

10) คู่มือกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัทและการดำเนินการอื่นใดให้เป็นไปตามกฎหมายและ/หรือ ตามที่ คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด และ/หรือตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

7.6.2 ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมการทำบัญชีของบริษัทฯ

นางสาวเสาวนีย์ ราชไทย เป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรง ในการควบคุมดูแลการทำบัญชีของ บริษัทฯ (ข้อมูลรายละเอียดของผู้ควบคุมการทำบัญชีของบริษัทฯ ปรากฏในเอกสารแนบ 1 “รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ โดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท”)

7.6.3 หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2565 มีมติแต่งตั้ง บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมชาติ จำกัด เป็นผู้ให้บริการงานตรวจสอบภายในจากภายนอก โดยมีนางสาวศมจรรย์ แก้วขอมติ เป็นผู้ทำหน้าที่หัวหน้างานตรวจสอบภายใน (คุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้างาน ตรวจสอบภายใน ปรากฏในเอกสารแนบ 3 “รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน”) โดยมีพนักงานของบริษัทฯ เป็นผู้ประสานงานกับบริษัท ตรวจสอบภายในธรรมชาติ จำกัด

7.6.4 นักลงทุนสัมพันธ์

บริษัทฯ มอบหมายให้ นางสาวจันทนา อีธรรมสัมพันธ์ ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์ ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่อผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุน รวมทั้งข้อมูลทางการเงิน เช่น ผลการดำเนินงาน และงบการเงินรายไตรมาส รายงานและการวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารรายไตรมาส เป็นต้น ให้ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนได้ทราบ อย่างสม่ำเสมอ เท่าเทียม และครบถ้วนตามความเป็นจริง

ทั้งนี้ สามารถติดต่อฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ได้ที่ หมายเลขโทรศัพท์ 02-891-3088

Email: IR@moshimoshi.co.th

7.6.5 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี คือ บริษัท ไพร์ช วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด สำหรับการสอบบัญชีงบการเงิน (Audit Fee) เป็นจำนวนเงินรวม 2,100,000 บาท นอกจากนี้ ยังมีค่าใช้จ่ายค่าบริการอื่นที่นอกเหนือจากงานสอบบัญชี (Non-Audit Fee) สำหรับการเป็นพยานในการทำลาย สิ้นค้าคงเหลือ เป็นจำนวนเงินรวม 12,000 บาท

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี คือ บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด สำหรับการสอบทานงบการเงิน (Audit Fee) เป็นจำนวนเงินรวม 2,100,000 บาท นอกจากนี้ ยังมีค่าใช้จ่ายค่าบริการอื่นที่นอกเหนือจากงานสอบบัญชี (Non-Audit Fee) สำหรับการเป็นพยานในการทำลาย สิ้นค้าคงเหลือ เป็นจำนวนเงินรวม 12,000 บาท

8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญ ด้านการกำกับดูแลกิจการ

8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

คณะกรรมการบริษัทมีบทบาทสำคัญกำหนดกลยุทธ์ ทิศทาง นโยบาย เป้าหมายและภารกิจของบริษัท กำกับดูแลกิจการ ให้มีการประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิและมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสีย และดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมทั้งสามารถปรับตัวได้ภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลง ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อนำพาองค์กรไปสู่ความเจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน การสร้างวัฒนธรรม และค่านิยมองค์กร รวมถึงการกำกับดูแลความพอเพียงของระบบควบคุมภายใน และการบริหารความเสี่ยงขององค์กร หรืออื่นๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อองค์กร รวมทั้งมีการติดตามดูแลให้มีการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ให้สอดคล้องกับนโยบาย กฎระเบียบ กฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง สำหรับในรอบปี 2565 ที่ผ่านมาคณะกรรมการได้ดำเนินการต่างๆ ดังนี้

8.1.1 การสรรหา พัฒนา และประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

8.1.1.1 กรรมการอิสระ

ในการสรรหาและแต่งตั้งกรรมการอิสระ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะพิจารณาความเป็นอิสระและคุณสมบัติของกรรมการอิสระ และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระโดยพิจารณาจากคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตาม พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมถึงประกาศข้อบังคับ และ/หรือ ระเบียบที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกกรรมการอิสระจากคุณสมบัติ ความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ในการทำงาน และความเหมาะสมในด้านอื่นๆ ประกอบ จากนั้นจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งกรรมการอิสระเป็นกรรมการของบริษัทฯ ต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการบริษัทต้องประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวนอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระ 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 10 ท่าน ซึ่งไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด โดยกรรมการอิสระต้องมีความรู้ ความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ในการทำงาน และความเหมาะสมในด้านอื่นๆ ประกอบ จากนั้นจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งกรรมการอิสระเป็นกรรมการของบริษัทฯ ต่อไป

(1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละหนึ่งของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้นๆ ด้วย

(2) ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

(3) ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

(4) ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้จรรยาบรรณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจดังกล่าว รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงิน ด้วยการรับหรือให้กู้ยืม คำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นใดในทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญามีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ตั้งแต่ร้อยละสามของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัท หรือตั้งแต่ยี่สิบล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลม สำหรับการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่งปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

(5) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

(6) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

(7) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

(8) ไม่เป็นบุคคลซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงานที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละหนึ่งของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

(9) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วมแต่อย่างใด

8.1.1.2 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย และผู้บริหารระดับสูงสุด**1) การสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูง**

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีหน้าที่กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการสรรหา และพิจารณาคุณสมบัติของบุคคลเพื่อปฏิบัติงานในตำแหน่งกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้สอดคล้องกับโครงสร้าง หน้าที่ความรับผิดชอบ ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีกรรมการบริษัททั้งหมด 10 ท่าน และผู้บริหารเป็นไปตามคำนิยามผู้บริหารของประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยมีประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้บริหารสูงสุด

กรรมการบริษัท

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีหน้าที่พิจารณาคุณสมบัติหลักเกณฑ์ วิธีการสรรหา พิจารณาคัดเลือกและกลั่นกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อปฏิบัติงานในตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ มีความซื่อสัตย์สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ บุคคลดังกล่าวต้องไม่เป็นบุคคลซึ่งประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนหรือกรรมการในนิติบุคคลอื่นซึ่งประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง โดยการแต่งตั้งกรรมการบริษัทต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นซึ่งผ่านการเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท

กรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีหน้าที่พิจารณาคุณสมบัติหลักเกณฑ์ วิธีการสรรหา พิจารณาคัดเลือกและกลั่นกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อปฏิบัติงานในตำแหน่งกรรมการชุดย่อย โดยต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ ความซื่อสัตย์สุจริต มีประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่และมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจที่จะสามารถทำหน้าที่ในฐานะกรรมการชุดย่อยต่างๆ นอกจากนี้ บุคคลดังกล่าวต้องไม่เป็นบุคคลซึ่งประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนหรือกรรมการในนิติบุคคลอื่นซึ่งประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง โดยการแต่งตั้งกรรมการบริษัทต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีหน้าที่พิจารณาคุณสมบัติหลักเกณฑ์ วิธีการสรรหา พิจารณาคัดเลือกและกลั่นกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อปฏิบัติงานในตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีอำนาจและหน้าที่การบริหารจัดการกิจการงานต่างๆ ของบริษัทฯ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย ทั้งนี้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะต้องดูแล บริหาร ดำเนินงานและสื่อสารกับฝ่ายจัดการเพื่อให้การปฏิบัติงานของบริษัทฯ เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนงาน และงบประมาณภายใต้กรอบที่อนุมัติโดยคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท และ/หรือตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท

2) การแต่งตั้งและพ้นตำแหน่งของกรรมการ

2.1 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้เลือกตั้งกรรมการบริษัท แต่ในกรณีที่เป็นการเลือกตั้งกรรมการแทนตำแหน่งกรรมการที่ว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทสามารถเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วน เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการได้ในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไปเว้นแต่วาระของกรรมการผู้นั้นจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน ทั้งนี้ บุคคลซึ่งเข้ารับตำแหน่งเป็นกรรมการในกรณีดังกล่าวให้อยู่ในตำแหน่งเพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่ง

2.2 ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติแต่งตั้งกรรมการบริษัทตามหลักเกณฑ์และวิธีการ ดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
- (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดเลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
- (3) ในกรณีเลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการ บุคคลที่ได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ประธานในที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

2.3 กรรมการอิสระสามารถดำรงตำแหน่งต่อเนื่องไม่เกิน 9 ปี นับจากวันที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรก ในกรณีที่แต่งตั้งกรรมการอิสระนั้นดำรงตำแหน่งต่อไป คณะกรรมการบริษัทควรพิจารณาอย่างสมเหตุสมผลถึงความจำเป็นดังกล่าว

2.4 ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม โดยกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกให้กลับเข้ามารับตำแหน่งได้ ทั้งนี้ กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้จับสลากกัน ส่วนปีต่อไป ให้กรรมการคนที่ยืนในตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง

2.5 นอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระ กรรมการจะพ้นจากตำแหน่งโดยทันที เมื่อ

- (1) เสียชีวิต
- (2) ลาออก
- (3) ขาดคุณสมบัติของการเป็นกรรมการบริษัทหรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมาย
- (4) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้พ้นจากตำแหน่ง
- (5) ศาลมีคำสั่งให้ออก

โดยหากกรรมการบริษัทคนใดจะลาออกจากตำแหน่ง ให้ยื่นใบลาออกต่อประธานกรรมการบริษัท

8.1.2 การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนคณะกรรมการรายบุคคล

การเข้าประชุมของคณะกรรมการ และคณะกรรมการชุดย่อย

เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี กรรมการต้องเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของการประชุมคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยที่เกิดขึ้นตลอดปี สำหรับปี 2565 มีรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการดังต่อไปนี้

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนการประชุมทั้งหมด (ภายหลังเข้ารับตำแหน่ง)				
	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	คณะกรรมการบริหาร
1. ดร. วรภัทร ไตรณะเกษม ⁽¹⁾	11/11	-	-		
2. รองศาสตราจารย์ ดร.สมชาย สุภัทรกุล ⁽¹⁾	11/11	6/6	-		

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนการประชุมทั้งหมด (ภายหลังเข้ารับตำแหน่ง)				
	คณะกรรมการ บริษัท	คณะกรรมการ ตรวจสอบ	คณะกรรมการ สรรหาและ พิจารณา ค่าตอบแทน	คณะกรรมการ บริหาร ความเสี่ยง	คณะกรรมการ บริหาร
3. นางสาววาสนา เขียรศิริศักดิ์ ⁽¹⁾	9/11	6/6	2/2	2/2	
4. ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล ⁽¹⁾	11/11	6/6	2/2	2/2	
5. นายสง่า บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	11/11	-	-	2/2	9/9
6. นางสาวมณฑนา อัครเมธา ⁽¹⁾	11/11	-	2/2		9/9
7. นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	11/11	-	-		9/9
8. นายอชิระ บุญสงเคราะห์	11/11	-	-		9/9
9. นางสาวศุภรดา ไรจน์วัฒนะ ⁽¹⁾	11/11	-	-		9/9
10. นายสมชาย บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	11/11	-	-		8/9
11. นางสาวนภสร คชสาร	-	-	-	-	9/9
12. นางสาวสุทิพา วิทยาปรีชาพล	-	-	-	-	9/9

หมายเหตุ:

- (1) ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 1 ครั้ง และประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น จำนวน 3 ครั้ง

ค่าตอบแทนกรรมการ

◎ ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565 และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565 ได้มีมติอนุมัติค่าตอบแทนของคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยประจำปี 2565 โดยมีรายละเอียดดังนี้

คณะกรรมการ ⁽¹⁾	ค่าตอบแทนรายเดือน (บาท/เดือน)	ค่าเบี้ยประชุมต่อครั้ง (บาท/ครั้งที่เข้าประชุม)
คณะกรรมการบริษัท		
◎ ประธานกรรมการ	40,000	40,000
◎ กรรมการ	20,000	30,000
คณะกรรมการตรวจสอบ		
◎ ประธานกรรมการ	-	30,000
◎ กรรมการ	-	20,000

คณะกรรมการ ⁽¹⁾	ค่าตอบแทนรายเดือน (บาท/เดือน)	ค่าเบี้ยประชุมต่อครั้ง (บาท/ครั้งที่เข้าประชุม)
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		
● ประธานกรรมการ	-	20,000
● กรรมการ	-	10,000
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง		
● ประธานกรรมการ	-	20,000
● กรรมการ	-	10,000

หมายเหตุ:

⁽¹⁾ เฉพาะกรรมการอิสระที่ได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและค่าเบี้ยประชุม

ตารางต่อไปนี้แสดงค่าตอบแทนกรรมการรายบุคคลที่เป็นตัวเงินระหว่างวันที่ 1 มกราคม 31 ธันวาคม 2565 - ยอดรวมของบัญชี = 3,010,000 บาท

	กรรมการ บริษัท (BOD)	กรรมการ ตรวจสอบ (AC)	กรรมการ บริหาร (EXCOM)	กรรมการ สรรหาและ พิจารณา ค่าตอบแทน (NRC)	กรรมการ บริหาร ความเสี่ยง (RMC)	รวม
ดร. วรภัทร โตรณะเกษม	880,000	-	-	-	-	880,000
รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุภัทรกุล	550,000	180,000	-	-	-	730,000
นางสาววาสนา เขียวศิริศักดิ์	490,000	120,000	-	20,000	40,000	670,000
ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล	550,000	120,000	-	40,000	20,000	730,000
นายสง่า บุญสงเคราะห์	-	-	-	-	-	-
นางสาวมันทนา อัสวเมธา	-	-	-	-	-	-
นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์	-	-	-	-	-	-
นายอชิระ บุญสงเคราะห์	-	-	-	-	-	-
นางสาวศุภรดา โรจน์วัฒน์	-	-	-	-	-	-
นายสมชาย บุญสงเคราะห์	-	-	-	-	-	-
รวม	2,470,000	420,000	-	60,000	60,000	3,010,000

● ค่าตอบแทนอื่น

- ไม่มี -

8.1.3 การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

แม้ว่าในปัจจุบันบริษัทฯ ยังไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม หากในอนาคตที่บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดมาตรการและกลไกทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำกับดูแลการบริหารจัดการกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้มีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ กฎหมายหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนประกาศ ข้อบังคับ และหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว อันจะช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

การบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

(1) บริษัทฯ จะดูแลการจัดการและการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้มีประสิทธิภาพ และจัดให้มีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1.1) การส่งบุคคลเข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้สะท้อนสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

(1.2) บริษัทฯ จะส่งบุคคลที่มีคุณสมบัติและมีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมเข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลให้บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมดำเนินธุรกิจเป็นไปตามกฎหมาย นโยบายและแผนธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การพิจารณาเลือกบุคคลที่จะเข้าไปเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในแต่ละบริษัท ให้เป็นดุลยพินิจของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท หรืออำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) ที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทแล้ว

(1.3) ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการและผู้บริหารซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

(ก) กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น

(ข) กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมต้องทำหน้าที่อย่างดีที่สุดเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม และให้สอดคล้องกับนโยบาย และแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนให้กลุ่มบริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายระยะยาว รวมถึงใช้ดุลยพินิจในการบริหารจัดการบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมเพื่อประโยชน์ของบริษัทย่อย หรือบริษัทร่วม และกลุ่มบริษัทในภาพรวม รวมทั้งรายงานความคืบหน้าของผลการดำเนินงานเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบหรือพิจารณาอย่างสม่ำเสมอ

(ค) กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยมีหน้าที่ดูแลให้บริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายในและระบบบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพ และรัดกุมเพียงพอ

(ง) กรรมการของบริษัทย่อยต้องดูแลมิให้บุคคลที่มีส่วนได้เสียในเรื่องใดหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทย่อยไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม มีส่วนร่วมในการอนุมัติเรื่องนั้น

(จ) กรรมการของบริษัทย่อยต้องดูแลและดำเนินการที่จำเป็นในการจัดให้มีการกำหนด ทบทวน และปรับปรุงนโยบายและแผนงานที่สำคัญต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นปัจจุบันและเหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจอย่างสม่ำเสมอและสอดคล้องกับนโยบายและแผนงานที่สำคัญของบริษัทฯ ที่อาจเปลี่ยนแปลงไป

(ฉ) กรรมการของบริษัทต้องพิจารณา ติดตาม และให้คำแนะนำที่จำเป็นแก่บริษัทย่อย ในการจัดให้มีระบบการทำงานที่ชัดเจน มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินธุรกิจ

(ข) กรรมการของบริษัทต้องเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยก่อนที่บริษัทย่อยจะจัดประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยเพื่ออนุมัติงบประมาณประจำปี เว้นแต่เป็นกรณีที่ได้มีการกำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทย่อย ที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทแล้ว

(2) กลไกการกำกับดูแลของบริษัทฯ ในการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทย่อย

(2.1) การเข้าทำรายการหรือการดำเนินการใดๆ ของบริษัทย่อย ซึ่งมีนัยสำคัญหรือมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ หรือเข้าข่ายหรือเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องขออนุมัติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และ/หรือ ขออนุมัติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามกฎหมายก่อนการเข้าทำรายการ บริษัทย่อยจะเข้าทำรายการหรือดำเนินการนั้นได้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และ/หรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ หากในการเข้าทำรายการหรือการเกิดเหตุการณ์บางกรณีของบริษัทย่อย อันทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องเปิดเผยสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศที่เกี่ยวข้อง กรรมการหรือผู้บริหารที่เป็นตัวแทนของบริษัทย่อยดังกล่าวมีหน้าที่ต้องแจ้งมายังฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ในทันทีที่ทราบว่าเป็นบริษัทย่อย มีแผนจะเข้าทำรายการ หรือเมื่อเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว

(2.2) บริษัทฯ จะกำหนดมาตรการ และขั้นตอนดำเนินการที่จำเป็น เพื่อทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยมีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินอย่างถูกต้องครบถ้วน โดยบริษัทฯ จะดำเนินการที่จำเป็นเพื่อติดตามให้มีการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวอย่างครบถ้วน ถูกต้อง

8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัทและจรรยาบรรณธุรกิจ พร้อมทั้งส่งเสริมให้เกิดการปฏิบัติอย่างแท้จริงเพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม จึงได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องดังนี้

8.1.4.1 การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยได้กำหนดไว้ในนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2565 เพื่อให้การตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น โดยรายละเอียดสามารถสรุปได้ดังนี้

(1) กรรมการ กรรมการชด้อย และผู้บริหาร พึงละเว้นการประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจ ตัดสินใจ หรือดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการชด้อย หรือผู้บริหารในกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ส่วนตัว หรือผู้อื่น เว้นแต่กรรมการ กรรมการชด้อย และผู้บริหาร ได้เข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการชด้อย หรือผู้บริหาร หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นในบริษัทฯ นั้นก่อนการเป็นกรรมการ กรรมการชด้อย และผู้บริหาร และได้รายงานให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนการแต่งตั้งแล้ว (แล้วแต่กรณี)

(2) กรรมการ กรรมการชด้อย และผู้บริหาร ควรเปิดเผยให้บริษัททราบถึงรายการทางธุรกิจหรือ การประกอบกิจการที่เป็นของส่วนตัว หรือของครอบครัว หรือของญาติพี่น้อง หรือของผู้ที่อยู่ในอุปการะของตน ซึ่งเป็นธุรกิจ หรือกิจการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยได้ เช่น

- การร่วมลงทุนหรือการมีผลประโยชน์ใดๆ กับคู่ค้าที่ประกอบธุรกิจกับบริษัทฯ หรือบริษัท ย่อยหรือลูกค้าของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- การดำรงตำแหน่งใดๆ หรือการเป็นที่ปรึกษาของคู่ค้าที่ประกอบธุรกิจกับบริษัทฯ หรือบริษัท ย่อยหรือลูกค้าของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- การค้าสินค้าหรือการให้บริการแก่บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยโดยตรง หรือการทำการค้าผ่าน บุคคลอื่น

(3) กรรมการ กรรมการชด้อย และผู้บริหาร มีหน้าที่เปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนตัวได้เสียของตน และผู้ที่เกี่ยวข้องโดยเร็ว หรือเมื่อทราบถึงการมีส่วนได้เสีย โดยรายงานต่อเลขานุการบริษัท และเลขานุการบริษัทจะต้องส่ง ข้อมูลรายงานการมีส่วนได้เสียนี้ให้ประธานกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท ภายใน 7 วัน ทำการนับแต่วันที่ได้รับรายงานการมีส่วนได้เสีย หรือทันทีก่อนที่จะมีการทำรายการ เพื่อให้ทราบถึงความสัมพันธ์และการ ทำธุรกรรมกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

(4) กรรมการ กรรมการชด้อย ผู้บริหาร และพนักงานจะไม่แสวงหาผลประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือ ผู้อื่น และไม่นำทรัพย์สิน หรือข้อมูลอันเป็นความลับ และ/หรือ ข้อมูลที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณะของบริษัทฯ หรือบริษัท ย่อย เช่น แผนงาน รายได้ มติที่ประชุม การคาดคะเนทางธุรกิจ ผลงานจากการออกแบบสินค้า การประมูลราคาไปใช้ ไม่ว่า เพื่อประโยชน์ส่วนตัว หรือผู้อื่น และไม่ว่าจะทำให้บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยได้รับความเสียหายหรือไม่ก็ตาม รวมถึงจะต้อง ปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในของบริษัทฯ โดยเคร่งครัด

(5) กรรมการ กรรมการชด้อย ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณ ในการดำเนินธุรกิจและต้องไม่ยอมให้ผลประโยชน์ส่วนตัว ผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือญาติสนิทของตน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่ทำให้ เบี่ยงเบนไปจากหลักการโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นสำคัญ และต้องไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ หรืออนุมัติการเข้าทำธุรกรรมที่ตน ผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือญาติสนิทของตนมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไม่ว่า ทางตรงหรือทางอ้อม

ในกรณีที่เป็นการทำรายการที่พนักงาน ผู้ที่เกี่ยวข้องหรือญาติสนิทของพนักงานมีส่วนได้เสียหรือ มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ พนักงานดังกล่าวจะต้องรายงานส่วนได้เสียในเรื่องดังกล่าวให้ผู้บังคับบัญชาของตนรับทราบ เป็นรายกรณี

(6) กรรมการ กรรมการชด้อย ผู้บริหาร และพนักงานจะต้องไม่เข้าไปมีบทบาทในการตัดสินใจ ในการรับบุคลากรใหม่ที่มีความเกี่ยวข้องกับตนเองเพื่อให้การพิจารณาเป็นไปอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วมแต่อย่างใด

8.1.4.2 การป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการป้องกันการรั่วข้อมูลภายในของบริษัทฯ โดยได้กำหนดไว้ในนโยบายการป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 ซึ่งห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำข้อมูลใดซึ่งอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนทั่วไป หรือข้อมูลใดที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในอันที่จะทำให้บริษัทฯ เสียหาย หรือเสียเปรียบ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงข้อมูลผลการดำเนินงาน ข้อมูลทางการเงิน หรือข้อมูลอื่นใดของบริษัทฯ ที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชน ไปเปิดเผยไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมไปใช้ หรือนำไปแสวงหาประโยชน์ไม่ว่าเพื่อตนเองหรือบุคคลอื่น ไม่ว่าด้วยวิธีการใดๆ ไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม โดยรายละเอียดสามารถสรุปได้ดังนี้

(1) บริษัทฯ จะให้ความรู้แก่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ เกี่ยวกับหน้าที่ในการรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ และสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่เกี่ยวข้องกับราคาหรือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ของตนเอง คู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กึ่งกันด้วยกันฉันสามีภรรยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ รวมถึงนิติบุคคลที่กรรมการหรือผู้บริหาร คู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กึ่งกันด้วยกันฉันสามีภรรยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรวมกันเกินร้อยละ 30 ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของนิติบุคคลดังกล่าวและการถือหุ้นรวมกันดังกล่าวเป็นสัดส่วนที่มากที่สุดของนิติบุคคลนั้น

(2) กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทฯ มีหน้าที่รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ และสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่เกี่ยวข้องกับราคาหรือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ของตนเอง และบุคคลที่เกี่ยวข้องต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามประกาศที่ออกตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยให้จัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่เลขานุการบริษัท ในวันเดียวกันกับที่ส่งรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

(3) บริษัทฯ แจ้งรายชื่อกกรรมการและผู้บริหารเพื่อนำเข้าสู่ระบบข้อมูลรายชื่อกกรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ตามวิธีการที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ กำหนดในประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ว่าด้วยแบบและวิธีการแจ้งหรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

(4) ผู้มีหน้าที่รายงาน ชื่อ ขาย โอน หรือรับโอนหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ก่อนวันที่มีชื่อแสดงในระบบข้อมูลรายชื่อกกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ตาม (3)

(5) กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ที่ได้รับทราบหรือครอบครองข้อมูลภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะต้องดื้อหรือขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือเข้าผูกพันตามสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่เกี่ยวข้องกับราคาหรือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือนำข้อมูลดังกล่าวไปแสวงหาประโยชน์ไม่ว่าเพื่อตนเองหรือบุคคลอื่น ไม่ว่าด้วยวิธีการใดๆ ก่อนที่ข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน เว้นแต่จะเป็นไปตามมาตรา 242 ของพ.ร.บ.หลักทรัพย์ รวมทั้งห้ามมิให้บุคคลดังกล่าวเปิดเผยข้อมูลภายในให้ผู้อื่นทราบจนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นต่อสาธารณชน

ทั้งนี้ ห้ามมิให้บุคคลข้างต้นรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องซื้อหรือขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือเข้าผูกพันตามสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่เกี่ยวข้องกับราคาหรือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นเวลาอย่างน้อย 30 วันก่อนที่งบการเงินของบริษัทฯ จะเปิดเผยต่อสาธารณชน และในช่วงเวลา 24 ชั่วโมงหลังจากที่งบการเงินของบริษัทฯ ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว (Black Out Period)

(6) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ใช้ข้อมูลภายในหรือความลับทางธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ตลอดจนข้อมูลความลับทางธุรกิจของคู่ค้าซึ่งตนได้ล่วงรู้มาในตำแหน่งหรือฐานะเช่นนั้น มาใช้เพื่อการซื้อ หรือขาย หรือเสนอซื้อ หรือเสนอขายหรือชักชวนให้บุคคลใด ซื้อ หรือขาย หรือเสนอซื้อ หรือเสนอขายซึ่งหลัก

ทรัพย์สินของบริษัทฯ และเข้าผูกพันตามสัญญาซื้อขายล่วงหน้าซึ่งอ้างอิงกับราคาหรือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่ว่าจะทางตรง หรือทางอ้อม ไม่ว่าจะการใช้ข้อมูลดังกล่าวจะก่อให้เกิดผลเสียหายแก่บริษัทฯ บริษัทย่อย และคู่ค้าหรือไม่ก็ตาม และไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะทำได้เพื่อประโยชน์ต่อตนเอง หรือบุคคลใดก็ตาม รวมถึงไม่นำข้อมูลดังกล่าวไปเปิดเผย หรือแสวงหาประโยชน์เพื่อให้บุคคลใดกระทำ หรือดเว้นกระทำการใดๆ เพื่อให้ตน หรือบุคคลใดได้รับผลประโยชน์โดยที่ตนจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

(7) กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ซึ่งรู้หรือครอบครองข้อมูลภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องเก็บรักษาข้อมูลภายในดังกล่าวด้วยความระมัดระวังและมีความปลอดภัย เพื่อป้องกันไม่ให้ข้อมูลภายในรั่วไหลออกไปภายนอก

(8) กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ต้องไม่เปิดเผยข้อมูลภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแก่บุคคลอื่นที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในดังกล่าว เพื่อป้องกันการที่ข้อมูลภายในอาจถูกนำไปใช้ไม่ว่าเพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น

(9) บริษัทฯ ต้องจัดให้มีระบบการเก็บรักษาและป้องกันการใช้ข้อมูลภายในที่ทำให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลภายในจะไม่รั่วไหล และไม่ถูกนำไปใช้ประโยชน์ในการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ไม่ว่าเพื่อตนเองหรือบุคคลอื่น

(10) การเปิดเผยข้อมูลภายในต่อสาธารณะรวมถึงการสื่อสารข้อมูลใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายใน ต้องได้รับความเห็นชอบจากประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงินหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายเท่านั้น บริษัทฯ จะดำเนินการจัดให้มีข้อตกลงในการรักษาความลับกับที่ปรึกษาหรือผู้ให้บริการอื่นก่อนที่จะให้บุคคลดังกล่าวเข้าถึงธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายใน

(11) หากมีการกระทำอันฝ่าฝืนนโยบายนี้ บริษัทฯ จะถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของ บริษัทฯ โดยจะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี ตั้งแต่การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้างให้พ้นสภาพการเป็นพนักงาน

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วมแต่อย่างใด

8.1.4.3 การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรม ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักธรรมาภิบาล มุ่งดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ โปร่งใส เป็นธรรม และสามารถตรวจสอบได้ รวมทั้งปฏิบัติตามข้อบังคับ กฎระเบียบ และกฎหมายอย่างเคร่งครัดเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ บุคลากรของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบุคลากรของบริษัทย่อย ไม่ยอมรับการทุจริตคอร์รัปชัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 โดยรายละเอียดสามารถสรุปได้ดังนี้

แนวทางปฏิบัติในการให้และรับสินบน

ห้ามให้หรือรับสินบนในรูปแบบใดๆ ทั้งสิ้น เพื่อตอบแทนการให้ผลประโยชน์ทางธุรกิจ และห้ามมอบหมายให้ผู้อื่นให้หรือรับสินบนแทนตนเอง

แนวทางปฏิบัติในการให้หรือรับของวัญ การเลี้ยงรับรอง และผลประโยชน์อื่นๆ

ห้ามให้หรือรับสินบนในรูปแบบใดๆ ทั้งสิ้น เพื่อตอบแทนการให้ผลประโยชน์ทางธุรกิจ และห้ามมอบหมายให้ผู้อื่นให้หรือรับสินบนแทนตนเอง

แนวทางปฏิบัติในการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน

บริษัทฯ รวมถึง กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานต้องดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจอย่างเป็นกลาง ไม่ฝักใฝ่ทางการเมือง ไม่สนับสนุนนักการเมือง และไม่สนับสนุนทางการเงินหรือสิ่งของให้แก่พรรคการเมือง กลุ่มแนวร่วมทางการเมือง ผู้มีอำนาจทางการเมือง หรือผู้ลงสมัครรับเลือกตั้งทางการเมือง ทั้งระดับท้องถิ่น และระดับภูมิภาค และระดับ

ประเทศ และหากกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะเข้าร่วมกิจกรรมตามสิทธิเสรีภาพส่วนบุคคล จะต้องไม่แอบอ้างความเป็นบุคลากรหรือผู้แทนของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือนำทรัพย์สิน อุปกรณ์ เครื่องมือใดๆ ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยไปใช้เพื่อประโยชน์ในการดำเนินการใดๆ ในทางการเมือง

แนวทางปฏิบัติในการรับบริจาค การบริจาคเพื่อการกุศล การบริจาคเพื่อการสาธารณประโยชน์ และการให้หรือการรับเงินสนับสนุน

บริษัทฯ กำหนดให้การรับบริจาค การบริจาคเพื่อการกุศล การบริจาคเพื่อการสาธารณประโยชน์ และการให้หรือการรับเงินสนับสนุน ต้องเป็นไปตามข้อกำหนด ดังนี้

- (1) ต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส ถูกต้องตามกฎหมาย และไม่ขัดต่อศีลธรรม รวมทั้งไม่เป็นการกระทำการใดๆ ที่จะมีผลเสียหายต่อสังคมส่วนรวม
- (2) ต้องไม่เกี่ยวข้องหรือไม่ได้ถูกนำไปใช้สำหรับการติดสินบน
- (3) ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนการสอบทานและอนุมัติการบริจาคเพื่อการกุศล การบริจาคเพื่อการสาธารณประโยชน์ หรือเงินสนับสนุนตามระเบียบของบริษัทฯ
- (4) ในกรณีที่มิใช่ข้อสงสัยว่าจะกระทำการในลักษณะขัดกับแนวปฏิบัติหรือไม่ ให้ขอคำปรึกษาจากฝ่ายกฎหมายอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร หรือในเรื่องที่มีความสำคัญให้ฝ่ายจัดการเป็นผู้พิจารณา

ช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือร้องเรียน และมาตรการคุ้มครองผู้รายงาน

บริษัทฯ จะจัดให้มีช่องทางการแจ้งเบาะแส หรือรับข้อร้องเรียนจากบุคคลภายในองค์กรและบุคคลภายนอกและต้องให้ความเป็นธรรม รวมถึงคุ้มครองพนักงานที่ปฏิเสธการคอร์รัปชัน หรือแจ้งเรื่องคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และบุคลากรของบริษัทฯ โดยไม่ลดตำแหน่ง ลงโทษ หรือให้ผลทางลบต่อพนักงานดังกล่าว แม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสทางธุรกิจก็ตาม

บริษัทฯ จะต้องกำหนดให้มีการสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้อย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนทบทวนแนวทางปฏิบัติและข้อกำหนดในการดำเนินการเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดของกฎหมาย ทั้งนี้ หากมีการฝ่าฝืนกระทำการใดๆ อันเป็นการคอร์รัปชัน สนับสนุนช่วยเหลือ หรือให้ความร่วมมือกับการคอร์รัปชันจะได้รับการพิจารณาโทษตามระเบียบของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อย และบริษัทร่วมแต่อย่างใด

8.1.4.4 การแจ้งเบาะแส (Whistleblowing)

บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิด (Whistleblowing) ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 เพื่อคุ้มครองและให้ความเป็นธรรมแก่ผู้ร้องเรียน หรือแจ้งเบาะแสที่แจ้งข้อมูล หรือให้เบาะแสเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชันหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับบริษัทและบริษัทย่อย แนวปฏิบัติ นโยบายและหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยรายละเอียดสามารถสรุปได้ดังนี้

ผู้มีสิทธิร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแส

บุคลากรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทุกระดับและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เช่น ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่แข่งทางการค้า เจ้าหนี้ ภาครัฐ ชุมชน สังคม ที่พบเห็นบุคลากรของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย กระทำการทุจริตที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ฝ่าฝืนกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับบริษัทและบริษัทย่อย แนวปฏิบัติ นโยบาย หรือ หลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ หรือผู้ที่ไม่ได้รับความเป็นธรรม อันเนื่องมาจากการที่ตนร้องเรียนให้ข้อมูล แจ้งเบาะแส ร่วมมือ มีส่วนช่วยเหลือในขั้นตอนการสืบสวนสอบสวน หรือรวบรวมข้อเท็จจริง เป็นพยาน ให้ถ้อยคำ หรือให้ความร่วมมือใดๆ ต่อศาลหรือหน่วยงานของรัฐ

เรื่องที่ร้องเรียน

- (1) การไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ซึ่งรวมถึงพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ กฎระเบียบข้อบังคับบริษัท แนวปฏิบัติ นโยบายและหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
- (2) การกระทำที่ทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม เช่น พบเห็นบุคคลในองค์กรติดสินบน หรือรับสินบน เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานรัฐบาล หรือหน่วยงานเอกชน
- (3) การกระทำที่ผิดขั้นตอนตามระเบียบปฏิบัติของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ความไม่ถูกต้องของรายงานทางการเงิน หรือความบกพร่องของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยจนทำให้สงสัยได้ว่าอาจจะเป็นช่องทางในการทุจริตคอร์รัปชันหรือทำให้บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเสียหาย

ช่องทางการร้องเรียน

ผู้ร้องเรียนสามารถร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแสผ่านช่องทางการรับเรื่องดังต่อไปนี้ โดยจะต้องระบุรายละเอียดของเรื่องที่จะร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแส พร้อมชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ โดยส่งมายังช่องทางดังนี้

(1) กรณีผู้ถูกร้องเรียนเป็นบุคคลที่ดำรงตำแหน่งถัดจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

แจ้งต่อคณะกรรมการบริหารโดยผ่านประธานเจ้าหน้าที่บริหารตามช่องทางการรับแจ้งดังต่อไปนี้

1. อีเมล : anticorruption@moshimoshi.co.th
2. ไปรษณีย์ถึง เลขที่ : 26/18 หมู่ 10 ถนนเอกชัย แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพมหานคร 10150
3. Website : www.moshimoshi.co.th

(2) กรณีผู้ถูกร้องเรียนเป็นบุคคลซึ่งดำรงตำแหน่งตั้งแต่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารขึ้นไป

แจ้งต่อคณะกรรมการตรวจสอบโดยผ่านประธานคณะกรรมการตรวจสอบตามช่องทางการรับแจ้งดังต่อไปนี้

1. อีเมล : ac@moshimoshi.co.th
2. ไปรษณีย์ถึง เลขที่ : 26/18 หมู่ 10 ถนนเอกชัย แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพมหานคร 10150
3. Website: www.moshimoshi.co.th

ทั้งนี้ การร้องเรียนจะถือเป็นความลับที่สุด และผู้ร้องเรียนสามารถร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแสดังกล่าวหนึ่งช่องทาง และไม่จำเป็นต้องเปิดเผยตัวตนผู้ร้องเรียน เว้นแต่หากเปิดเผยตนเองจะทำให้บริษัทสามารถแจ้งผลการดำเนินการหรือรายละเอียดเพิ่มเติมในเรื่องที่ร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแสให้ทราบได้

8.1.4.5 การประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท

1. การประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายให้คณะกรรมการบริษัทมีการประเมินผลงานตนเองอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อช่วยให้คณะกรรมการได้มีการพิจารณาทบทวนผลงาน ประเด็นปัญหา และอุปสรรคต่างๆ ในระหว่างปีที่ผ่านมา เพื่อนำมาแก้ไขและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน โดยเลขานุการบริษัทจะสรุปและเสนอผลการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาผลการประเมินและแนวทางการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัท

ในปี 2565 คณะกรรมการได้จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานตนเองเป็น 2 รูปแบบ คือ 1) รายคณะ และ 2) รายบุคคล ซึ่งได้ใช้แนวทางการประเมินที่เสนอแนะโดยสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และนำมาปรับปรุงเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งมีหัวข้อในการประเมิน และผลการประเมินดังนี้

1. แบบประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายคณะ ประกอบด้วย 4 หมวดคือ

- 1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ
- 2) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ
- 3) การประชุมกรรมการ
- 4) พลวัตในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ
- 5) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ
- 6) การพัฒนากรรมการ

2. แบบประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการรายบุคคล ประกอบด้วย 5 หมวดคือ

- 1) คุณสมบัติส่วนบุคคล
- 2) ความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่
- 3) การมีส่วนร่วมในการประชุม
- 4) บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ
- 5) ความสัมพันธ์ระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

2. การประเมินการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะเป็นผู้ประเมินผลงานประจำปีของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และจะแจ้งผลการประเมินให้คณะกรรมการบริษัททราบต่อไป ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2566 วันที่ 22 มีนาคม 2566 คณะกรรมการบริษัทได้รับทราบผลการประเมินการปฏิบัติงาน ประจำปี 2565 ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งผ่านความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนแล้ว โดยเป็นการรายงานผลการดำเนินงานด้านการเงิน และผลการดำเนินงานด้านอื่นๆ ตามแนวทางการประเมินที่เสนอแนะโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และนำมาปรับปรุงเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งมีหัวข้อในการประเมิน คือ ความเป็นผู้นำ, การกำหนดกลยุทธ์, การปฏิบัติตามกลยุทธ์, การวางแผนและการปฏิบัติทางการเงิน, ความสัมพันธ์กับคณะกรรมการ, ความสัมพันธ์กับภายนอก, การบริหารและความสัมพันธ์กับบุคลากร, การสืบทอดตำแหน่ง, ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ, คุณลักษณะส่วนตัว, จุดแข็งที่สำคัญที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารควรรักษาไว้ ประเด็นที่ควรได้รับการพัฒนามากขึ้นในปีถัดไป

3. การประเมินการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายให้คณะกรรมการชุดย่อยมีการประเมินผลงานตนเองอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อช่วยให้คณะกรรมการชุดย่อยได้มีการพิจารณาทบทวนผลงานประเด็นและอุปสรรคต่างๆ ในระหว่างปีที่ผ่านมา และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการชุดย่อย โดยเลขานุการบริษัท จะสรุปและเสนอผลการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาผลการประเมินและแนวทางการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานของคณะกรรมการชุดย่อยแต่ละคณะ

ปี 2565 คณะกรรมการตรวจสอบ, คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน, คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการบริหาร ได้จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานตนเองเป็นรายคณะ ซึ่งได้ใช้แนวทางการประเมินที่เสนอแนะโดยสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และนำมาปรับปรุงเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งมีหัวข้อในการประเมิน และผลการประเมินดังนี้

1. แบบประเมินผลการปฏิบัติงานรายคณะ ประกอบด้วย 3 หมวดคือ
 - 1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ
 - 2) การประชุมคณะกรรมการ
 - 3) บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

8.2.1 จำนวนครั้งการประชุมและการเข้าประชุมของกรรมการตรวจสอบรายบุคคล

รายละเอียดการเข้าประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ สำหรับปี 2565 มีดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุภัทรกุล ⁽¹⁾	ประธานกรรมการตรวจสอบ	6/6
2. นางสาววาสนา เขียรศิริศักดิ์ ⁽¹⁾	กรรมการตรวจสอบ	6/6
3. ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล ⁽¹⁾	กรรมการตรวจสอบ	6/6

หมายเหตุ:

- (1) กรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ราย เริ่มเข้าดำรงตำแหน่งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

8.2.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

(ปรากฏตามเอกสารแนบ 5 รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ)

8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชด้อย่อยอื่น

8.3.1 จำนวนครั้งการประชุมและการเข้าประชุมของกรรมการชด้อย่อยอื่นๆ

(1) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

รายละเอียดการเข้าประชุมของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน สำหรับปี 2565 มีดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล ⁽¹⁾	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	2/2
2. นางสาววาสนา เขียรศิริศักดิ์ ⁽¹⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	2/2
3. นางสาวมณฑนา อัครเมธา ⁽¹⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	2/2

หมายเหตุ:

- (1) กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนทั้ง 3 ราย เริ่มเข้าดำรงตำแหน่งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

(2) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

รายละเอียดการเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง สำหรับปี 2565 มีดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. นางสาววาสนา เจริญศิริศักดิ์ ⁽¹⁾	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง	2/2
2. ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล ⁽¹⁾	กรรมการบริหารความเสี่ยง	2/2
3. นายสง่า บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	กรรมการบริหารความเสี่ยง	2/2

หมายเหตุ:

- (1) กรรมการบริหารความเสี่ยงทั้ง 3 ราย เริ่มเข้าดำรงตำแหน่งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2565

(3) คณะกรรมการบริหาร

รายละเอียดการเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหาร สำหรับปี 2565 มีดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. นายสง่า บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	ประธานกรรมการบริหาร	9/9
2. นายสมชาย บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	กรรมการบริหาร	8/9
3. อัครเมธา ⁽¹⁾	กรรมการบริหาร	9/9
4. นางสาวณัฏฐา บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	กรรมการบริหาร	9/9
5. นางสาวศุภรดา โรจน์วัฒนะ ⁽¹⁾	กรรมการบริหาร	9/9
6. นายอชิระ บุญสงเคราะห์ ⁽¹⁾	กรรมการบริหาร	9/9
7. นางสาวนภสร คชสาร ⁽¹⁾	กรรมการบริหาร	9/9
8. นางสาวสุทิพา วิทยาปรีชาพล ⁽¹⁾	กรรมการบริหาร	9/9

หมายเหตุ:

- (1) กรรมการบริหารทั้ง 8 ราย เริ่มเข้าดำรงตำแหน่งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2565

8.3.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมาชด้อยอื่นๆ

(1) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

(ปรากฏตามรายงานของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เอกสารแนบ 5)

(2) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

(ปรากฏตามรายงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เอกสารแนบ 5)

(3) คณะกรรมการบริหาร

(ปรากฏตามรายงานของคณะกรรมการบริหารเอกสารแนบ 5)

9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

การควบคุมภายใน

คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัท โมซิ โมซิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ให้ความสำคัญและตระหนักถึงระบบควบคุมภายใน โดยมุ่งเน้นให้เกิดระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอ เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ถือหุ้น พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยคณะกรรมการบริษัท ได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานให้บริษัทมีระบบควบคุมภายใน (Internal Control) และ การตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และสอบทานให้รายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินของบริษัทมีความครบถ้วน ถูกต้อง น่าเชื่อถือและทันเวลา ดูแลการทำรายการที่เกี่ยวข้องให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้ง ข้อบังคับและประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงดูแลให้บริษัทฯ มีการปฏิบัติงานเป็นไปตามกฎหมายระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ และสอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทั้งนี้ระบบการควบคุมภายในของบริษัทดำเนินการตามแนวทางของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่อ้างอิงจาก The Committee of Sponsoring Organizations of the Tread Way Commission (“COSO”) ซึ่งประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ ได้แก่ การควบคุมภายในองค์กร การประเมินความเสี่ยง กิจกรรมการควบคุม ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร และ ระบบการติดตามและประเมินผล ดังนี้

1. การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)

บริษัทได้กำหนดให้มีสภาพแวดล้อมของการควบคุมภายในที่ดี โดยจัดโครงสร้างองค์กรและกำหนดหน้าที่ที่ความรับผิดชอบแยกตามสายงานอย่างชัดเจนและเหมาะสม รวมถึงมีการกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจและดัชนีตัวชี้วัดผลความสำเร็จเพื่อใช้ในการประเมินประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายขององค์กร มีการถ่ายทอดเป้าหมายองค์กรสู่ระดับสายงานและฝ่ายมีการกำหนดนโยบายสำคัญต่างๆ การควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง การกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน การกำกับดูแลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎระเบียบ และมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมุ่งเน้นการปฏิบัติงานด้วยความซื่อตรง สุจริต โปร่งใส โดยกำหนดให้ฝ่ายบริหารและพนักงานได้ปฏิบัติ รวมทั้งมีหน่วยงานตรวจสอบภายในเป็นหน่วยงานอิสระ ซึ่งทำหน้าที่รายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

บริษัทให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับธุรกิจที่อาจทำให้ไม่บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยคณะกรรมการบริษัทมีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระและกรรมการบริหาร ซึ่งทำหน้าที่ในการกำกับดูแลให้มีระบบและกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยง และ กำกับดูแลให้มีการติดตามกระบวนการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ

กระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นไปตามกรอบการบริหารความเสี่ยงที่ดีประกอบด้วย การระบุความเสี่ยงและ การประเมินความเสี่ยงครอบคลุมปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานให้บรรลุตามเป้าหมาย ได้แก่ ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ด้านการเงิน ด้านการปฏิบัติงาน ด้านการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบ เป็นต้น ประเมินโอกาสที่จะเกิดและระดับของผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งบริษัทกำหนดให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคนมีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยง

3. กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)

บริษัทมีการกำหนดวิสัยทัศน์ และพันธกิจขององค์กร เพื่อกำหนดแผนกลยุทธ์ เป้าหมายดำเนินงาน ฝ่ายบริหารมีกำหนดแนวทางการจัดการและ/หรือการควบคุมเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินงาน โดยอาศัยความเชี่ยวชาญทางลักษณะธุรกิจ ประสิทธิภาพ การบริหารจัดการที่ผ่านมาและการบริหารความเสี่ยงในกระบวนการปฏิบัติงานเพื่อกำหนดมาตรการควบคุมเป็นรูปแบบของนโยบาย/คู่มือ/ระเบียบและ/หรือขั้นตอนการปฏิบัติงานต่างๆ ซึ่งเป็นการควบคุมทั้งรูปแบบการป้องกันและการติดตาม ได้แก่ มีการแบ่งแยกหน้าที่อนุมัติ หน้าที่บันทึกข้อมูลสารสนเทศและการบัญชี และหน้าที่ในการดูแลจัดเก็บทรัพย์สินออกจากกัน มีการจัดทำเอกสารแสดงอำนาจอนุมัติกิจกรรมสำคัญไว้ในนโยบาย/ระเบียบ/คู่มือ/แบบฟอร์มปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง มีกระบวนการตรวจสอบข้อมูลการบันทึกรายการบัญชีหรือสารสนเทศมากกว่า 1 หน่วยงานเพื่อเป็นการตรวจสอบซึ่งกันและกัน มีการกำหนดสิทธิ์การเข้าถึงข้อมูลในระบบสารสนเทศของบริษัทเพื่อป้องกันการเข้าถึงข้อมูลโดยบุคคลไม่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบปฏิบัติงานของฝ่ายขายและปฏิบัติการ ระบบปฏิบัติงานฝ่ายบัญชีการเงิน ระบบปฏิบัติงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล เป็นต้น มีการจัดหาและติดตั้งระบบเครือข่าย เครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงอื่นๆ ที่เพียงพอเหมาะสมกับการดำเนินงานในปัจจุบัน มีการติดตั้งระบบป้องกันผู้บุกรุกภายนอกและมีการสำรองข้อมูลสำคัญของบริษัทรวมถึงทดสอบการกู้คืนข้อมูลตามเวลาที่กำหนดและมีการรวบรวมกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

บริษัทมีการกำหนดนโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อใช้เป็นแนวปฏิบัติในกรณีที่บริษัทมีการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน การทำธุรกรรมต้องมีความโปร่งใส ตรวจสอบได้และเป็นธรรม โดยต้องมีการรายงานการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ

4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication)

บริษัทให้ความสำคัญต่อระบบสารสนเทศและการสื่อสาร โดยได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพมาใช้สนับสนุนการปฏิบัติงานครอบคลุมทุกกิจกรรมการดำเนินงานของบริษัท รวมทั้งมีการกำหนดให้มีมาตรการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูล การจัดลำดับชั้นข้อมูล การจำกัดการเข้าถึงข้อมูล ตลอดจนการจัดเก็บข้อมูลหรือเอกสารที่สำคัญอย่างเป็นระบบ เพื่อให้การปฏิบัติงานและการนำข้อมูลที่สำคัญไปใช้ในการบริหารจัดการของผู้บริหารหรือผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ มีความครบถ้วนถูกต้อง เพียงพอ เหมาะสม เชื่อถือได้ และทันเวลา

นอกจากนี้ บริษัทยังมีหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ ทำหน้าที่ประสานงานกับนักลงทุนต่างๆ เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานและการลงทุนของบริษัทและจัดให้มีช่องทางในการแจ้งข้อร้องเรียน หรือแจ้งเบาะแสการทุจริตสำหรับพนักงานและบุคคลภายนอก ตามช่องทางที่บริษัทกำหนด เช่น Website และ E-mail เป็นต้น

5. ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

บริษัทมีการติดตามระบบควบคุมภายในและการประเมินผลการควบคุมภายในโดยครอบคลุมทุกกิจกรรมหลักภายในบริษัท โดยเป็นการติดตามอย่างต่อเนื่องโดยผู้ตรวจสอบภายในของ บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมาภิบาล จำกัด อย่างสม่ำเสมอภายใต้แผนการตรวจสอบประจำปีที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีระบบควบคุมภายในที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิผล รวมถึงฝ่ายบริหารเป็นผู้ทำหน้าที่ในการติดตามความคืบหน้าการแก้ไขตามมาตรการที่บริษัทกำหนด

9.1 การควบคุมภายใน

9.1.1 ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทต่อระบบการควบคุมภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้การสนับสนุนและปฏิบัติการในนามของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการกำกับดูแลองค์กรที่ดี เพื่อให้ความมั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอเหมาะสมในการดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล สามารถช่วยป้องกันบริหารจัดการความเสี่ยง หรือความเสียหายต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสีย สามารถป้องกันทรัพย์สินจากการทุจริต เสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง น่าเชื่อถือ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพียงพอ ในระยะเวลาที่เหมาะสม

คณะกรรมการบริษัท ได้ประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ และอนุมัติแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งจัดทำโดยบริษัท ตรวจสอบภายในธรรมนิติ จำกัด (“ธรรมนิติ”) โดยการซักถามข้อมูลจากธรรมนิติ ฝ่ายบริหาร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ เพื่อการประเมินการควบคุมภายในของบริษัทฯ ในด้านต่างๆ 5 องค์ประกอบ ภายใต้แนวคิดของ COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission) ซึ่งประกอบด้วย

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

คณะกรรมการบริษัทรวมถึงคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เพียงพอ มีความเพียงพอและเหมาะสมกับขนาดของกิจการของบริษัทฯ

9.1.2 ข้อสังเกตของผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ

บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด (“ผู้สอบบัญชี”) ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ได้ตรวจสอบงบการเงินสำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และผู้สอบบัญชีต้องประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญของงบการเงินไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ทั้งนี้ ในการประเมินความเสี่ยงดังกล่าว ผู้สอบบัญชีได้ศึกษาและประเมินประสิทธิภาพระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำและการนำเสนองบการเงินโดยถูกต้องตามที่ควรของกิจการ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์รวมถึงทดสอบการควบคุมเพื่อให้ได้มาซึ่งหลักฐานการสอบบัญชีเกี่ยวกับความมีประสิทธิภาพของการปฏิบัติตามการควบคุมโดยวิธีการตรวจสอบที่เลือกใช้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้สอบบัญชี การประเมินและการทดสอบดังกล่าวข้างต้นเป็นไปตามมาตรฐานการสอบบัญชีโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้สอบบัญชีสามารถแสดงความเห็นต่องบการเงิน และไม่ใช้เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของกิจการ

จากการตรวจสอบงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ มีข้อคิดเห็นดังต่อไปนี้

1) การประเมินและการทดสอบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำและนำเสนองบการเงิน

ผู้สอบบัญชีไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญของระบบการควบคุมภายใน และไม่ได้ออกรายงานข้อสังเกตเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำและนำเสนองบการเงินสำหรับรอบปีดังกล่าว

2) การสอบทานระบบควบคุมทั่วไปด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (General IT Control Review) และการควบคุมระดับระบบงานเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Application Control)

ผู้สอบบัญชีไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญในการควบคุมทั่วไปด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (General IT Control Review) และการควบคุมระดับระบบงานเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Application Control) และไม่ได้ออกรายงานข้อสังเกตผู้สอบบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมภายในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับรอบปีดังกล่าว

9.1.3 หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัท

ที่บริษัทฯ ว่าจ้าง บริษัทตรวจสอบภายใน ธรรมชาติจำกัด (Outsource) ทำหน้าที่ตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัท โดยมีนางสาวศมจรรย์ แก้วขอมดี เป็นตัวแทนจากบริษัทดังกล่าวทำหน้าที่เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า ผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในเป็นบุคลากรที่มีวุฒิการศึกษา ประสบการณ์ ความรู้ และความสามารถที่เหมาะสมเพียงพอกับการปฏิบัติหน้าที่การตรวจสอบภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัท จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบ (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน)

9.2 รายการระหว่างกัน

สำหรับปี 2564 และ 2565 บริษัทมีรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานแล้ว และมีความเห็นว่ารายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นมีความสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท รวมถึงมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ โดยมีเงื่อนไขต่างๆ ตามปกติธุรกิจรายละเอียดดังนี้

9.2.1 บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและลักษณะความสัมพันธ์

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทฯ ที่มีรายการกับบริษัทฯ มีดังนี้

บุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท กิฟท์แลนด์ จำกัด	ผลิต รับจ้างผลิต และจำหน่ายสินค้าพลาสติกประเภทของใช้ในบ้านขนาดเล็กถึงขนาดกลาง และอุปกรณ์เครื่องเขียน	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ 2 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ (1) นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ ถือหุ้นร้อยละ 20.00 และ (2) นายสง่า บุญสงเคราะห์ ถือหุ้นร้อยละ 20.00 กรรมการของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ ถือหุ้นร้อยละ 20.00 นายณพล บุญสงเคราะห์ ญาติสนิทของกรรมการ และ/หรือผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของ นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ และบุตรของนายสมชาย) บุญสงเคราะห์ และนางสาวมณฑนา บุญสงเคราะห์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 20.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ ได้แก่ นายสง่า บุญสงเคราะห์

บุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท แพนชีอาร์ท จำกัด	ผลิต รับจ้างผลิต และจำหน่ายสินค้าประเภทผ้า ได้แก่ เสื้อผ้า กระเป๋า และหมวก	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ นางสาวมณฑนา อัสวเมธา ถือหุ้นร้อยละ 27.00 นางสาวโสภานิช อัสวเมธา ญาติสนิทของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 14.50 นายอุดม อัสวเมธา ญาติสนิทของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 12.00
บริษัท อีเฮงฮวด จำกัด	ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ 3 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ปี กรู๊ป แคปปิตอล จำกัด ได้แก่ (1) นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ ถือหุ้นร้อยละ 20.00 (2)นายสง่า บุญสงเคราะห์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ นางสาวจรรุวรรณ ก่อเกียรติวนิช (คู่สมรสของนายสง่า บุญสงเคราะห์) และนางสาว นิชาภา บุญสงเคราะห์ (บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของนายสง่า บุญสงเคราะห์) ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 26.00 และ (3) นางสาวมณฑนา อัสวเมธา รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ (คู่สมรสของนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) โดยถือหุ้นรวมกันร้อยละ 20.00 กรรมการของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ปี กรู๊ป แคปปิตอล จำกัด ได้แก่ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นางสาวมณฑนา อัสวเมธา (คู่สมรสของนายสมชาย บุญสงเคราะห์) โดยถือหุ้นรวมกันร้อยละ 20.00 นายณพล บุญสงเคราะห์ ญาติสนิทของกรรมการ และ/หรือผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของนางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ และบุตรของนายสมชาย บุญสงเคราะห์และนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ปี กรู๊ป แคปปิตอล จำกัด โดยถือหุ้นร้อยละ 20.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ ได้แก่ นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์
บริษัท เฮลโล กิฟท์ จำกัด	ร้านค้าส่งแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) โดยจำหน่ายสินค้าหลัก ได้แก่ เครื่องเขียน กระเป๋านักเรียน เครื่องใช้ในบ้าน และของเล่น	<ul style="list-style-type: none"> นางสาวจรรุวรรณ ก่อเกียรติวนิช ผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการของบริษัทฯ (คู่สมรสของนายสง่า บุญสงเคราะห์) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 66.67 นางสาวชาลิณี บุญสงเคราะห์ ญาติสนิทของกรรมการ และ/หรือผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของนายสมชาย บุญสงเคราะห์ และนายสง่า บุญสงเคราะห์) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 30.00

บุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท เรนโบว์ เอ็มบรอยเดอะรี จำกัด	ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ 3 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยถือหุ้นผ่านบริษัท บี กรุ๊ป แคปปิตอล จำกัด ได้แก่ (1) นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ ถือหุ้นร้อยละ 20.00 (2) นายสง่า บุญสงเคราะห์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นางสาวจรรวรณ์ ก่อเกียรติวนิช (คู่สมรสของนายสง่า บุญสงเคราะห์) และนางสาวนิชาภา บุญสงเคราะห์ (บุตร⁽¹⁾ของนายสง่า บุญสงเคราะห์) ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 26.00 และ (3) นางสาวมณฑนา อัสวเมธา รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ (คู่สมรสของนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) โดยถือหุ้นรวมกันร้อยละ 20.00 กรรมการ และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยถือหุ้นผ่านบริษัท บี กรุ๊ป แคปปิตอล จำกัด ได้แก่ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นางสาวมณฑนา อัสวเมธา (คู่สมรสของนายสมชาย บุญสงเคราะห์) โดยถือหุ้นรวมกันร้อยละ 20.00 นายณพล บุญสงเคราะห์ ญาติสนิทของกรรมการ และผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของนางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ และบุตรของนายสมชาย บุญสงเคราะห์และนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยถือหุ้นผ่านบริษัท บี กรุ๊ป แคปปิตอล จำกัด โดยถือหุ้นร้อยละ 20.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ ได้แก่ นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์
บริษัท บี กรุ๊ป แคปปิตอล จำกัด	บริษัทที่ประกอบธุรกิจ โดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ 3 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ (1) นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ ถือหุ้นร้อยละ 20.00 (2) นายสง่า บุญสงเคราะห์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นางสาวจรรวรณ์ ก่อเกียรติวนิช (คู่สมรสของนายสง่า บุญสงเคราะห์) และนางสาวนิชาภา บุญสงเคราะห์ (บุตร⁽¹⁾ของนายสง่า บุญสงเคราะห์) ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 26.00 และ (3) นางสาวมณฑนา อัสวเมธา รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ (คู่สมรสของนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) โดยถือหุ้นรวมกันร้อยละ 20.00 กรรมการ และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ 1 ท่าน เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นางสาวมณฑนา อัสวเมธา (คู่สมรสของนายสมชาย บุญสงเคราะห์) โดยถือหุ้นรวมกันร้อยละ 20.00 นายณพล บุญสงเคราะห์ ญาติสนิทของกรรมการ และ/หรือผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของนางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ และบุตรของนายสมชาย บุญสงเคราะห์และนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 20.00 มีกรรมการร่วมกันกับบริษัทฯ ได้แก่ นางสาวมณฑนา อัสวเมธา

บุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท อีทเวิร์ค จำกัด	ร้านค้าส่งแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) โดยจำหน่ายสินค้าหลัก ได้แก่ เครื่องเขียน กระเป๋านักเรียน เครื่องใช้ในบ้าน และของเล่น อย่างไรก็ดี ปัจจุบันได้เลิกกิจการ ร้านค้าส่งเรียบร้อยแล้ว	<ul style="list-style-type: none"> นางสาวจารุวรรณ ก่อเกียรติวนิช ผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (คู่สมรสของนายสง่า บุญสงเคราะห์) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 28.00 และเป็นกรรมการ นางนพวรรณ อริยะพรณีกุล ญาติสนิทของกรรมการ และ/หรือ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของนายสมชาย บุญสงเคราะห์ และนายสง่า บุญสงเคราะห์) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 30.00 นายอุดม อัสวเมธา ญาติสนิทของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (พี่น้องของนางสาวมณฑนา อัสวเมธา) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 42.00
นายสง่า บุญสงเคราะห์	-	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ
นางสาวนิชาภา บุญสงเคราะห์	-	<ul style="list-style-type: none"> ญาติสนิทของกรรมการ และผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (บุตรของนายสง่า บุญสงเคราะห์ และพี่น้องของนายอชิระ บุญสงเคราะห์)
นางสมใจ บุญสงเคราะห์	-	<ul style="list-style-type: none"> ญาติสนิทของกรรมการ และ/หรือผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (มารดาของนายสมชายบุญสงเคราะห์ และนายสง่า บุญสงเคราะห์)
นายอชิระ บุญสงเคราะห์	-	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทฯ

หมายเหตุ (1) บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

9.2.2 รายละเอียดรายการระหว่างกัน

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (บาท)	มูลค่ารายการสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
1. บริษัท กิฟท์แลนด์ จำกัด	1.1 รายจ่ายจากการซื้อสินค้า <ul style="list-style-type: none">รายจ่ายจากการซื้อสินค้าเจ้าหน้าที่การค้า	44,728,223.8	68,244,754.6	บริษัท ซื้อสินค้าประเภทพลาสติกจากบริษัท กิฟท์แลนด์ จำกัด เพื่อขายในร้าน Moshi Moshi ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้เป็นลูกค้ารายเดียว โดยบริษัทฯ กิฟท์แลนด์ จำกัด มีการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายอื่น โดยราคาซื้อสินค้าเป็นราคาตลาดซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับผู้นำเข้ารายอื่น และมีเงื่อนไขการค้าทั่วไป	เป็นรายการธุรกิจปกติของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการค้าที่สมเหตุสมผล
	1.2 รายได้จาก การขายสินทรัพย์ <ul style="list-style-type: none">ขายสินทรัพย์	11,216,454.7	11,903,628.0		
	1.3 ค่าบริการ สกรีนพลาสติก <ul style="list-style-type: none">ค่าบริการ สกรีนพลาสติก	1,033,233.6	-		
			162,096.0	<ul style="list-style-type: none">บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัท กิฟท์แลนด์ จำกัด ในการสกรีนพลาสติกโดยอัตราค่าบริการเป็นราคาตลาดซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น และมีเงื่อนไขการค้าทั่วไป	เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการค้าที่สมเหตุสมผล

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (บาท)	มูลค่ารายการสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (บาท)	ความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
2. บริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด	2.1 รายจ่ายจากการซื้อสินค้า <ul style="list-style-type: none">รายจ่ายจากการซื้อสินค้าเงินปัน股利	38,556,711.1 3,386,256.5		<ul style="list-style-type: none">บริษัทฯ ซื้อสินค้าประเภทผ้า ได้แก่ เสื้อผ้า กระเป๋า และหมวกจากรายษัทแพนซีอาร์ท จำกัด เพื่อขายในร้าน Moshi Moshi ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้เป็นลูกค้ารายเดียวโดยบริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด มีการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายอื่น โดยราคาซื้อสินค้าเป็นราคาตลาดซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับเจ้าจำหน่ายรายอื่น และมีเงื่อนไขการค้าทั่วไป	เป็นรายการธุรกิจปกติของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการค้าที่สมเหตุสมผล
	2.2 รายได้ค่าเช่าอาคาร <ul style="list-style-type: none">รายได้ค่าเช่า	480,000.0	147,200.0	<ul style="list-style-type: none">บริษัทฯ ให้เช่าอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น ในโครงการลำเพง 2 เขตบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร แก่บริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด เพื่อใช้เป็นคลังสินค้า โดยอัตราค่าเช่าเป็นอัตราที่ตกลงร่วมกัน แต่ได้มีการจ้างผู้ประเมินอิสระมาทำการประเมินเพื่ออ้างอิงแต่อย่างใดในเดือนมกราคม 2565 บริษัทฯ และบริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด ได้ปรับอัตราค่าเช่าเป็น 36,800 บาทต่อเดือน ให้เป็นไปตามราคาเช่าตลาดที่ประเมินโดยผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. ซึ่งบริษัทฯ และบริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด ได้จัดทำสัญญาเช่าอาคารดังกล่าวฉบับใหม่ และมีอายุสัญญาเช่า 1 ปี โดยเริ่มตั้งแต่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2565อย่างไรก็ดี ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าอาคารดังกล่าวแล้ว	เป็นรายการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ โดยยึดราคาเช่าและเงื่อนไขการค้าในปัจจุบันที่สมเหตุสมผล
	2.3 รายได้จากการขายสินทรัพย์ <ul style="list-style-type: none">ขายสินทรัพย์	152,382.5	-	เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างภายในและแบ่งแยกทรัพย์สินของบริษัทฯ ออกจากบริษัทที่เกี่ยวข้องให้ชัดเจน บริษัทฯ จึงดำเนินการขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ให้แก่บริษัทแพนซีอาร์ท จำกัด โดยราคาขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ สามารถเทียบเคียงได้กับราคาซื้อขายในตลาดมือสอง และมีเงื่อนไขการค้าทั่วไป	เป็นรายการขายสินทรัพย์ของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการค้าที่สมเหตุสมผล

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (บาท)	มูลค่ารายการสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
2. บริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด	2.4 ค่าบริการปักผ้าและพิมพ์ผ้า <ul style="list-style-type: none">● ค่าบริการปักผ้าและพิมพ์ผ้า	80,951.0	532,420.0	<ul style="list-style-type: none">● บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด ในการปักเย็บผ้า และพิมพ์ผ้า● โดยอัตราค่าบริการในการปักผ้าและพิมพ์ผ้าเป็นราคาตลาดซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการรายอื่น และมีเงื่อนไขการคิดค่าบริการทั่วไป	เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการคิดค่าบริการที่สมเหตุสมผล
	2.5 รายจ่ายจากการซื้อสินทรัพย์ <ul style="list-style-type: none">● ซื้อสินทรัพย์	26,443.8	-	<ul style="list-style-type: none">● เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างภายในและแบ่งแยกทรัพย์สินของบริษัทฯ ออกจากบริษัทที่เกี่ยวข้องให้ชัดเจน บริษัทฯ จึงซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์จาก บริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด โดยราคาซื้อสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่ซื้อขายในตลาดมือสอง และ/หรือเป็นราคาที่ไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ รวมทั้งมีเงื่อนไขการคืนค่าทั่วไป	เป็นรายการซื้อสินทรัพย์ของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการคิดค่าบริการที่สมเหตุสมผล
26 ค่าสาธารณูปโภค	<ul style="list-style-type: none">● ค่าไฟฟ้า● เถ้าหิน	-	627,435.3 47,060.1	<ul style="list-style-type: none">● บริษัทฯ และบริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด เข้าอาคารจากบุคคลภายนอก รายเดียวกัน โดยบริษัทฯ เข้าอาคารดังกล่าวเพื่อใช้เป็นสำนักงานแยกย่อย องค์กรที่ การจดทะเบียนไฟฟ้ากับการไฟฟ้านครหลวงทำในนามของบริษัทฯ แพนซีอาร์ท จำกัด● บริษัทฯ ได้ชำระค่าไฟฟ้าที่ใช้ที่อาคารสำนักงานใหญ่แยกย่อยให้แก่บริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด โดยมีค่าไฟฟ้าเป็นไปตามอัตราค่าไฟฟ้าที่การไฟฟ้า นครหลวงเรียกเก็บจากบริษัท แพนซีอาร์ท จำกัด	เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการคิดค่าบริการที่สมเหตุสมผล

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ สำหรับงวดปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (บาท)	มูลค่ารายการ สำหรับงวดปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุผล ของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
3. บริษัท อ็เฮงฮวด จำกัด	3.1 ค่าเช่าและค่าบริการ			<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เช่าพื้นที่ในอาคารพาณิชย์ ในตลาด ลำเพ็ง เขตจักรวรรดิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อใช้เป็นพื้นที่สำหรับร้าน Moshi Moshi สัญญาเช่าดังกล่าวมีระยะเวลา 6 เดือน เริ่มวันที่ 1 ธันวาคม 2564 – 31 พฤษภาคม 2565 โดยอัตราค่าเช่าเป็นอัตราที่ตกลงร่วมกัน ตามราคาที่ยกขายในพื้นที่ว่าเป็นราคาตลาดที่สะท้อนภาวะเศรษฐกิจและภาวะการศรัทธาในพื้นที่ในช่วงเวลาที่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 แต่ไม่ได้มีการจ้างผู้ประกอบการมาทำการประเมินเพื่ออ้างอิงแต่อย่างใด บริษัทฯ และบริษัท อ็เฮงฮวด จำกัด ได้จัดทำสัญญาเช่าฉบับใหม่โดยมีอายุสัญญาเช่า 3 ปี และบริษัทฯ มีสิทธิต่อสัญญาได้อีก 6 ครั้ง ครึ่งละ 3 ปี ซึ่งเริ่มสัญญาวันที่ 1 มีนาคม 2565 โดยมีอัตราค่าเช่า ซึ่งเป็นไปตามราคาตลาดอ้างอิงจากรายงานของผู้ประเมินมูลค่าอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. 	<p>เป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ โดยมีอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขการเช่าที่เหมาะสมผล</p>
	<ul style="list-style-type: none"> สินทรัพย์สิทธิการใช้ หนี้สินตามสัญญาเช่า ต้นทุน 	<p>224,690,148.1</p> <p>232,409,538.6</p> <p>9,224,946.9</p>	<p>213,765,124.3</p> <p>223,920,622.0</p> <p>9,207,856.0</p>	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้จัดทำสัญญาเช่าฉบับใหม่โดยมีอายุสัญญาเช่า 3 ปี และบริษัทฯ มีสิทธิต่อสัญญาได้อีก 6 ครั้ง ครึ่งละ 3 ปี ซึ่งเริ่มสัญญาวันที่ 1 มีนาคม 2565 โดยมีอัตราค่าเช่า ซึ่งเป็นไปตามราคาตลาดอ้างอิงจากรายงานของผู้ประเมินมูลค่าอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. 	
	ทางการเงิน				
	<ul style="list-style-type: none"> ค่าเสื่อมราคา เงินประกัน ค่าเช่า ค่าใช้จ่ายอื่น ลูกหนี้อื่น 	<p>11,274,663.7</p> <p>583,325.6</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p>8,943,405.6</p> <p>1,016,858.4</p> <p>88,635.1</p> <p>-</p>		
	3.2 ค่าสาธารณูปโภค			<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ชำระค่าไฟฟ้าที่ใช้เพื่อการดำเนินงานที่บริษัทฯ เช่าอยู่กับบริษัท อ็เฮงฮวด จำกัด โดยมีค่าไฟฟ้าเป็นไปตามค่าไฟฟ้าที่การไฟฟ้านครหลวงเรียกเก็บจากบริษัท อ็เฮงฮวด จำกัด 	<p>เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการค่าที่สมเหตุผล</p>
	3.3 เงินกู้ยืม			<ul style="list-style-type: none"> เงินต้น - ยอดคงเหลือต้นงวด - กู้เพิ่มระหว่างงวด - ชำระคืนระหว่างงวด - ยอดคงเหลือปลายงวด - ดอกเบี้ยจ่าย 	<p>เป็นรายการปรับโครงสร้างบริษัท ก่อนการชำระหนี้ตามความจำเป็นในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งเกิดขึ้นตามความจำเป็นและได้ชำระคืนกับบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ชำระคืนหมดแล้ว และจะดำเนินการไม่ให้มีรายการดังกล่าวอีกในอนาคต</p>
				<ul style="list-style-type: none"> ในปี 2563 บริษัทฯ ได้จัดทำสัญญารับโอนกิจการกับบริษัท ปิเอสเค แอสเซท จำกัด เพื่อรับโอนคลังสินค้าที่ อ. อ้อมใหญ่ จ. นครปฐม โดยวิธีโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) เพื่อจุดประสงค์ในการปรับโครงสร้างเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการชำระหนี้สินในตลาดหลักทรัพย์ฯ ส่งผลให้บริษัทฯ รับโอนทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมดของผู้โอน ซึ่งรวมถึงเงินกู้ยืมจากบริษัท อ็เฮงฮวด จำกัด อย่างไรก็ดี ในปี 2564 บริษัทฯ ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมจากบริษัท อ็เฮงฮวด จำกัด เรียบร้อยแล้ว 	

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (บาท)	มูลค่ารายการสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (บาท)	ความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
4. บริษัท เบลโล่ กิฟท์ จำกัด	4.1 รายได้จากการขายสินทรัพย์ <ul style="list-style-type: none"> ขายสินทรัพย์ 	36,000.0	-	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ขายเครื่อง Server ที่ไม่ใช้งานแล้วให้แก่บริษัท เบลโล่ กิฟท์ จำกัด โดยราคาขายเป็นราคาที่ตกลงกันตามสภาพของสินทรัพย์และสามารถเทียบเคียงได้กับราคาที่ซื้อขายในตลาดมือสอง และมีเงื่อนไขการขายที่ทั่วไป 	เป็นรายการขายสินทรัพย์ของบริษัทฯ โดยมีราคาและเงื่อนไขการค้าที่สมเหตุสมผล
	5.1 เงินกู้ยืม <ul style="list-style-type: none"> เงินต้น <ul style="list-style-type: none"> ยอดคงเหลือต้นงวด กู้เพิ่ม ระหว่างงวด <ul style="list-style-type: none"> ชำระคืน ระหว่างงวด <ul style="list-style-type: none"> ยอดคงเหลือปลายงวด ดอกเบี้ยจ่าย 	<div>5,000,000.0</div> <div>-</div> <div>(5,000,000.0)</div>	-	<ul style="list-style-type: none"> ในปี 2563 บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญารับโอนกิจการกับบริษัท ปิเอสเค เอสเตท จำกัด เพื่อรับโอนคลังสินค้าที่ อ. อ้อมใหญ่ จ. นครปฐม โดยวิธีโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) เพื่อจุดประสงค์ในการปรับโครงสร้างเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ส่งผลให้บริษัทฯ รับโอนทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมดของผู้โอน ซึ่งรวมถึงเงินกู้ยืมจากบริษัท เรนโบว์ เอ็มบรอยเดอร์รี จำกัด อย่างไรก็ดี ในปี 2564 บริษัทฯ ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมจากบริษัท เรนโบว์ เอ็มบรอยเดอร์รี จำกัด เรียบร้อยแล้ว 	เป็นรายการปรับโครงสร้างบริษัท ก่อนการชำระหนี้เงินในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งเกิดขึ้นตามความจำเป็นและเป็นประโยชน์กับบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ชำระคืนทั้งหมดแล้ว และจะดำเนินการไม่ให้มีรายการดังกล่าวอีกในอนาคต
		3,287.7	-		

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (บาท)	มูลค่ารายการสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (บาท)	ความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
6. บริษัท ปี กรู๊ป แคปปิตอล จำกัด	เงินกู้ยืม <ul style="list-style-type: none">เงินต้น<ul style="list-style-type: none">ยอดคงเหลือต้นงวดกู้เพิ่มระหว่างงวดชำระคืนระหว่างงวดยอดคงเหลือปลายงวด <ul style="list-style-type: none">ดอกเบี้ยจ่ายดอกเบี้ยค้างจ่าย	105,000,000.0 130,000,000.0 (65,968,491.7) 169,031,508.3 3,109,139.9 6,946.5	169,031,508.3 - (169,031,508.3) - 558,101.6 -	ในปี 2563 บริษัทฯ ได้จัดทำสัญญารับประกันกิจการกับบริษัท บีเอสเค แอสเซท จำกัด เพื่อรับโอนคลังสินค้าที่ อ. อ้อมใหญ่ จ. นครปฐม โดยวิธีโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) เพื่อจุดประสงค์ในการปรับโครงสร้างเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ส่งผลให้บริษัทฯ รับโอนทรัพย์สินและหนี้สินของผู้โอน ซึ่งรวมถึงเงินกู้ยืมจากบริษัท บี กรู๊ป แคปปิตอล จำกัด นอกจากนี้ ระหว่างปี 2564 บริษัทฯ ได้กู้ยืมเพิ่มเติมจากบริษัท บี กรู๊ป แคปปิตอล จำกัด เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ และชำระคืนเงินกู้บางส่วน	เป็นรายการกู้ยืม ซึ่งเกิดขึ้นตามความจำเป็นและเป็นประโยชน์กับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้ชำระคืนหมดแล้ว และจะดำเนินการไม่ให้มีรายการดังกล่าวอีกในอนาคต
7. นายสง่า บุญสงเคราะห์	7.1 ค่าเช่าและค่าบริการ <ul style="list-style-type: none">สินทรัพย์สิทธิการใช้หนี้สินตามสัญญาเช่าต้นทุนทางการเงินค่าเสื่อมราคา	181,950.9 188,436.3 7,647.4 54,616.2	- - 3,165.7 13,945.0	บริษัทฯ เข้าพื้นที่ในอาคารพาณิชย์ ในถนนเจริญ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อใช้เป็นพื้นที่สำนักงานบางส่วน โดยอัตราค่าเช่าเป็นอัตราที่ตกลงร่วมกัน ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีความจำเป็นต้องใช้พื้นที่สำนักงานดังกล่าว จึงได้ยกเลิกการเช่าที่เกี่ยวข้อง และได้รับเงินประกันค่าเช่าคืนเรียบร้อยแล้ว	เป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ในอดีตและจะไม่มีรายการดังกล่าวอีกในอนาคต

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (บาท)	มูลค่ารายการสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (บาท)	ความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
8. นางสาว นิชาภา บุญสงเคราะห์	8.1 ค่าเช่าและค่าบริการ				
	๑ สินทรัพย์สิทธิการเช่า	181,950.9		<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เช่าพื้นที่ในอาคารพาณิชย์ ในถนนเจริญนคร กรุงเทพมหานคร เพื่อใช้เป็นพื้นที่สำนักงานบางส่วน โดยอัตราค่าเช่าเป็นอัตราที่ตกลงร่วมกัน 	เป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ในอดีตและจะไม่มีรายการดังกล่าวอีกในอนาคต
	๑ หนี้สินตามสัญญาเช่า	188,436.3		<ul style="list-style-type: none"> ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีควมจำเป็นที่ต้องใช้พื้นที่สำนักงานดังกล่าว จึงได้ยกเลิกการเช่าที่เกี่ยวข้อง และได้ปรับเงินประกันค่าเช่าคืนเรียบร้อยแล้ว 	
	๑ ต้นทุนทางการเงิน	7,647.4	3,165.7		
	๑ ค่าเสื่อมราคา	54,616.2	13,945.0		
9. นางสาว สมใจ บุญสงเคราะห์	9. ค่าเช่าและค่าบริการ				
	๑ สินทรัพย์สิทธิการเช่า	181,950.9		<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เช่าพื้นที่ในอาคารพาณิชย์ ในถนนเจริญนคร กรุงเทพมหานคร เพื่อใช้เป็นพื้นที่สำนักงานบางส่วน โดยอัตราค่าเช่าเป็นอัตราที่ตกลงร่วมกัน 	เป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ในอดีตและจะไม่มีรายการดังกล่าวอีกในอนาคต
	๑ หนี้สินตามสัญญาเช่า	188,436.3		<ul style="list-style-type: none"> ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีควมจำเป็นที่ต้องใช้พื้นที่สำนักงานดังกล่าว จึงได้ยกเลิกการเช่าที่เกี่ยวข้อง และได้ปรับเงินประกันค่าเช่าคืนเรียบร้อยแล้ว 	
	๑ ต้นทุนทางการเงิน	7,647.4	3,396.0		
	๑ ค่าเสื่อมราคา	54,616.2	16,946.8		

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ สำหรับงวดปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (บาท)	มูลค่ารายการ สำหรับงวดปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุผล ของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
10. บริษัท อิทเวิร์ด จำกัด	10.1 ค่าผลประโยชน์ พนักงาน <ul style="list-style-type: none">● เงินรับล่วงหน้า ค่าผลประโยชน์ พนักงาน	-	828,743.0	<ul style="list-style-type: none">● บริษัทฯ มีแผนขยายพื้นที่ร้าน Moshi Moshi สาขาลำพอง และบริษัท อิทเวิร์ด จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) ในตลาดลำพอง ประสงค์จะยกเลิกการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ จึงพิจารณา คัดเลือกและรับโอนโอนพนักงานของบริษัท อิทเวิร์ด จำกัด ที่ประสงค์จะมา ร่วมงานกับบริษัทฯ จำนวน 25 คน โดยบริษัท อิทเวิร์ด จำกัด ตกลง ที่จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าผลประโยชน์ตามอายุงานของพนักงานดังกล่าว ณ วันรับโอนเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.83 ล้านบาท● ทั้งนี้ ค่าผลประโยชน์พนักงาน ณ วันรับโอน ได้รับการประเมิน โดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยอิสระ	เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ซึ่งเกิดขึ้นตามความจำเป็นและเป็น ประโยชน์กับบริษัทฯ และจะดำเนินการ ไม่ให้มีรายการดังกล่าวอีกในอนาคต

9.2.3 มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำการค้าที่เกี่ยวข้องกัน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2565 เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2565 (ภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด) ได้พิจารณาอนุมัตินโยบายการเข้าทำการค้าที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อให้การทำรายการระหว่างบริษัทฯ กับบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งเป็นไปอย่างโปร่งใส และเพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

การเข้าทำการค้าที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย บริษัทฯ จะปฏิบัติตามข้อบังคับของบริษัทฯ พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“**พรบ. หลักทรัพย์ฯ**”) รวมทั้งข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“**ตลาดหลักทรัพย์ฯ**”) ตลอดจนปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดดังกล่าว รวมถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระราชูปถัมภ์ (“**สภาวิชาชีพบัญชี**”) และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระที่เกี่ยวกับรายการดังกล่าว

ในกรณีที่กฎหมายดังกล่าวกำหนดให้รายการที่เกี่ยวข้องกันนั้นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) บริษัทฯ จะจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความเหมาะสมผลของรายการนั้นๆ ก่อนการประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ในการเข้าทำการค้าธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกรรมอื่น ให้เป็นไปตามหลักการดังนี้

ก. การทำการค้าที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติเป็นหลักการให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำการค้าที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไประหว่างบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย กับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย โดยพิจารณาแล้วว่ารายการดังกล่าวเป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยและไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ และ/หรือ สามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำการค้าดังกล่าวมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม ทั้งนี้ ให้บริษัทฯ รวบรวมและจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าวที่เกิดขึ้น เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกรอบไตรมาส

ข. การทำการค้าที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกรรมอื่น

การทำการค้าที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกรรมอื่นจะต้องได้รับการพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามข้อบังคับของบริษัทฯ พรบ. หลักทรัพย์ฯ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดดังกล่าว รวมถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันที่อาจจะเกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี หรือผู้ประเมินราคาทรัพย์สินที่มีความเป็นอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ

9.2.4 นโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคต

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคตดังต่อไปนี้

ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคต บริษัทฯ จะปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนด และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ การเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องไม่มีลักษณะเป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัทฯ โดยการทำรายการจะต้องคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกราย ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระที่เกี่ยวกับรายการดังกล่าว

ในกรณีที่เป็นรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์ และแนวทางในการปฏิบัติให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และนำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นและคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาอนุมัติเพื่อเป็นกรอบการทำรายการดังกล่าวของฝ่ายจัดการ โดยบริษัทฯ จะต้องรวบรวมและจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าวเพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส

ส่วนที่ 3

งบการเงิน



บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
(เดิมชื่อ บริษัท โมชิ โมชิ เจแปน จำกัด)

งบการเงิน

วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นของบริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
(เดิมชื่อ บริษัท โมชิ โมชิ เจแปน จำกัด)

ความเห็น

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินแสดงฐานะการเงินของบริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 และผลการดำเนินงาน รวมถึงกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

งบการเงินที่ตรวจสอบ

งบการเงินของบริษัทประกอบด้วย

- งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565
- งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน
- งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน
- งบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และ
- หมายเหตุประกอบงบการเงินซึ่งประกอบด้วยนโยบายการบัญชีที่สำคัญและหมายเหตุเรื่องอื่น ๆ

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในส่วนของความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากบริษัทตามข้อประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีรวมถึงมาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงิน และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจริยบรรณอื่น ๆ ตามประมวลจริยบรรณดังกล่าว ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินโดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

วิธีการตรวจสอบ

**สินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า
(หมายเหตุข้อที่ 17 และ 22.3)**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 บริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 747.45 ล้านบาท และ 776.59 ล้านบาทตามลำดับ สินทรัพย์สิทธิการใช้คิดเป็น ร้อยละ 26.68 ของสินทรัพย์รวม และหนี้สินตามสัญญาเช่าคิดเป็นร้อยละ 65.20 ของหนี้สินรวมที่แสดงในงบการเงิน สินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า ส่วนใหญ่เกิดจากสัญญาเช่าพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าและพื้นที่ในอาคารเพื่อเป็นสถานที่สำหรับจำหน่ายสินค้า การวัดมูลค่าเริ่มแรกของสินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่ามีการใช้ดุลยพินิจที่สำคัญของผู้บริหารในการกำหนดข้อสมมติฐาน และการประมาณการ เช่น การใช้อัตราคิดลด การพิจารณาต่ออายุสัญญาเช่า ดังนั้นเรื่องดังกล่าวจึงถูกพิจารณาเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตามวิธีการดังต่อไปนี้ :

- อ่านสัญญาเช่าและสอบถามผู้บริหารเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับการระบุสัญญาเช่าของบริษัท การรับรู้มูลค่าเริ่มแรกของสินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า รวมถึงประเมินว่าวิธีการของบริษัทเป็นไปตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า
- ทดสอบความครบถ้วนของสัญญาเช่าที่นำมาใช้ในการคำนวณมูลค่าสินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่าโดยการเลือกทดสอบสัญญาเช่า และเปรียบเทียบข้อมูลในสัญญาเช่ากับข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการคำนวณ และเลือกข้อมูลที่จะระบุในการคำนวณเปรียบเทียบกับข้อมูลที่จะระบุในสัญญาเช่า
- กระทบยอดสินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 โดยการกระทบยอดยกมากับ รายการที่มีการเปลี่ยนแปลงในระหว่างปี
- ขอรายละเอียดการคำนวณมูลค่าสินทรัพย์สิทธิการใช้ และมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่า และเลือกตัวอย่างสัญญาเช่าเพื่อทดสอบการเปลี่ยนแปลงในระหว่างปีเกี่ยวกับสัญญาใหม่ สัญญาที่มีการเปลี่ยนแปลงการต่ออายุสัญญา การคำนวณค่าเสื่อมราคาและดอกเบี้ยจ่าย และการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า รวมถึงทดสอบการคำนวณมูลค่าสินทรัพย์สิทธิการใช้ และมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565
- ประเมินความสมเหตุสมผลของการพิจารณาต่ออายุสัญญาเช่าเพิ่มเติมจากอายุสัญญาเช่าตามที่ระบุในสัญญาที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าเริ่มแรกของสินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

วิธีการตรวจสอบ

- ประเมินผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าสินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า และทดสอบการคำนวณ
- สอบถามผู้บริหารเกี่ยวกับหลักเกณฑ์การกำหนดอัตราคิดลด และประเมินถึงความเหมาะสมของอัตราคิดลดที่นำมาใช้ในการวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่า โดยพิจารณาข้อมูลที่ใช้อ้างอิง และความสอดคล้องกับสัญญาเช่า

จากวิธีการตรวจสอบข้างต้น การรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้ และหนี้สินตามสัญญาเช่า รวมถึงข้อสมมติฐานที่ข้าพเจ้าประเมินข้างต้นเป็นไปอย่างเหมาะสม ตามข้อมูลและหลักฐานที่มาสืบค้น

ข้อมูลอื่น

กรรมการเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วย ข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงินและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น ข้าพเจ้าคาดว่าข้าพเจ้าจะได้รับรายงานประจำปีภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีนี้

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวกับการตรวจสอบงบการเงินคือ การอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงิน หรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับคณะกรรมการตรวจสอบ

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงิน

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริต ข้อผิดพลาด และถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อคาดการณ์อย่างสมเหตุสมผลได้ว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินเหล่านี้

ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพและการสังเกต และสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงิน ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาด เนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจจะเว้นการแสดงผลข้อมูล การแสดงผลข้อมูลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่กรรมการใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยกรรมการ สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของกรรมการจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ และประเมินว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญเกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้าโดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินที่เกี่ยวข้อง หรือถ้าการเปิดเผยดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้บริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอ โครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างบการเงินแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับคณะกรรมการตรวจสอบในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้วางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบ และข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายใน หากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่คณะกรรมการตรวจสอบว่า ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมด ตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระของข้าพเจ้าและมาตรการที่ข้าพเจ้าใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าขาดความเป็นอิสระ

จากเรื่องที่สื่อสารกับคณะกรรมการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชีไว้แต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวหรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว

บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอ็มบีเอส จำกัด

สุขุมารณ์ วงศ์อริยาพร

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4843

กรุงเทพมหานคร

27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

		พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	หมายเหตุ	บาท	บาท
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	10	755,731,409	237,906,044
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วย มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	11	50,334,606	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	12	9,415,794	9,085,629
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	14	403,782,324	258,656,923
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		1,989,881	2,385,118
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		1,221,254,014	508,033,714
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
เงินฝากที่ติดภาระค้ำประกัน		-	130,488
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	15	706,077,195	751,405,762
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน - สุทธิ	16	6,420,221	6,844,385
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - สุทธิ	17	747,453,759	603,239,334
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	18	33,950,516	33,305,726
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	19	5,859,126	6,904,613
เงินประกัน	20	80,437,975	81,875,115
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		-	1,168,397
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		1,580,198,792	1,484,873,820
รวมสินทรัพย์		2,801,452,806	1,992,907,534

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

		พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	หมายเหตุ	บาท	บาท
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			
หนี้สินหมุนเวียน			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	21	224,016,001	165,862,456
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	34.4	-	169,031,508
หนี้สินตามสัญญาเช่า - ส่วนที่			
ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	22.3	166,700,441	162,325,586
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย		39,695,244	23,932,562
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		96,911,867	11,126,584
รวมหนี้สินหมุนเวียน		527,323,553	532,278,696
หนี้สินไม่หมุนเวียน			
หนี้สินตามสัญญาเช่า	22.3	609,887,814	452,041,898
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	23	26,140,401	26,967,200
ประมาณการหนี้สินค้ำเรือถอน	24	27,643,229	25,474,019
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		40,000	2,631,714
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		663,711,444	507,114,831
รวมหนี้สิน		1,191,034,997	1,039,393,527

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

		พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	หมายเหตุ	บาท	บาท
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ต่อ)			
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนเรือนหุ้น	25		
ทุนจดทะเบียน			
หุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท			
(พ.ศ. 2564 : หุ้นสามัญ 225,000 หุ้น			
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท)		300,000,000	225,000,000
ทุนที่ออกและชำระแล้ว			
หุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ชำระแล้วหุ้นละ 1 บาท			
(พ.ศ. 2564 : หุ้นสามัญ 225,000 หุ้น			
มูลค่าที่ชำระแล้วหุ้นละ 1,000 บาท)		300,000,000	225,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	25	1,178,098,136	-
กำไรสะสม			
จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	27	19,611,663	300,000
ยังไม่ได้จัดสรร		112,708,010	728,214,007
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		1,610,417,809	953,514,007
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		2,801,452,806	1,992,907,534

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

		พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	หมายเหตุ	บาท	บาท
รายได้			
รายได้จากการขาย		1,890,369,532	1,255,752,773
รายได้อื่น	28	5,523,642	8,086,429
รวมรายได้		1,895,893,174	1,263,839,202
ค่าใช้จ่าย			
ต้นทุนขาย		(899,420,581)	(578,397,316)
ค่าใช้จ่ายในการขาย		(569,028,109)	(432,277,432)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		(85,186,222)	(62,223,477)
กำไร(ขาดทุน)อื่น - สุทธิ		6,297,040	1,176,058
รวมค่าใช้จ่าย		(1,547,337,872)	(1,071,722,167)
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้		348,555,302	192,117,035
ต้นทุนทางการเงิน	29	(26,650,365)	(25,443,086)
กำไรก่อนภาษีเงินได้		321,904,937	166,673,949
ภาษีเงินได้	31	(68,738,459)	(35,407,162)
กำไรสุทธิสำหรับปี		253,166,478	131,266,787

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

		พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	หมายเหตุ	บาท	บาท
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น			
รายการที่จะไม่จัดประเภทใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง			
การวัดมูลค่าใหม่ของภาระผูกพัน			
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	23	6,372,319	-
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่จัดประเภทรายการใหม่			
ไปยังกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง		(1,274,464)	-
รวมรายการที่จะไม่จัดประเภทใหม่ไปยัง			
กำไรหรือขาดทุนในภายหลัง		5,097,855	-
รายการที่จะจัดประเภทใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง		-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี - สุทธิจากภาษี		5,097,855	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		258,264,333	131,266,787
กำไรต่อหุ้น			
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาทต่อหุ้น)	32	1.05	0.55

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

	หมายเหตุ	ทุนจดทะเบียน		กำไรสะสม		รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
		ที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	
		บาท	บาท	บาท	บาท	
ยอดยกมา ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2564		225,000,000	-	300,000	596,947,220	822,247,220
การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี						
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		-	-	-	131,266,787	131,266,787
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564		225,000,000	-	300,000	728,214,007	953,514,007
ยอดยกมา ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2565		225,000,000	-	300,000	728,214,007	953,514,007
การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี						
การเพิ่มทุนหุ้นสามัญ	25	75,000,000	1,178,098,136	-	-	1,253,098,136
จ่ายปันผล	26	-	-	-	(854,458,667)	(854,458,667)
สำรองตามกฎหมาย	27	-	-	19,311,663	(19,311,663)	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		-	-	-	258,264,333	258,264,333
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565		300,000,000	1,178,098,136	19,611,663	112,708,010	1,610,417,809

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

		พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	หมายเหตุ	บาท	บาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรก่อนภาษีเงินได้		321,904,937	166,673,949
รายการปรับกระทบกำไรก่อนภาษีเงินได้เป็นเงินสดรับ (จ่าย)			
ค่าเสื่อมราคา	15, 16, 17	279,145,051	276,034,575
ค่าตัดจำหน่าย	18	9,340,453	9,045,950
กลับรายการผลขาดทุนจากค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัย		(241,385)	(717,122)
ผลขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์ถาวร (กลับรายการ)	15	(326,641)	1,477,466
กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงิน			
ที่วัดมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	11	(334,606)	(420)
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	23.1	4,716,777	4,328,716
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ไม่มีตัวตน		404,503	1,192,308
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์		-	(1,449,817)
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจริง - สุทธิ		92,200	(134,062)
ผลต่างจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าและส่วนลดค่าเช่า		(27,430,961)	(82,008,208)
กลับรายการประมาณการหนี้สินค้างจ่าย	24	(429,857)	-
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	29	26,650,365	25,443,086
รายได้ดอกเบี้ย	28	(3,102,784)	(2,586,666)
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในเงินทุนหมุนเวียน		610,388,052	397,299,755
การเปลี่ยนแปลงในเงินทุนหมุนเวียน			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น		(330,166)	16,500,231
สินค้าคงเหลือ		(144,884,016)	3,472,194
เงินประกัน		(3,319,238)	(3,881,996)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		395,237	(2,385,118)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		1,168,397	(1,168,397)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น		54,809,465	(17,556,664)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		85,785,283	2,818,240
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		(2,591,714)	(6,474,814)
รับ (จ่าย) ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	23.1	828,743	(443,000)
กระแสเงินสดได้มาจากการดำเนินงาน		602,250,043	388,180,431
จ่ายภาษีเงินได้		(47,729,290)	(25,027,743)
กระแสเงินสดได้มาจากการกิจกรรมดำเนินงาน		554,520,753	363,152,688

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

		พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	หมายเหตุ	บาท	บาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากที่ติดภาระค้ำประกัน		130,488	(149)
ดอกเบี้ยรับ		250,834	60,777
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วย			
มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	11	(100,005,568)	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วย			
มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	11	50,005,568	529,045
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร		-	1,956,866
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ถาวร		(42,066,472)	(29,134,537)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน		(6,796,820)	(6,822,875)
		(98,481,970)	(33,410,873)
เงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุน			
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
ดอกเบี้ยจ่าย		(26,405,379)	(25,750,827)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	34.4	-	130,000,000
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	34.4	(169,031,508)	(91,144,062)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	22.1	754,012,800	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	22.1	(754,012,800)	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	22.2	-	(131,941,359)
เงินสดจ่ายคืนหนี้ตามสัญญาเช่า	33	(135,940,534)	(93,725,562)
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	25	1,260,000,000	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายหุ้น		(27,377,330)	-
เงินปันผลจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท		(839,458,667)	-
		61,786,582	(212,561,810)
เงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ		517,825,365	117,180,005
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	10	237,906,044	120,726,039
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี		755,731,409	237,906,044
ข้อมูลเพิ่มเติมประกอบงบกระแสเงินสด			
รายการที่มีใช้เงินสด			
การได้มาของสินทรัพย์สิทธิการใช้จ่ายได้สัญญาเช่า	33	402,093,296	120,900,568
การลดลงของหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	33	76,524,351	11,407,776
เจ้าหนี้ค่าซื้อสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ไม่มีตัวตน		13,856,262	10,597,433
หุ้นปันผล	26	15,000,000	-

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2565 บริษัทจัดตั้งขึ้นในประเทศไทยเมื่อวันที่ 16 มิถุนายน พ.ศ. 2543 และมีที่อยู่ตามที่ได้จดทะเบียนดังนี้

สำนักงานใหญ่ เลขที่ 303 ถนนวานิช 1 แขวงจักรวรรดิ เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพมหานคร 10100

บริษัทมีสำนักงานสาขาในกรุงเทพมหานครจำนวน 24 แห่ง และต่างจังหวัดจำนวน 84 แห่ง

บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไลฟ์สไตล์ ของใช้มีดีไซน์สำหรับใช้ในชีวิตประจำวัน

งบการเงินได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566

2 เหตุการณ์สำคัญในระหว่างปีที่รายงาน

ในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2565 บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรกจำนวน 60,000,000 หุ้น หุ้นสามัญดังกล่าวมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเสนอขายในราคาหุ้นละ 21.00 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน 1,260,000,000 บาท หุ้นสามัญของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2565

เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม พ.ศ. 2565 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยผู้ถือหุ้นรายหนึ่งของบริษัทได้ขายหุ้นสามัญจำนวน 30 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 12.50 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทให้กับบริษัทแห่งหนึ่งที่ได้จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นมาใหม่ในเขตบริหารพิเศษฮ่องกง หุ้นจำนวน 15 ล้านหุ้นได้ใช้เป็นส่วนหนึ่งในการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก ทั้งนี้บริษัทที่จัดตั้งขึ้นมาใหม่มีผู้ถือหุ้นเป็นบุคคลเดียวกับผู้ถือหุ้นของบริษัทที่ขายหุ้นดังกล่าว

บริษัท โมชิ โมชิ เจแปน จำกัด ได้แปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัทได้จดทะเบียนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนและเปลี่ยนชื่อบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2565

3 เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน

งบการเงินได้จัดทำขึ้นได้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินของไทยและข้อกำหนดภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

งบการเงินนี้ได้จัดทำขึ้นโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิมในการวัดมูลค่าขององค์ประกอบของงบการเงิน ยกเว้นสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนและสินทรัพย์อนุพันธ์ทางการเงิน

การจัดทำงบการเงินให้สอดคล้องกับหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปในประเทศไทยกำหนดให้ใช้ประมาณการทางบัญชีที่สำคัญและการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหารตามกระบวนการในการนำนโยบายการบัญชีของบริษัทไปถือปฏิบัติ บริษัทเปิดเผยประมาณการทางบัญชีที่สำคัญ ข้อสมมติฐาน และการใช้ดุลยพินิจในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อที่ 8

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565**

งบการเงินฉบับภาษาอังกฤษจัดทำขึ้นจากงบการเงินตามกฎหมายที่เป็นภาษาไทย ในกรณีที่มีความขัดแย้งกันหรือมีการตีความในสองภาษาแตกต่างกัน ให้ใช้งบการเงินตามกฎหมายฉบับภาษาไทยเป็นหลัก

การเปลี่ยนแปลงประมาณการทางบัญชีเกี่ยวกับอายุการให้ประโยชน์ของส่วนปรับปรุงอาคาร

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2565 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงประมาณการของอายุการให้ประโยชน์ของส่วนปรับปรุงอาคารจาก 10 ปี เป็น 6 ปี เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์และแผนการดำเนินงานในปัจจุบัน โดยรับรู้ผลกระทบโดยวิธีเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไป

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงประมาณการทำให้ค่าเสื่อมราคาสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 เพิ่มขึ้น 2.53 ล้านบาท

4 มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่และฉบับปรับปรุง

- 4.1 มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่และฉบับปรับปรุงที่มีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2565 ไม่มีผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อบริษัท
- 4.2 มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงที่มีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2566 ไม่มีผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อบริษัท และบริษัทไม่ได้นำมาตราฐานการรายงานทางการเงินที่มีการปรับปรุงใหม่มาถือปฏิบัติก่อนวันบังคับใช้

5 นโยบายการบัญชี**5.1 การแปลงค่าเงินตราต่างประเทศ**

- (ก) สกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงานและสกุลเงินที่ใช้นำเสนองบการเงิน

งบการเงินนำเสนอในสกุลเงินบาท ซึ่งเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงานของกิจการ

- (ข) รายการและยอดคงเหลือ

รายการที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศแปลงค่าเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงานโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ

รายการกำไรและรายการขาดทุนที่เกิดจากการรับหรือจ่ายชำระที่เป็นเงินตราต่างประเทศ และที่เกิดจากการแปลงค่าสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินได้บันทึกไว้ในกำไรหรือขาดทุน

เมื่อมีการรับรู้รายการกำไรหรือขาดทุนของรายการที่ไม่เป็นตัวเงินไว้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น องค์ประกอบของอัตราแลกเปลี่ยนทั้งหมดของกำไรหรือขาดทุนนั้นจะรับรู้ไว้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นด้วย ในทางตรงข้ามการรับรู้กำไรหรือขาดทุนของรายการที่ไม่เป็นตัวเงินไว้ในกำไรหรือขาดทุน องค์ประกอบของอัตราแลกเปลี่ยนทั้งหมดของกำไรหรือขาดทุนนั้นจะรับรู้ไว้ในกำไรขาดทุนด้วย

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

5.2 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดรวมถึงเงินสดในมือ เงินฝากธนาคารประเภทจ่ายคืนเมื่อทวงถาม และ เงินลงทุนระยะสั้นอื่นที่มีสภาพคล่องสูงซึ่งมีอายุไม่เกินสามเดือนนับจากวันที่ได้มา

5.3 ลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้าแสดงถึงจำนวนเงินที่ลูกค้าจะต้องชำระสำหรับการขายสินค้าและการให้บริการตามปกติธุรกิจ

บริษัทรับรู้ลูกหนี้การค้าเมื่อเริ่มแรกด้วยจำนวนเงินของสิ่งตอบแทนที่ปราศจากเงื่อนไขในการได้รับชำระ ในกรณีที่มีส่วนประกอบด้านการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญจะรับรู้ด้วยมูลค่าปัจจุบันของสิ่งตอบแทน และจะวัดมูลค่า ในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายเนื่องจากบริษัทตั้งใจที่จะรับชำระกระแสเงินสดตามสัญญา

5.4 สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือแสดงด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

ราคาทุนของสินค้าคำนวณโดยวิธีราคาถัวเฉลี่ยเคลื่อนที่ ต้นทุนของการซื้อประกอบด้วยราคาซื้อ และค่าใช้จ่าย ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการซื้อสินค้า หักด้วยส่วนลดที่เกี่ยวข้องทั้งหมด มูลค่าสุทธิที่จะได้รับประมาณจากราคาปกติ ที่คาดว่าจะขายได้หักด้วยค่าใช้จ่ายในการขาย บริษัทบันทึกบัญชีค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าเก่า ล้าสมัย และ เสื่อมคุณภาพเท่าที่จำเป็น

5.5 สินทรัพย์ทางการเงิน

ก) การจัดประเภท

บริษัทจัดประเภทสินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้ตามลักษณะการวัดมูลค่า โดยพิจารณาจาก ก) โมเดลธุรกิจในการบริหารสินทรัพย์ดังกล่าว และ ข) ลักษณะกระแสเงินสดตามสัญญาว่าเข้าเงื่อนไข ของการเป็นเงินต้นและดอกเบี้ย (SPPI) หรือไม่ ดังนี้

- รายการที่วัดมูลค่าภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรม (ผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นหรือผ่านกำไรหรือขาดทุน) และ
- รายการที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

บริษัทจะสามารถจัดประเภทเงินลงทุนในตราสารหนี้ใหม่ก็ต่อเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในโมเดลธุรกิจในการบริหารสินทรัพย์เท่านั้น

สำหรับเงินลงทุนในตราสารทุน บริษัทสามารถเลือก (ซึ่งไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้) ที่จะวัดมูลค่าเงินลงทุนในตราสารทุน ณ วันที่รับรู้เริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน (FVPL) หรือด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (FVOCI) ยกเว้นเงินลงทุนในตราสารทุนที่ถือไว้เพื่อค่าจะวัดมูลค่าด้วย FVPL เท่านั้น

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ข) การรับรู้รายการและการตัดรายการ

ในการซื้อหรือได้มาหรือขายสินทรัพย์ทางการเงินโดยปกติ บริษัทจะรับรู้รายการ ณ วันที่ทำรายการค้า ซึ่งเป็นวันที่บริษัทเข้าทำรายการซื้อหรือขายสินทรัพย์นั้น โดยบริษัทจะตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินออกเมื่อสิทธิในการได้รับกระแสเงินสดจากสินทรัพย์นั้นสิ้นสุดลงหรือได้ถูกโอนไปและบริษัทได้โอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับการเป็นเจ้าของสินทรัพย์ออกไป

ค) การวัดมูลค่า

ในการรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก บริษัทวัดมูลค่าของสินทรัพย์ทางการเงินด้วยมูลค่ายุติธรรมบวกต้นทุนการทำรายการซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาซึ่งสินทรัพย์นั้น สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วย FVPL บริษัทจะรับรู้ต้นทุนการทำรายการที่เกี่ยวข้องเป็นค่าใช้จ่ายในกำไรหรือขาดทุน

บริษัทจะพิจารณาสินทรัพย์ทางการเงินซึ่งมีอนุพันธ์แฝงในภาพรวมว่าลักษณะกระแสเงินสดตามสัญญาว่าเข้าเงื่อนไขของการเป็นเงินต้นและดอกเบี้ย (SPPI) หรือไม่

ง) ตราสารหนี้

การวัดมูลค่าในภายหลังของตราสารหนี้ขึ้นอยู่กับโมเดลธุรกิจของบริษัทในการจัดการสินทรัพย์ทางการเงิน และลักษณะของกระแสเงินสดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงิน การวัดมูลค่าสินทรัพย์ทางการเงินประเภทตราสารหนี้สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

- ราคาทุนตัดจำหน่าย - สินทรัพย์ทางการเงินที่บริษัทถือไว้เพื่อรับชำระกระแสเงินสดตามสัญญาซึ่งประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยเท่านั้น จะวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย และรับรู้รายได้ดอกเบี้ยจากสินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าวตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงและแสดงในรายการรายได้อื่นกำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการตัดรายการจะรับรู้โดยตรงในกำไรหรือขาดทุน และแสดงรายการในกำไร/(ขาดทุน)อื่นพร้อมกับกำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน รายการขาดทุนจากการด้อยค่าแสดงเป็นรายการแยกต่างหากในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ
- มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (FVOCI) - สินทรัพย์ทางการเงินที่บริษัทถือไว้เพื่อ ก) รับชำระกระแสเงินสดตามสัญญาซึ่งประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยเท่านั้น และ ข) เพื่อขาย จะวัดมูลค่าด้วย FVOCI และรับรู้การเปลี่ยนแปลงในมูลค่าของสินทรัพย์ทางการเงินผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น ยกเว้น 1) รายการขาดทุน/กำไรจากการด้อยค่า 2) รายได้ดอกเบี้ยที่คำนวณตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง และ 3) กำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อบริษัทตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าว กำไรหรือขาดทุนที่รับรู้สะสมไว้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจะถูกโอนจัดประเภทใหม่เข้ากำไรหรือขาดทุนและแสดงในรายการกำไร/(ขาดทุน)อื่น รายได้ดอกเบี้ยจะแสดงในรายการรายได้อื่น รายการขาดทุนจากการด้อยค่าแสดงเป็นรายการแยกต่างหากในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

- มูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน (FVPL) - บริษัทจะวัดมูลค่าสินทรัพย์ทางการเงินอื่นที่ไม่เข้าเงื่อนไขการวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหรือ FVOCI ข้างต้น ด้วย FVPL โดยกำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการวัดมูลค่ายุติธรรมจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนและแสดงเป็นรายการสุทธิในกำไร/(ขาดทุน)อื่นในรอบระยะเวลาที่เกิดรายการ

จ) การด้อยค่า

สำหรับลูกหนี้การค้า บริษัทใช้วิธีอย่างง่าย (Simplified approach) ในการรับรู้การด้อยค่าตามประมาณการผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดอายุลูกหนี้ตั้งแต่วันที่บริษัทเริ่มรับรู้ลูกหนี้

ในการพิจารณาผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ผู้บริหารได้จัดกลุ่มลูกหนี้ตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะร่วมกันและตามกลุ่มระยะเวลาที่เกินกำหนดชำระ อัตราขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นพิจารณาจากลักษณะการจ่ายชำระในอดีต ข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตจากประสบการณ์ในอดีต รวมทั้งข้อมูลและปัจจัยในอนาคตที่อาจมีผลกระทบต่อการจ่ายชำระของลูกหนี้

สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินอื่นที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย และ FVOCI บริษัทใช้วิธีการทั่วไป (General approach) ตาม TFRS 9 ในการวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งกำหนดให้พิจารณาผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนหรือตลอดอายุสินทรัพย์ ขึ้นอยู่กับว่ามีการเพิ่มขึ้นของความเสียหายด้านเครดิตอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ และรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าตั้งแต่เริ่มรับรู้สินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าว

บริษัทประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าว ณ ทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ว่ามีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับตั้งแต่การรับรู้รายการเมื่อแรกเริ่มหรือไม่ โดยเปรียบเทียบความเสี่ยงของการผิดสัญญาที่จะเกิดขึ้น ณ วันที่รายงาน กับความเสี่ยงของการผิดสัญญาที่จะเกิดขึ้น ณ วันที่รับรู้รายการครั้งแรก

ผลขาดทุนและการกลับรายการผลขาดทุนจากการด้อยค่าบันทึกในกำไรหรือขาดทุนเป็นรายการแยกต่างหาก

5.6 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดินวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหลังหักผลขาดทุนจากการด้อยค่าสะสม (ถ้ามี) อาคารและอุปกรณ์วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสม และผลขาดทุนจากการด้อยค่าสะสม (ถ้ามี)

ต้นทุนเริ่มแรกจะรวมต้นทุนทางตรงอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินทรัพย์นั้น

ต้นทุนที่เกิดขึ้นภายหลังจะรวมอยู่ในมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ เมื่อต้นทุนนั้นคาดว่าจะก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคต มูลค่าตามบัญชีของชิ้นส่วนที่ถูกเปลี่ยนแทนจะถูกตัดรายการออกไป

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ที่ดินไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคา ค่าเสื่อมราคาของอาคารและอุปกรณ์คำนวณจากราคาทุนของสินทรัพย์โดยใช้วิธีเส้นตรงเพื่อลดราคาทุนตลอดอายุการให้ประโยชน์ที่ประมาณการไว้ของสินทรัพย์ ดังต่อไปนี้

ส่วนปรับปรุงที่ดิน	20 ปี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	5 - 30 ปี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	5 - 30 ปี
อุปกรณ์สำนักงาน	1 - 5 ปี
ยานพาหนะ	5 ปี

บริษัทได้มีการทบทวนและปรับปรุงมูลค่าคงเหลือและอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์ให้เหมาะสมทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

ผลกำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการจำหน่ายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คำนวณโดยเปรียบเทียบจากสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายสินทรัพย์กับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ และแสดงในกำไรหรือขาดทุน

5.7 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทคือที่ดิน และอาคาร ซึ่งบริษัทถือไว้เพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าในระยะยาวหรือจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่าของสินทรัพย์ และไม่ได้มีไว้ใช้งานโดยบริษัท

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนรับรู้รายการเริ่มแรกด้วยราคาทุน รวมถึงต้นทุนในการทำรายการและต้นทุนในการกู้ยืม

บริษัทรวมรายจ่ายในภายหลังเป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ก็ต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่บริษัทจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตในรายจ่ายนั้น เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นส่วนของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน บริษัทจะตัดมูลค่าตามบัญชีของส่วนที่ถูกเปลี่ยนแปลงออก

หลังจากการรับรู้เมื่อเริ่มแรก อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจะบันทึกด้วยวิธีราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสม และค่าเผื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่า

ที่ดินไม่มีการหักค่าเสื่อมราคา ค่าเสื่อมราคาของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนอื่นๆ จะคำนวณตามวิธีเส้นตรงเพื่อบั่นส่วนราคาทุนตลอดประมาณการอายุการให้ประโยชน์ดังนี้

อาคาร	20 ปี
-------	-------

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

5.8 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

โปรแกรมคอมพิวเตอร์

สิทธิการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ซื้อจะถูกบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนโดยคำนวณจากต้นทุนในการได้มา และการดำเนินการให้โปรแกรมคอมพิวเตอร์นั้นสามารถนำมาใช้งานได้ตามประสงค์ และจะถูกตัดจำหน่ายตลอดอายุประมาณการให้ประโยชน์ 5 - 10 ปี

ค่าลิขสิทธิ์

ค่าลิขสิทธิ์จะวัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเผื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่าสะสม (ถ้ามี) ค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยใช้วิธีเส้นตรง ตลอดอายุการให้ประโยชน์ตามอายุสัญญา 1 - 3 ปี

5.9 การด้อยค่าของสินทรัพย์

บริษัททดสอบการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่มีอายุการให้ประโยชน์ที่ไม่ทราบได้แน่นอนเป็นประจำทุกปี และเมื่อมีเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่บ่งชี้ว่าสินทรัพย์ดังกล่าวอาจมีการด้อยค่า สำหรับสินทรัพย์อื่น บริษัทจะทดสอบการด้อยค่าเมื่อมีเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่บ่งชี้ว่าสินทรัพย์ดังกล่าวอาจมีการด้อยค่า รายการขาดทุนจากการด้อยค่าจะรับรู้เมื่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน โดยมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนหมายถึงจำนวนที่สูงกว่าระหว่างมูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนในการจำหน่ายและมูลค่าจากการใช้

เมื่อมีเหตุให้เชื่อว่าสาเหตุที่ทำให้เกิดการด้อยค่าในอดีตได้หมดไป บริษัทจะกลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าสำหรับสินทรัพย์อื่น ๆ ที่ไม่ใช่ค่าความนิยม

5.10 สัญญาเช่า

สัญญาเช่า - กรณีที่บริษัทเป็นผู้เช่า

บริษัทรับรู้สัญญาเช่าเมื่อบริษัทสามารถเข้าถึงสินทรัพย์ตามสัญญาเช่า เป็นสินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า โดยค่าเช่าที่ชำระจะบันทึบเป็นการจ่ายชำระหนี้สินและต้นทุนทางการเงิน โดยต้นทุนทางการเงินจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนตลอดระยะเวลาสัญญาเช่าด้วยอัตราดอกเบี้ยคงที่จากยอดหนี้สินตามสัญญาเช่าที่คงเหลืออยู่ บริษัทคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์สิทธิการใช้ตามวิธีเส้นตรงตามอายุที่สั้นกว่าระหว่างอายุสินทรัพย์และระยะเวลาการเช่า

บริษัทบันทึบสิ่งตอบแทนในสัญญาไปยังส่วนประกอบของสัญญาที่เป็นการเช่าและส่วนประกอบของสัญญาที่ไม่เป็นการเช่าตามราคาเอกเทศเปรียบเทียบของแต่ละส่วนประกอบ สำหรับสัญญาที่ประกอบด้วยส่วนประกอบของสัญญาที่เป็นการเช่าและส่วนประกอบของสัญญาที่ไม่เป็นการเช่า ยกเว้นสัญญาเช่าสังหาริมทรัพย์ซึ่งบริษัทเป็นผู้เช่า โดยบริษัทเลือกที่จะไม่แยกส่วนประกอบของสัญญา และรวมแต่ละส่วนประกอบเป็นส่วนประกอบที่เป็นการเช่าเท่านั้น

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**หมายเหตุประกอบงบการเงิน****สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565**

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัตถุดิบค่าเริ่มแรกด้วยมูลค่าปัจจุบันของการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ ซึ่งประกอบด้วย

- ค่าเช่าคงที่ (รวมถึง การจ่ายชำระคงที่โดยเนื้อหา) หักลูกหนี้สิ่งจูงใจตามสัญญาเช่า
- ค่าเช่าผันแปรที่ขึ้นอยู่กับดัชนีหรืออัตรา ซึ่งการวัดมูลค่าเริ่มแรกใช้ดัชนีหรืออัตรา ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล
- จำนวนเงินที่คาดว่าจะจ่ายชำระภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ
- ราคาใช้สิทธิของสิทธิเลือกซื้อ หากมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่บริษัทจะใช้สิทธิ และ
- ค่าปรับเพื่อการยกเลิกสัญญาเช่า หากข้อกำหนดสัญญาเช่าแสดงให้เห็นว่าบริษัทจะใช้สิทธิเลือกในการยกเลิกสัญญาเช่า

การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าให้รวมระยะเวลาตามสิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่า หากมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่ผู้เช่าจะใช้สิทธิเลือกนั้น

ค่าเช่าที่ชำระจะบันทึบเป็นการจ่ายชำระหนี้สินและต้นทุนทางการเงิน โดยต้นทุนทางการเงินจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนตลอดระยะเวลาสัญญาเช่าด้วยอัตราดอกเบี้ยคงที่จากยอดหนี้สินตามสัญญาเช่าที่คงเหลืออยู่

สินทรัพย์สิทธิการใช้วัตถุดิบโดยใช้ราคาทุน ซึ่งประกอบไปด้วย

- จำนวนเงินของหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการวัดมูลค่าเริ่มแรก
- การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าใด ๆ ที่จ่ายชำระ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือก่อนวันที่สัญญาเริ่มมีผลหักสิ่งจูงใจตามสัญญาเช่าที่ได้รับใด ๆ
- ต้นทุนทางตรงเริ่มแรกใด ๆ ที่เกิดขึ้นของผู้เช่า และ
- ประมาณการต้นทุนที่จะเกิดขึ้นสำหรับผู้เช่าในการรื้อและการขนย้ายสินทรัพย์อ้างอิง การบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์อ้างอิงหรือการบูรณะสินทรัพย์อ้างอิงให้อยู่ในสภาพตามที่กำหนดไว้ในข้อตกลงและเงื่อนไขของสัญญาเช่า

หากสัญญาเช่าโอนความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์อ้างอิงให้แก่ผู้เช่าเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่าหรือหากราคาทุนของสินทรัพย์สิทธิการใช้ สะท้อนว่าผู้เช่าจะใช้สิทธิเลือกซื้อ ผู้เช่าต้องคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์สิทธิการใช้จากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลจนถึงวันสิ้นสุดอายุการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์อ้างอิง

ค่าเช่าที่จ่ายตามสัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าสินทรัพย์ที่มีมูลค่าต่ำจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายตามวิธีเส้นตรง สัญญาเช่าระยะสั้นคือสัญญาเช่าที่มีอายุสัญญาเช่าน้อยกว่าหรือเท่ากับ 12 เดือน สินทรัพย์ที่มีมูลค่าต่ำประกอบด้วย เครื่องถ่ายเอกสาร

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

สัญญาเช่า - กรณีที่บริษัทเป็นผู้ให้เช่า

ในกรณีเป็นผู้ให้เช่า บริษัทจะมีการจัดประเภทสัญญาเช่าแต่ละสัญญาเป็นสัญญาเช่าดำเนินงานหรือสัญญาเช่าเงินทุน

สินทรัพย์ที่ให้เช่าตามสัญญาเช่าเงินทุนบันทึกเป็นลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนด้วยมูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินที่จ่ายตามสัญญาเช่า ผลต่างระหว่างยอดรวมของลูกหนี้ที่ยังไม่ได้คิดลดกับมูลค่าปัจจุบันของลูกหนี้จะทยอยรับรู้เป็นรายได้ทางการเงินโดยใช้วิธีเงินลงทุนสุทธิซึ่งสะท้อนอัตราผลตอบแทนคงที่ ต้นทุนทางตรงเริ่มแรกที่อยู่ในการวัดมูลค่าลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุนเริ่มแรกและจะทยอยรับรู้โดยลดจากรายได้ตลอดอายุของสัญญาเช่า

รายได้ค่าเช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน (สุทธิจากสิ่งตอบแทนคงที่ที่จ่ายให้แก่ผู้เช่า) รับรู้ด้วยวิธีเส้นตรงตลอดช่วงเวลาการให้เช่า บริษัทต้องรวมต้นทุนทางตรงเริ่มแรกที่เกิดขึ้นจากการได้มาซึ่งสัญญาเช่าดำเนินงานในมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์อย่างอิง และรับรู้ต้นทุนดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายตลอดอายุสัญญาเช่า โดยใช้เกณฑ์เดียวกันกับรายได้จากสัญญาเช่า สินทรัพย์ที่ให้เช่าได้รวมอยู่ในงบแสดงฐานะการเงินตามลักษณะของสินทรัพย์

5.11 หนี้สินทางการเงิน

ก) การจัดประเภท

บริษัทจะพิจารณาจัดประเภทเครื่องมือทางการเงินที่บริษัทเป็นผู้ออกเป็นหนี้สินทางการเงินหรือตราสารทุนโดยพิจารณาภาระผูกพันตามสัญญา ดังนี้

- หากบริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาที่จะต้องส่งมอบเงินสดหรือสินทรัพย์ทางการเงินอื่นให้กับกิจการอื่น โดยไม่สามารถปฏิเสธการชำระหรือเลื่อนการชำระออกไปอย่างไม่มีกำหนดได้นั้น เครื่องมือทางการเงินนั้นจะจัดประเภทเป็นหนี้สินทางการเงิน เว้นแต่ว่าการชำระนั้นสามารถชำระโดยการออกตราสารทุนของบริษัทเองด้วยจำนวนตราสารทุนที่คงที่ เพื่อแลกเปลี่ยนกับจำนวนเงินที่คงที่
- หากบริษัทไม่มีภาระผูกพันตามสัญญาหรือสามารถเลื่อนการชำระภาระผูกพันตามสัญญาไปได้ เครื่องมือทางการเงินดังกล่าวจะจัดประเภทเป็นตราสารทุน

เงินกู้ยืมจัดประเภทเป็นหนี้สินหมุนเวียนเมื่อบริษัทไม่มีสิทธิอันปราศจากเงื่อนไขให้เลื่อนชำระหนี้ออกไปอีกเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 12 เดือน นับจากวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

ข) การรับรู้รายการและการวัดมูลค่า

ในการรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกบริษัทต้องวัดมูลค่าหนี้สินทางการเงินด้วยมูลค่ายุติธรรม และวัดมูลค่าหนี้สินทางการเงินทั้งหมดภายหลังการรับรู้รายการด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ค) การตัดรายการและการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญา

บริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินเมื่อภาระผูกพันที่ระบุในสัญญาได้มีการปฏิบัติตามแล้ว หรือได้มีการยกเลิกไป หรือสิ้นสุดลงแล้ว

หากบริษัทมีการเจรจาต่อรองหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของหนี้สินทางการเงิน บริษัทจะต้องพิจารณาว่ารายการดังกล่าวเข้าเงื่อนไขของการตัดรายการหรือไม่ หากเข้าเงื่อนไขของการตัดรายการ บริษัทจะต้องรับรู้หนี้สินทางการเงินใหม่ด้วยมูลค่ายุติธรรมของหนี้สินใหม่นั้น และตัดรายการหนี้สินทางการเงินนั้นด้วยมูลค่าตามบัญชีที่เหลืออยู่ และรับรู้ส่วนต่างในรายการกำไร/ขาดทุนอื่นในกำไรหรือขาดทุน

หากบริษัทพิจารณาแล้วว่าการต่อรองเงื่อนไขดังกล่าวไม่เข้าเงื่อนไขของการตัดรายการ บริษัทจะปรับปรุงมูลค่าของหนี้สินทางการเงินโดยการคิดลดกระแสเงินสดใหม่ตามสัญญาด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงเดิม (Original effective interest rate) ของหนี้สินทางการเงินนั้น และรับรู้ส่วนต่างในรายการกำไรหรือขาดทุนอื่นในกำไรหรือขาดทุน

5.12 ต้นทุนการกู้ยืม

ต้นทุนการกู้ยืมของเงินกู้ยืมที่กู้มาทั่วไปและที่กู้มาโดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มา การก่อสร้าง หรือการผลิตสินทรัพย์ที่เข้าเงื่อนไข ต้องนำมาเป็นส่วนหนึ่งของราคาทุนของสินทรัพย์ หักด้วยรายได้จากการลงทุนที่เกิดจากการนำเงินกู้ยืมที่กู้มาโดยเฉพาะ การรวมต้นทุนการกู้ยืมเป็นราคาทุนของสินทรัพย์ต้องสิ้นสุดลงเมื่อการดำเนินการที่จำเป็นในการเตรียมสินทรัพย์ที่เข้าเงื่อนไขให้อยู่ในสภาพพร้อมที่จะใช้ได้ตามประสงค์หรือพร้อมที่จะขายได้เสร็จสิ้นลง

ต้นทุนการกู้ยืมอื่นๆ ต้องถือเป็นค่าใช้จ่ายในงวดที่เกิดขึ้น

5.13 ภาษีเงินได้งวดปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับงวดประกอบด้วย ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี ภาษีเงินได้จะรับรู้ในงบกำไรขาดทุน ยกเว้นส่วนภาษีเงินได้ที่เกี่ยวข้องกับรายการที่รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น หรือรายการที่รับรู้โดยตรงไปยังส่วนของผู้ถือหุ้น

ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบัน

ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันคำนวณจากอัตราภาษีตามกฎหมายภาษีที่มีผลบังคับใช้อยู่ หรือที่คาดได้ค่อนข้างแน่ว่าจะมีผลบังคับใช้ภายในสิ้นรอบระยะเวลาที่รายงาน ผู้บริหารจะประเมินสถานะของการยื่นแบบแสดงรายการภาษีเป็นงวดๆ ในกรณีที่การนำกฎหมายภาษีไปปฏิบัติขึ้นอยู่กับความตีความ บริษัทจะตั้งประมาณการค่าใช้จ่ายภาษีที่เหมาะสมจากจำนวนที่คาดว่าจะต้องจ่ายชำระแก่หน่วยงานจัดเก็บภาษี

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีรับรู้เมื่อเกิดผลต่างชั่วคราวระหว่างฐานภาษีของสินทรัพย์และหนี้สิน และราคาตามบัญชีที่แสดงอยู่ในงบการเงิน อย่างไรก็ตามบริษัทจะไม่รับรู้ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลต่างชั่วคราวที่เกิดจากเหตุการณ์ต่อไปนี้

- การรับรู้เริ่มแรกของรายการสินทรัพย์หรือรายการหนี้สินที่เกิดจากรายการที่ไม่ใช่การรวมธุรกิจ และไม่มีผลกระทบต่อกำไรหรือขาดทุนทั้งทางบัญชีและทางภาษี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีคำนวณจากอัตราภาษีที่มีผลบังคับใช้อยู่หรือที่คาดได้ค่อนข้างแน่ว่าจะมีผลบังคับใช้ภายในสิ้นรอบระยะเวลาที่รายงาน และคาดว่าอัตราภาษีดังกล่าวจะนำไปใช้เมื่อสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีที่เกี่ยวข้องได้ใช้ประโยชน์ หรือหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีได้มีการจ่ายชำระ

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะรับรู้หากมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่าบริษัทจะมีกำไรทางภาษีเพียงพอที่จะนำจำนวนผลต่างชั่วคราวนั้นมาใช้ประโยชน์

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะแสดงหักกลบกันก็ต่อเมื่อกิจการมีสิทธิตามกฎหมายที่จะนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันมาหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบัน และทั้งสินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันเกี่ยวข้องกับภาษีเงินได้ที่ประเมินโดยหน่วยงานจัดเก็บภาษีหน่วยงานเดียวกันซึ่งตั้งใจจะจ่ายหนี้สินและสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันด้วยยอดสุทธิ

5.14 ผลประโยชน์พนักงาน

(ก) ผลประโยชน์พนักงานระยะสั้น

ผลประโยชน์พนักงานระยะสั้น คือ ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะต้องจ่ายชำระภายใน 12 เดือนหลังจากวันสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี เช่น ค่าจ้าง เงินเดือน ลาประจำปีและลาป่วยที่มีการจ่ายค่าแรง โบนัสและค่ารักษาพยาบาลของพนักงานปัจจุบันซึ่งจะรับรู้ตามช่วงเวลากการให้บริการของพนักงานไปจนถึงวันสิ้นสุดรอบระยะเวลา รายงาน บริษัทจะบันทึกหนี้สินด้วยจำนวนที่คาดว่าจะต้องจ่าย

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

(ข) ผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุ

โครงการผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุ กำหนดจำนวนเงินผลประโยชน์ที่พนักงานจะได้รับเมื่อเกษียณอายุ โดยมีขึ้นอยู่กับการปฏิบัติงานหลายประการ เช่น อายุ จำนวนปีที่ให้บริการ และค่าตอบแทนเมื่อเกษียณอายุ

ภาระผูกพันผลประโยชน์นี้คำนวณโดยนักคณิตศาสตร์ประกันภัยอิสระ ด้วยวิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้ ซึ่งมูลค่าปัจจุบันของโครงการผลประโยชน์จะประมาณโดยการคิดลดกระแสเงินสดจ่ายในอนาคต โดยใช้อัตราผลตอบแทนในตลาดของพันธบัตรรัฐบาลซึ่งเป็นสกุลเงินเดียวกับสกุลเงินประมาณการกระแสเงินสด และวันครบกำหนดของพันธบัตรรัฐบาลใกล้เคียงกับระยะเวลาที่ต้องชำระภาระผูกพันโครงการผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุ

กำไรและขาดทุนจากการวัดมูลค่าใหม่จะรับรู้ในส่วนของเจ้าของผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นในงวดที่เกิดขึ้น และรวมอยู่ในกำไรสะสมในงบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของเจ้าของ

ต้นทุนบริการในอดีตจะถูกรับรู้ทันทีในกำไรหรือขาดทุน

5.15 ประมาณการหนี้สิน

บริษัทมีการผูกพันในปัจจุบันตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่จัดทำไว้ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากเหตุการณ์ในอดีตซึ่งการชำระภาระผูกพันนั้นมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่าจะส่งผลให้บริษัทต้องสูญเสียทรัพยากรออกไป และประมาณการจำนวนที่ต้องจ่ายได้

บริษัทจะวัดมูลค่าของจำนวนประมาณการหนี้สินโดยใช้มูลค่าปัจจุบันของรายจ่ายที่คาดว่าจะต้องนำมาจ่ายชำระภาระผูกพัน การเพิ่มขึ้นของประมาณการหนี้สินเนื่องจากมูลค่าของเงินตามเวลา จะรับรู้เป็นดอกเบี้ยจ่าย

5.16 ทุนเรือนหุ้น

หุ้นสามัญจะจัดประเภทไว้เป็นส่วนของเจ้าของ

ต้นทุนส่วนเพิ่มที่เกี่ยวข้องกับการออกหุ้นใหม่หรือการออกสิทธิในการซื้อหุ้นซึ่งสุทธิจากภาษีจะถูกแสดงในส่วนของเจ้าของโดยนำไปหักจากสิ่งตอบแทนที่ได้รับจากการออกตราสารทุนดังกล่าว

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

5.17 การรับรู้รายได้

(ก) รายได้จากการขายสินค้า

รายได้รับรู้เมื่อบริษัทปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จ โดยการส่งมอบสินค้าที่สัญญาว่าจะให้แก่ลูกค้า การส่งมอบเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อลูกค้ามีอำนาจควบคุมสินค้านั้น การควบคุมในสินค้าได้โอนไปยังลูกค้าเมื่อมีการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้า ลูกหนี้จะถูกบันทึกเมื่อสินค้าได้ส่งมอบซึ่งเป็นภาระที่ต้องปฏิบัติให้แล้วเสร็จ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง

รายได้จะรับรู้ด้วยจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญาสุทธิจากเงินคืนและส่วนลด บริษัทใช้ประสบการณ์ในอดีตในการประมาณการส่วนลดและเงินคืน จำนวนของสิ่งตอบแทนที่ผันแปรจะรวมเป็นรายได้เฉพาะในกรณีที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ในระดับสูงมากกว่าจะไม่มีการกลับรายการที่มีนัยสำคัญ

สินค้าที่แตกต่างกันแต่นำมาขายรวมกัน มีการรับรู้รายการแยกกัน ส่วนลดหรือเงินคืนจากราคาตามสัญญาจะถูกบันทึกส่วนไปยังแต่ละองค์ประกอบของแต่ละสินค้า

(ข) รายได้อื่น

- รายได้ดอกเบี้ยรับรู้ตามเกณฑ์อัตราผลตอบแทนที่แท้จริง
- รายได้อื่นๆ รับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง

5.18 การจ่ายเงินปันผล

เงินปันผลที่จ่ายไปยังผู้ถือหุ้นของกิจการจะรับรู้เป็นหนี้สินในงบการเงินเมื่อการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และการจ่ายเงินปันผลประจำปีได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท

5.19 อนุพันธ์และกิจกรรมป้องกันความเสี่ยง

อนุพันธ์แฝงและอนุพันธ์ที่ไม่เข้าเงื่อนไขของการบัญชีป้องกันความเสี่ยง

อนุพันธ์ที่ไม่เข้าเงื่อนไขของการบัญชีป้องกันความเสี่ยงจะรับรู้เริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรม และจะรับรู้การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมในรายการกำไรหรือขาดทุนอื่น

บริษัทแสดงมูลค่ายุติธรรมของอนุพันธ์เป็นรายการหมุนเวียนหรือไม่หมุนเวียนตามวันครบกำหนดของอนุพันธ์นั้น

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

6 การจัดการความเสี่ยงทางการเงิน

6.1 บัญชีความเสี่ยงทางการเงิน

บริษัทมีความเสี่ยงทางการเงิน ได้แก่ ความเสี่ยงจากตลาด (รวมถึงความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย และความเสี่ยงด้านราคา) ความเสี่ยงด้านเครดิต และความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง แผนการจัดการความเสี่ยงโดยรวมของบริษัทจึงมุ่งเน้นความผันผวนของตลาดการเงินและบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมีนโยบายในการบริหารความเสี่ยงดังนี้

6.1.1 ความเสี่ยงจากตลาด

ก) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอันเกี่ยวเนื่องมาจากรายการซื้อขายสินค้า บริษัทมีแนวทางบริหารความเสี่ยงโดยพิจารณาการเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าตามความเหมาะสม

ความเสี่ยง

บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ซึ่งสรุปเป็นสกุลเงินบาท ดังนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	พันบาท	พันบาท
<u>สกุลหยวน</u>		
เจ้าหนี้การค้า	16,949	26,021

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

ดังที่แสดงในตารางข้างต้น บริษัทมีความเสี่ยงหลักจากการเปลี่ยนแปลงในอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างเงินบาทและเงินหยวน ความอ่อนไหวในกำไรหรือขาดทุนต่อการเปลี่ยนแปลงในอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินหยวน มีดังนี้

	ผลกระทบต่อกำไรสุทธิ	
	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	พันบาท	พันบาท
อัตราแลกเปลี่ยน บาทต่อหยวน - เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 (พ.ศ. 2564: ร้อยละ 2)*	339	520
อัตราแลกเปลี่ยน บาทต่อหยวน - ลดลงร้อยละ 2 (พ.ศ. 2564: ร้อยละ 2)*	(339)	(520)

* โดยกำหนดให้ปัจจัยอื่นคงที่

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ข) ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยจากเงินฝากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและหนี้สินตามสัญญาเช่า สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่ของบริษัทมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวหรืออัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน

ความเสี่ยงจากกระแสเงินสดของอัตราดอกเบี้ยคือความเสี่ยงที่การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดจะส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดที่เกิดจากสินทรัพย์หรือหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร ดังนั้นการกู้ยืมด้วยอัตราดอกเบี้ยผันแปรจึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากกระแสเงินสดของอัตราดอกเบี้ย ในขณะที่ความเสี่ยงจากมูลค่ายุติธรรมของอัตราดอกเบี้ยคือความเสี่ยงที่มูลค่าของสินทรัพย์หรือหนี้สินทางการเงินและตราสารอนุพันธ์จะเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาด ทั้งนี้บริษัทจะเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยเพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าวเมื่อจำเป็น

สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่สำคัญที่มีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยสามารถจัดตามประเภทของอัตราดอกเบี้ยและวันครบกำหนด ได้ดังนี้

	อัตราดอกเบี้ยคงที่			อัตราดอกเบี้ยลอยตัว			ไม่มีอัตราดอกเบี้ย	รวม	ดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)
	ภายใน 1 ปี	1-5 ปี	มากกว่า 5 ปี	ภายใน 1 ปี	1-5 ปี	มากกว่า 5 ปี			
	พันบาท	พันบาท	พันบาท	พันบาท	พันบาท	พันบาท		พันบาท	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565									
สินทรัพย์ทางการเงิน									
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	-	-	671,233	-	-	84,498	755,731	0.05 - 1.05
	-	-	-	671,233	-	-	84,498	755,731	
หนี้สินทางการเงิน									
หนี้สินตามสัญญาเช่า	166,700	382,978	226,910	-	-	-	-	776,588	3.275 - 4.75
	166,700	382,978	226,910	-	-	-	-	776,588	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564									
สินทรัพย์ทางการเงิน									
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	-	-	120,932	-	-	116,974	237,906	0.05 - 0.13
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีภาระค้ำประกัน	-	-	-	-	130	-	-	130	0.15
	-	-	-	120,932	130	-	116,974	238,036	
หนี้สินทางการเงิน									
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	169,032	-	-	-	-	-	-	169,032	1.5
หนี้สินตามสัญญาเช่า	162,326	244,513	207,529	-	-	-	-	614,368	3.28 - 4.25
	331,558	244,513	207,529	-	-	-	-	783,400	

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

รายการกำไรหรือขาดทุนจะมีความอ่อนไหวจากการเปลี่ยนแปลงในอัตราดอกเบี้ย ดังนี้

	ผลกระทบต่อกำไรสุทธิ	
	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	พันบาท	พันบาท
อัตราดอกเบี้ย - เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 (พ.ศ. 2564 : ร้อยละ 1)*	6,712	1,209
อัตราดอกเบี้ย - ลดลงร้อยละ 1 (พ.ศ. 2564 : ร้อยละ 1)*	(6,712)	(1,209)

* โดยกำหนดให้ปัจจัยอื่นคงที่

ค) ความเสี่ยงด้านราคา

บริษัทไม่มีการลงทุนในกลุ่มหลักทรัพย์ของเงินลงทุนในตราสารทุน จึงไม่มีความเสี่ยงด้านราคาในเรื่องนี้ ในด้านราคาขายสำหรับธุรกิจการขายปลีกมีความเสี่ยงด้านราคาในระดับต่ำ ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาขาย โดยวิธีบวกกำไรส่วนเพิ่มจากราคาต้นทุน ทำให้การเปลี่ยนแปลงราคาในตลาดไม่ได้ส่งผลกระทบต่อกำไรอย่างมีสาระสำคัญ อีกทั้งบริษัทได้วิเคราะห์ข้อมูล แนวโน้มการเคลื่อนไหวของตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อบริหารความเสี่ยงด้านราคาตามความเหมาะสม

6.1.2 ความเสี่ยงด้านเครดิต

ก) การบริหารความเสี่ยง

บริษัทบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตโดยการจัดกลุ่มของความเสี่ยง สำหรับเงินฝากธนาคารและสถาบันการเงิน บริษัทจะเลือกทำรายการกับสถาบันการเงินที่มีระดับความน่าเชื่อถือสูง

สำหรับการทำธุรกรรมกับลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นการขายให้รายย่อยซึ่งจะรับชำระด้วยเงินสดหรือบัตรเครดิตซึ่งมีกำหนดรับชำระเงินภายใน 1-3 วัน สำหรับลูกค้าขายส่งบางรายที่บริษัทให้เครดิต บริษัทมีการกำหนดนโยบายเพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่าลูกค้ามีประวัติสินเชื่ออยู่ในระดับที่เหมาะสมซึ่งมีการจำกัดวงเงินสินเชื่อ และระยะเวลาการชำระเงินที่แตกต่างกัน ตามที่บริษัทได้ประเมินความเสี่ยงจากคุณภาพเครดิตของลูกค้า ทั้งนี้บริษัทไม่มีการกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านเครดิตที่เป็นสาระสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการกระจุกตัวจากลูกค้าแต่ละราย หรือการกระจุกตัวในอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ข) หลักประกัน

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัท เป็นลูกค้าขายปลีกซึ่งซื้อสินค้าเป็นเงินสด ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีการขอหลักประกันจากลูกค้า

ค) การด้อยค่าของสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทมีสินทรัพย์ทางการเงินที่ต้องมีการพิจารณาตามโมเดลการวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ดังต่อไปนี้

- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น
- เงินประกัน

แม้ว่าบริษัทจะมีรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดซึ่งเข้าเงื่อนไขการพิจารณาการด้อยค่าภายใต้ TFRS 9 แต่บริษัทพิจารณาว่าการด้อยค่าของรายการดังกล่าวเป็นจำนวนเงินที่ไม่มีความสำคัญ

6.1.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

การจัดการความเสี่ยงด้านสภาพคล่องอย่างรอบคอบคือการมีจำนวนเงินสด และการมีแหล่งเงินทุนที่สามารถเบิกใช้ได้จากวงเงินสินเชื่อที่เพียงพอต่อการชำระภาระผูกพันเมื่อถึงกำหนด เพื่อวัตถุประสงค์ในการบริหารสภาพคล่องของบริษัท ส่วนงานบริหารการเงินของบริษัทได้คงไว้ซึ่งความยืดหยุ่นในแหล่งเงินทุนโดยการคงไว้ซึ่งวงเงินสินเชื่อที่เพียงพอ

ผู้บริหารได้พิจารณาประมาณการกระแสเงินสดของบริษัทอย่างสม่ำเสมอโดยพิจารณาจาก ก) เงินสำรองหมุนเวียน (จากวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้) และ ข) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

ก) การจัดการด้านการจัดหาเงิน

บริษัทมีวงเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ดังต่อไปนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	พันบาท	พันบาท
อัตราดอกเบี้ยลอยตัว		
- วงเงินเบิกเกินบัญชี	12,000	10,000
- ตั๋วสัญญาใช้เงิน*	18,000	18,000
- วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนอื่นจากธนาคาร*	71,000	71,000
	101,000	99,000

*ค้ำประกันโดยกิจการที่เกี่ยวข้องและกรรมการ

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ข) วันครบกำหนดของหนี้สินทางการเงิน

ตารางต่อไปนี้แสดงให้เห็นถึงหนี้สินทางการเงินที่จัดประเภทตามระยะเวลาการครบกำหนดตามสัญญา ซึ่งแสดงด้วยจำนวนเงินตามสัญญาที่ไม่ได้มีการคิดลด ทั้งนี้ ยอดคงเหลือที่ครบกำหนดภายในระยะเวลา 12 เดือน จะเท่ากับมูลค่าตามบัญชีของหนี้สินที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการคิดลดไม่มีนัยสำคัญ

วันครบกำหนดของหนี้สินทางการเงิน	ภายใน	1 - 5 ปี	มากกว่า	มูลค่าตาม	
	1 ปี	1 - 5 ปี	5 ปี	รวม	บัญชีหนี้สิน
	พันบาท	พันบาท	พันบาท	พันบาท	พันบาท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	224,016	-	-	224,016	224,016
หนี้สินตามสัญญาเช่า	198,802	454,525	309,638	962,965	776,588
ประมาณการหนี้สินค่าซื้อถาวร	15,052	9,901	3,336	28,289	27,643
รวมหนี้สินทางการเงิน	437,870	464,426	312,974	1,215,270	1,028,247
วันครบกำหนดของหนี้สินทางการเงิน	ภายใน	1 - 5 ปี	มากกว่า	มูลค่าตาม	
	1 ปี	1 - 5 ปี	5 ปี	รวม	บัญชีหนี้สิน
	พันบาท	พันบาท	พันบาท	พันบาท	พันบาท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	165,862	-	-	165,862	165,862
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	169,032	-	-	169,032	169,032
หนี้สินตามสัญญาเช่า	182,141	289,028	269,333	740,502	614,368
ประมาณการหนี้สินค่าซื้อถาวร	9,791	15,114	1,154	26,059	25,474
รวมหนี้สินทางการเงิน	526,826	304,142	270,487	1,101,455	974,736

6.2 การบริหารส่วนของทุน

วัตถุประสงค์ของบริษัทในการบริหารทุนของบริษัทนั้นเพื่อดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องของบริษัทเพื่อสร้างผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่มีส่วนได้เสียอื่น และเพื่อดำรงไว้ซึ่งโครงสร้างของทุนที่เหมาะสมเพื่อลดต้นทุนของเงินทุน

ในการดำรงไว้หรือปรับโครงสร้างของทุน บริษัทอาจปรับนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้น การคืนทุนให้แก่ผู้ถือหุ้น การออกหุ้นใหม่หรือการขายทรัพย์สินเพื่อลดภาระหนี้สิน

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

7 มูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรมแบ่งออกเป็นลำดับชั้นตามข้อมูลที่ใช้ดังนี้

- ข้อมูลระดับที่ 1 มูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สินอ้างอิงจากราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกัน
- ข้อมูลระดับที่ 2 มูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สินวัดมูลค่าโดยใช้เทคนิคการประเมินมูลค่าซึ่งใช้ข้อมูลที่สามารถสังเกตได้อย่างมีนัยสำคัญและอ้างอิงจากประมาณการของกิจการเองมาใช้น้อยที่สุดเท่าที่เป็นไปได้
- ข้อมูลระดับที่ 3 มูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สินวัดมูลค่าโดยใช้เทคนิคการประเมินมูลค่าซึ่งไม่ได้มาจากข้อมูลที่สังเกตได้ในตลาด

ตารางต่อไปนี้แสดงสินทรัพย์และหนี้สินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมในแต่ละระดับ

	ข้อมูลระดับที่ 1	
	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม
	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	50,334,606	-

นอกจากสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนข้างต้น มูลค่ายุติธรรมของรายการสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินของบริษัทมีมูลค่าใกล้เคียงกับมูลค่าตามบัญชี เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นเครื่องมือทางการเงินระยะสั้น ยกเว้นรายการดังต่อไปนี้

	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่ายุติธรรม
	บาท	บาท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565		
เงินประกัน	80,437,975	80,408,299
	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่ายุติธรรม
	บาท	บาท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564		
เงินประกัน	81,875,115	81,195,863

มูลค่ายุติธรรมของเงินประกันคำนวณจากข้อมูลระดับ 3 ของลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรม โดยใช้วิธีคิดลดกระแสเงินสดตามสัญญาด้วยอัตราผลตอบแทนของตราสารที่ไม่มีความเสี่ยงปรับปรุงด้วยส่วนชดเชยความเสี่ยงตามลักษณะของธุรกิจ

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

8 ประเมินการทางบัญชีที่สำคัญ และการใช้ดุลยพินิจ

การประเมินการข้อสมมติฐานและการใช้ดุลยพินิจ ได้มีการประเมินทบทวนอย่างต่อเนื่อง และอยู่บนพื้นฐานของประสบการณ์ในอดีตและปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคตที่เชื่อว่ามีเหตุผลในสถานการณ์ขณะนั้น บริษัทมีประเมินการทางบัญชีที่สำคัญข้อสมมติฐานและการใช้ดุลยพินิจ ได้แก่

ก) การระบุพันธผลประโยชน์พนักงาน

มูลค่าปัจจุบันของการระบุพันธผลประโยชน์พนักงานเมื่อเกษียณอายุขึ้นอยู่กับข้อสมมติฐานหลายข้อ ข้อสมมติฐานที่ใช้และผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงที่เป็นไปได้ของข้อสมมติฐานได้เปิดเผยข้อมูลอยู่ในหมายเหตุข้อ 23

ข) การกำหนดอายุสัญญาเช่า

บริษัทพิจารณาข้อเท็จจริงและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ทำให้เกิดสิ่งจูงใจทางเศรษฐกิจสำหรับผู้เช่าในการใช้สิทธิขยายอายุสัญญาเช่าหรือไม่ใช้สิทธิในการยกเลิกสัญญาเช่าเพื่อกำหนดอายุสัญญาเช่า บริษัทพิจารณาการกำหนดอายุสัญญาเช่าก็ต่อเมื่อสัญญาเช่านั้นมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่ระยะเวลาการเช่าจะถูกขยายหรือถูกยกเลิก

อายุสัญญาเช่าจะถูกประเมินใหม่เมื่อบริษัทใช้ (หรือไม่ใช้) สิทธิหรือบริษัทมีการระบุพันธในการใช้ (หรือไม่ใช้สิทธิ) การประเมินความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลจะเกิดขึ้นเมื่อเกิดเหตุการณ์ที่มีนัยสำคัญหรือการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่มีนัยสำคัญ ซึ่งมีผลกระทบต่อการประเมินอายุสัญญาเช่าและอยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัท

9 ข้อมูลตามส่วนงานดำเนินงาน

ข้อมูลตามส่วนงานดำเนินงาน แบ่งตามส่วนงานที่นำเสนอและได้รับการสอบทานโดยผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงาน ซึ่งก็คือประธานกรรมการบริหาร ส่วนงานที่มีลักษณะที่คล้ายคลึงกันจะรวมเข้าด้วยกัน ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงาน วัดผลการดำเนินงานของแต่ละส่วนงานโดยใช้กำไรขั้นต้น ส่วนงานที่นำเสนอประกอบไปด้วย ส่วนงานขายปลีก และส่วนงานขายส่ง

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ข้อมูลที่มีสาระสำคัญเกี่ยวกับรายได้และกำไรของแต่ละส่วนงานที่รายงาน มีดังต่อไปนี้

	ขายปลีก		ขายส่ง		รวม	
	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
รายได้						
รวมรายได้	1,629,979,042	1,099,316,567	260,390,490	156,436,206	1,890,369,532	1,255,752,773
ต้นทุน						
รวมต้นทุน	(737,311,985)	(484,932,780)	(162,108,596)	(93,464,536)	(899,420,581)	(578,397,316)
กำไรขั้นต้น	892,667,057	614,383,787	98,281,894	62,971,670	990,948,951	677,355,457
รายได้อื่น					5,523,642	8,086,429
ค่าใช้จ่ายในการขาย					(569,028,109)	(432,277,432)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					(85,186,222)	(62,223,477)
กำไร (ขาดทุน) อื่น - สุทธิ					6,297,040	1,176,058
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้					348,555,302	192,117,035
ต้นทุนทางการเงิน					(26,650,365)	(25,443,086)
กำไรก่อนภาษีเงินได้					321,904,937	166,673,949
ภาษีเงินได้					(68,738,459)	(35,407,162)
กำไรสุทธิสำหรับปี					253,166,478	131,266,787
จังหวะเวลาการรับรู้รายได้						
เมื่อปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติตามวิธีคิด	1,629,979,042	1,099,316,567	260,390,490	156,436,206	1,890,369,532	1,255,752,773
ตลอดช่วงเวลาปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติตาม	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้	1,629,979,042	1,099,316,567	260,390,490	156,436,206	1,890,369,532	1,255,752,773

บริษัท ไม่มีรายได้จากลูกค้ารายได้รายหนึ่งที่มีมูลค่าตั้งแต่ร้อยละ 10 ของรายได้รวม รายได้ของบริษัททั้งหมดเกิดขึ้นในประเทศไทย

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

10 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
เงินสดในมือ	2,008,858	1,708,074
เงินสดรอนำฝาก	3,839,506	10,672,127
เงินฝากธนาคาร - ประเภทออมทรัพย์	91,251,571	120,931,807
- ประเภทกระแสรายวัน	78,631,474	104,594,036
ตัวแลกเงินระยะสั้น	580,000,000	-
รวม	755,731,409	237,906,044

ตัวแลกเงินระยะสั้น จำนวน 580 ล้านบาท มีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 1.05 ต่อปี ครบกำหนดชำระภายในวันที่ 30 มกราคม พ.ศ. 2566

11 สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน

สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม
	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
เงินลงทุนในตราสารหนี้	50,334,606	-

เงินลงทุนในตราสารหนี้เป็นเงินลงทุนในกองทุนรวมตราสารหนี้ที่ไม่มีกำหนดอายุของกองทุน โดยเป็นกองทุนที่มีการซื้อขายในตลาด และบริษัทมีสิทธิในการขายคืนหน่วยลงทุนได้ตลอดเวลาทำการ มูลค่าของหน่วยลงทุนจะเปลี่ยนแปลงตามปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งไม่ได้เป็นการจ่ายคืนเพียงเงินต้นและดอกเบี้ยเท่านั้น บริษัทแสดงเงินลงทุนนี้ด้วยมูลค่ายุติธรรมที่อ้างอิงจากราคาหน่วยลงทุน ณ วันทำการวันสุดท้ายของวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ซึ่งถูกจัดอยู่ในระดับที่ 1 ของลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม (หมายเหตุ 7)

การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน มีรายละเอียดดังนี้

	31 ธันวาคม	31 ธันวาคม
	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม	-	528,625
ซื้อเงินลงทุน	100,005,568	-
การเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรม	334,606	420
จำหน่ายเงินลงทุน	(50,005,568)	(529,045)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	50,334,606	-

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

12 ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้า - บุคคลภายนอก

ลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้บัตรเครดิต

เงินมัดจำการซื้อสินค้า

ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า

รวม

พ.ศ. 2565

พ.ศ. 2564

บาท

บาท

2,737,240

2,155,859

26,597

596,349

1,558,716

1,580,842

2,818,759

-

2,274,482

4,752,579

9,415,794

9,085,629

ลูกหนี้การค้าสามารถแยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระได้ดังนี้

พ.ศ. 2565

พ.ศ. 2564

บาท

บาท

ยังไม่ถึงกำหนดชำระ

2,737,015

1,642,637

เกินกว่ากำหนดเวลาชำระหนี้ :

ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน

225

513,222

รวม

2,737,240

2,155,859

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

13 สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินมีดังต่อไปนี้

	มูลค่ายุติธรรม ผ่านกำไร หรือขาดทุน บาท	ราคาทุน ตัดจำหน่าย บาท
วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565		
สินทรัพย์ทางการเงิน		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	755,731,409
สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน	50,334,606	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	-	4,322,553
เงินประกัน	-	80,437,975
	50,334,606	840,491,937
หนี้สินทางการเงิน		
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	-	224,016,001
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	776,588,255
ประมาณการหนี้สินค้ำมือถอน	-	27,643,229
	-	1,028,247,485

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

	มูลค่ายุติธรรม ผ่านกำไร หรือขาดทุน บาท	ราคาทุน ตัดจำหน่าย บาท
วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564		
สินทรัพย์ทางการเงิน		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	237,906,044
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	-	4,333,050
เงินประกัน	-	81,875,115
	-	324,114,209
หนี้สินทางการเงิน		
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	-	165,862,456
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	169,031,508
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	614,367,484
ประมาณการหนี้สินค้ำเรือถอน	-	25,474,019
	-	974,735,467

14 สินค้ำคงเหลือ - สุทธิ

	พ.ศ. 2565 บาท	พ.ศ. 2564 บาท
วัตถุดิบ	6,519,052	11,962,340
สินค้าระหว่างทำ	6,903,136	-
สินค้าสำเร็จรูป	329,582,403	245,422,719
สินค้าระหว่างทาง	65,084,322	5,332,067
วัสดุสิ้นเปลือง	8,244,388	8,732,159
รวม	416,333,301	271,449,285
หัก ค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัย	(12,550,977)	(12,792,362)
สินค้ำคงเหลือ - สุทธิ	403,782,324	258,656,923

ในระหว่างปี พ.ศ. 2565 บริษัทรับรู้การกลับรายการผลขาดทุนจากค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัยในงบกำไรขาดทุน 0.24 ล้านบาท (พ.ศ. 2564 : 0.72 ล้านบาท)

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

15 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ

	ส่วนปรับปรุง		อาคารและส่วน		เครื่องจักรและ		อุปกรณ์		สินทรัพย์	
	ที่ดิน	ที่ดิน	ปรับปรุงอาคาร	ปรับปรุง	อุปกรณ์	อุปกรณ์	สำนักงาน	ระหว่างก่อสร้าง	รวม	รวม
	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2564										
ราคาทุน	314,521,400	530,538	364,344,485	259,884,093	38,170,186	12,340,366	69,635	989,860,703		
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	-	(1,740)	(43,672,613)	(96,364,037)	(16,225,238)	(7,018,712)	-	(163,282,340)		
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์	-	-	-	-	(2,096,805)	-	-	(2,096,805)		
ราคาตามบัญชี - สุทธิ	314,521,400	528,798	320,671,872	163,520,056	19,848,143	5,321,654	69,635	824,481,558		
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564										
ราคาตามบัญชีต้นปี - สุทธิ	314,521,400	528,798	320,671,872	163,520,056	19,848,143	5,321,654	69,635	824,481,558		
ซื้อสินทรัพย์	1,328,774	-	134,327	280,736	1,685,560	-	19,506,318	22,935,715		
โอนสินทรัพย์เข้า (ออก)	-	69,636	12,991,255	5,929,457	339,999	-	(19,330,347)	-		
จำหน่ายสินทรัพย์ - ราคาทุน	-	-	-	-	(4,524,040)	(10,000)	-	(4,534,040)		
- ค่าเสื่อมราคาสะสม	-	-	-	-	2,367,949	2,480	-	2,370,429		
- ค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์	-	-	-	-	1,656,562	-	-	1,656,562		
ตัดจำหน่ายสินทรัพย์ - ราคาทุน	-	-	(458,614)	(1,740,106)	(276,187)	-	-	(2,474,907)		
- ค่าเสื่อมราคาสะสม	-	-	173,040	903,976	205,583	-	-	1,282,599		
จัดประเภทเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน										
- ราคาทุน	(1,500,000)	-	(8,484,881)	-	-	-	-	(9,984,881)		
- ค่าเสื่อมราคาสะสม	-	-	2,926,670	-	-	-	-	2,926,670		
ค่าเสื่อมราคา	-	(28,445)	(28,861,107)	(48,000,030)	(6,845,885)	(2,041,010)	-	(85,776,477)		
ขาดทุนจากการด้อยค่า	-	-	(504,309)	(970,349)	(2,808)	-	-	(1,477,466)		
ราคาตามบัญชีสิ้นปี - สุทธิ	314,350,174	569,989	298,588,253	119,923,740	14,454,876	3,273,124	245,606	751,405,762		

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ส่วนปรับปรุง		อาคารและส่วน		เครื่องจักรและ		อุปกรณ์		สินทรัพย์	
ที่ดิน	ที่ดิน	ปรับปรุงอาคาร	อุปกรณ์	อุปกรณ์	สำนักงาน	ระหว่างก่อสร้าง	รวม		
บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
314,350,174	600,174	368,526,572	264,354,180	35,395,518	12,330,366	245,606	995,802,590		
-	(30,185)	(69,434,010)	(143,460,091)	(20,497,591)	(9,057,242)	-	(242,479,119)		
-	-	(504,309)	(970,349)	(443,051)	-	-	(1,917,709)		
314,350,174	569,989	298,588,253	119,923,740	14,454,876	3,273,124	245,606	751,405,762		

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564
ราคาทุน
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์
ราคาตามบัญชี - สุทธิ

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ส่วนปรับปรุง ที่ดิน	ที่ดิน บาท	ส่วนปรับปรุง ที่ดิน บาท	อาคารและส่วน ปรับปรุงอาคาร บาท	เครื่องจักรและ อุปกรณ์ บาท	อุปกรณ์ สำนักงาน บาท	ยานพาหนะ บาท	สินทรัพย์ ระหว่างก่อสร้าง บาท	รวม บาท
314,350,174	600,174	368,526,572	264,354,180	35,395,518	12,330,366	245,606	995,802,590	
-	(30,185)	(69,434,010)	(143,460,091)	(20,497,591)	(9,057,242)	-	(242,479,119)	
-	-	(504,309)	(970,349)	(443,051)	-	-	(1,917,709)	
314,350,174	569,989	298,588,253	119,923,740	14,454,876	3,273,124	245,606	751,405,762	

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ราคาตามบัญชีต้นปี - สุทธิ
ข้อสินทรัพย์
โอนสินทรัพย์เข้า (ออก)
ตัดจำหน่ายสินทรัพย์ - ราคาทุน
- ค่าเสื่อมราคาสะสม
- ค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์
กลับรายการค่าเผื่อการด้อยค่า
ค่าเสื่อมราคา
ราคาตามบัญชีสิ้นปี - สุทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

314,350,174	600,174	387,098,025	274,387,099	40,547,524	12,330,366	248,009	1,029,561,371	
-	(60,194)	(99,689,574)	(185,393,082)	(27,102,885)	(10,798,198)	-	(323,043,933)	
-	-	-	-	(440,243)	-	-	(440,243)	
314,350,174	539,980	287,408,451	88,994,017	13,004,396	1,532,168	248,009	706,077,195	

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

16 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

	ที่ดิน บาท	อาคาร บาท	รวม บาท
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564			
ราคาตามบัญชีต้นปี - สุทธิ	-	-	-
จัดประเภทจากที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	1,500,000	5,558,211	7,058,211
ค่าเสื่อมราคา	-	(213,826)	(213,826)
ราคาตามบัญชีปลายปี - สุทธิ	1,500,000	5,344,385	6,844,385
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564			
ราคาทุน	1,500,000	8,484,881	9,984,881
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	-	(3,140,496)	(3,140,496)
ราคาตามบัญชีสุทธิ	1,500,000	5,344,385	6,844,385
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565			
ราคาตามบัญชีต้นปี - สุทธิ	1,500,000	5,344,385	6,844,385
ค่าเสื่อมราคา	-	(424,164)	(424,164)
ราคาตามบัญชีปลายปี - สุทธิ	1,500,000	4,920,221	6,420,221
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565			
ราคาทุน	1,500,000	8,484,881	9,984,881
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	-	(3,564,660)	(3,564,660)
ราคาตามบัญชีสุทธิ	1,500,000	4,920,221	6,420,221

มูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 ที่ประเมินได้จำนวน 11 ล้านบาท อ้างอิงจากวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) โดยเปรียบเทียบกับราคาตลาดที่มีการซื้อขายทรัพย์สินประเภทเดียวกันในบริเวณใกล้เคียง มูลค่ายุติธรรมอยู่ในระดับ 2 ของลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรม

รายได้และค่าใช้จ่ายระหว่างปีที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน มีดังนี้

	พ.ศ. 2565 บาท	พ.ศ. 2564 บาท
รายได้ค่าเช่า	147,200	480,000
ไม่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทางตรง สำหรับอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุนซึ่งก่อให้เกิดรายได้ค่าเช่าและอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งไม่ก่อให้เกิดรายได้ค่าเช่า		

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

17 สินทรัพย์สิทธิการใช้ - สุทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ประกอบด้วยรายการดังต่อไปนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
พื้นที่เช่าในอาคาร	533,632,630	603,239,334
อาคาร	213,821,129	-
รวม	747,453,759	603,239,334

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม รายการที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนและกระแสเงินสดที่เกี่ยวข้องกับสัญญาเช่าประกอบด้วยรายการ ดังต่อไปนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ค่าเสื่อมราคาสำหรับสินทรัพย์สิทธิการใช้		
พื้นที่เช่าในอาคาร	182,296,848	190,044,272
อาคาร	9,036,455	-
รวม	191,333,303	190,044,272
ดอกเบี้ยจ่ายจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	25,657,225	21,270,759
ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับสัญญาเช่าระยะสั้น	4,171,670	4,600,011
ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับสัญญาเช่าซึ่งมีมูลค่าต่ำ	108,734	99,220
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจ่ายชำระค่าเช่าผันแปร	39,491,134	29,550,506
กระแสเงินสดจ่ายทั้งหมดของสัญญาเช่า	201,088,893	144,546,827

สินทรัพย์สิทธิการใช้ที่ได้มาในระหว่างปีจำนวน 414,873,633 บาท (พ.ศ. 2564 จำนวน 120,900,568 บาท)

ในระหว่างปี พ.ศ. 2565 การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์สิทธิการใช้ เป็นสาขาที่เปิดใหม่จำนวน 10 สาขา จำนวน 103.46 ล้านบาท และมีการเพิ่มพื้นที่เช่าสาขาสาंपัง จำนวน 91.05 ล้านบาท และการต่อสัญญาเช่าในพื้นที่เดิมจำนวน 220.36 ล้านบาท

การเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าของสินทรัพย์สิทธิการใช้ส่วนใหญ่เกิดจากการปรับลดอัตราค่าเช่าของสัญญาเช่าของสาขาสาंपังที่มีการประเมินอัตราค่าเช่าใหม่ ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 ยอดคงเหลือของสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกิดจากสัญญาเช่าจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน มีราคาตามบัญชีสุทธิ 213.76 ล้านบาท

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

18 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ

	โปรแกรมคอมพิวเตอร์		โปรแกรมระหว่างติดตั้ง	
	ค่าลิขสิทธิ์	ค่าลิขสิทธิ์	ระหว่างติดตั้ง	รวม
ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2564				
ราคาทุน	29,047,677	7,689,622	510,000	37,247,299
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(3,094,523)	(2,356,766)	-	(5,451,289)
ราคาตามบัญชี - สุทธิ	25,953,154	5,332,856	510,000	31,796,010
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564				
ราคาตามบัญชีต้นปี - สุทธิ	25,953,154	5,332,856	510,000	31,796,010
ซื้อสินทรัพย์	1,963,299	7,794,510	797,857	10,555,666
โอนสินทรัพย์เข้า (ออก)	827,357	-	(827,357)	-
ค่าตัดจำหน่าย	(3,124,394)	(5,921,556)	-	(9,045,950)
ราคาตามบัญชีสิ้นปี - สุทธิ	25,619,416	7,205,810	480,500	33,305,726
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564				
ราคาทุน	31,838,333	15,484,132	480,500	47,802,965
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(6,218,917)	(8,278,322)	-	(14,497,239)
ราคาตามบัญชี - สุทธิ	25,619,416	7,205,810	480,500	33,305,726
ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2565				
ราคาทุน	31,838,333	15,484,132	480,500	47,802,965
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(6,218,917)	(8,278,322)	-	(14,497,239)
ราคาตามบัญชี - สุทธิ	25,619,416	7,205,810	480,500	33,305,726
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565				
ราคาตามบัญชีต้นปี - สุทธิ	25,619,416	7,205,810	480,500	33,305,726
ซื้อสินทรัพย์	1,343,390	8,329,694	312,159	9,985,243
โอนสินทรัพย์เข้า (ออก)	792,659	-	(792,659)	-
ค่าตัดจำหน่าย	(3,407,879)	(5,932,574)	-	(9,340,453)
ราคาตามบัญชีสิ้นปี - สุทธิ	24,347,586	9,602,930	-	33,950,516
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565				
ราคาทุน	33,974,382	23,813,826	-	57,788,208
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(9,626,796)	(14,210,896)	-	(23,837,692)
ราคาตามบัญชี - สุทธิ	24,347,586	9,602,930	-	33,950,516

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

19 ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

สินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	9,697,960	9,241,610
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(3,838,834)	(2,336,997)
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี - สุทธิ	5,859,126	6,904,613

รายการเคลื่อนไหวของสินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีมีดังนี้

	ค่าเผื่อ สินค้า ล้ำสมัย บาท	ค่าเสื่อมราคา บาท	ค่าเผื่อการ ด้อยค่าของ สินทรัพย์ บาท	โปรแกรม สิทธิพิเศษ แก่ลูกค้า บาท	ภาระผูกพัน ผลประโยชน์ พนักงาน บาท	ประมาณการ หนี้สินค่า รื้อถอน บาท	รวม บาท
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี							
ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2564	2,701,897	3,011,083	419,361	479,728	1,807,131	2,693,209	11,112,409
เพิ่ม (ลด) ในกำไรหรือขาดทุน	(143,424)	(3,011,083)	(35,819)	(420,756)	777,143	963,140	(1,870,799)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564	2,558,473	-	383,542	58,972	2,584,274	3,656,349	9,241,610
ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2565	2,558,473	-	383,542	58,972	2,584,274	3,656,349	9,241,610
เพิ่ม (ลด) ในกำไรหรือขาดทุน	(48,277)	-	(295,493)	413,219	943,355	718,010	1,730,814
เพิ่ม (ลด) ในกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	-	-	-	-	(1,274,464)	-	(1,274,464)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565	2,510,196	-	88,049	472,191	2,253,165	4,374,359	9,697,960

	สินทรัพย์ทางการเงิน วัดมูลค่าด้วยมูลค่า ยุติธรรมผ่านกำไร		
	ค่าเสื่อมราคา บาท	หรือขาดทุน บาท	รวม บาท
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี			
ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2564	-	(1,276)	(1,276)
เพิ่ม (ลด) ในกำไรหรือขาดทุน	(2,336,997)	1,276	(2,335,721)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564	(2,336,997)	-	(2,336,997)
เพิ่ม (ลด) ในกำไรหรือขาดทุน	(1,436,030)	(65,807)	(1,501,837)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565	(3,773,027)	(65,807)	(3,838,834)

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

20 เงินประกัน

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
เงินประกันการเช่าพื้นที่ในอาคาร	78,902,904	79,618,415
เงินประกันอื่นๆ	1,535,071	2,256,700
รวม	80,437,975	81,875,115

21 เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
เจ้าหนี้การค้า - บุคคลภายนอก	151,625,270	119,332,564
- กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน (หมายเหตุ 34.3)	16,693,386	14,602,711
เจ้าหนี้อื่น - บุคคลภายนอก	4,502,617	1,143,153
- กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน (หมายเหตุ 34.3)	47,060	15,747
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	51,147,668	30,768,281
รวม	224,016,001	165,862,456

22 เงินกู้ยืม

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
รายการหมุนเวียน		
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		
- หนี้สินตามสัญญาเช่า	166,700,441	162,325,586
เงินกู้ยืมจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน (หมายเหตุ 34.4)	-	169,031,508
เงินกู้ยืมหมุนเวียนรวม	166,700,441	331,357,094
รายการไม่หมุนเวียน		
หนี้สินตามสัญญาเช่า	609,887,814	452,041,898
เงินกู้ยืมไม่หมุนเวียนรวม	609,887,814	452,041,898
เงินกู้ยืมรวม	776,588,255	783,398,992

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

22.1 เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

การเปลี่ยนแปลงของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม	-	-
กู้เพิ่มระหว่างปี	754,012,800	-
จ่ายชำระคืน	(754,012,800)	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	-	-

เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2565 บริษัทได้กู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งเป็นตั๋วสัญญาใช้เงินสำหรับการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ทั้งนี้บริษัทได้ชำระคืนก่อนครบกำหนดทั้งจำนวนในวันที่ 23 ธันวาคม พ.ศ. 2565

22.2 เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

การเปลี่ยนแปลงของเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม	-	131,941,359
จ่ายชำระคืน	-	(131,941,359)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	-	-

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

22.3 หนี้สินตามสัญญาเช่า

จำนวนเงินที่ต้องจ่ายในอนาคตตามสัญญาเช่ามีดังต่อไปนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
จำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องจ่ายซึ่งบันทึกเป็นหนี้สินตามสัญญาเช่าภายในไม่เกิน 1 ปี	198,802,334	182,141,341
เกิน 1 ปีแต่ไม่เกิน 5 ปี	454,525,216	289,027,690
หลังจาก 5 ปี	309,638,281	269,332,740
	962,965,831	740,501,771
หัก ค่าใช้จ่ายทางการเงินในอนาคตของสัญญาเช่า	(186,377,576)	(126,134,287)
มูลค่าปัจจุบันของหนี้สินตามสัญญาเช่า	776,588,255	614,367,484
หนี้สินตามสัญญาเช่า		
- ส่วนที่หมุนเวียน	166,700,441	162,325,586
- ส่วนที่ไม่หมุนเวียน	609,887,814	452,041,898
	776,588,255	614,367,484
มูลค่าปัจจุบันของหนี้สินตามสัญญาเช่าภายในไม่เกิน 1 ปี	166,700,441	162,325,586
เกิน 1 ปีแต่ไม่เกิน 5 ปี	382,978,176	244,512,842
หลังจาก 5 ปี	226,909,638	207,529,056
	776,588,255	614,367,484

23 การผูกพันผลประโยชน์พนักงาน

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
งบแสดงฐานะการเงิน:		
ผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุ	26,140,401	26,967,200
กำไรหรือขาดทุนที่รวมอยู่ในกำไรจากการดำเนินงาน:		
ผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุ	4,716,777	4,328,716
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น :		
การวัดมูลค่าใหม่สำหรับผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุ	(6,372,319)	-

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

23.1 โครงการผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุ

จำนวนที่รับรู้ในงบแสดงฐานะการเงิน มีดังนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
มูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันโครงการผลประโยชน์	26,140,401	26,967,200
หนี้สินที่รับรู้ในงบแสดงฐานะการเงิน	26,140,401	26,967,200

รายการเคลื่อนไหวของภาระผูกพันผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุระหว่างปีมีดังนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม	26,967,200	23,081,484
ต้นทุนบริการปัจจุบัน	4,214,191	4,026,365
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	502,586	302,351
	4,716,777	4,328,716
การวัดมูลค่าใหม่		
ผลกำไรที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงข้อสมมติด้านประชากรศาสตร์	(2,127,292)	-
ผลขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงข้อสมมติทางการเงิน	(1,430,697)	-
ผลกำไรที่เกิดจากประสบการณ์	(2,814,330)	-
	(6,372,319)	-
รับโอนพนักงานจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	828,743	-
ผลประโยชน์ที่จ่าย	-	(443,000)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	26,140,401	26,967,200

สมมติฐานหลักในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุมีดังนี้

	(หน่วย: ร้อยละต่อปี)	
	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
อัตราคิดลด	ร้อยละ 2.97	ร้อยละ 1.33
อัตราการเพิ่มขึ้นของเงินเดือน	ร้อยละ 4.00	ร้อยละ 3.00
อัตราหมุนเวียนของพนักงาน		
- พนักงานรายเดือน	ร้อยละ 0.00 - 28.00	ร้อยละ 0.00 - 24.00
- พนักงานรายวัน	ร้อยละ 0.00 - 68.00	ร้อยละ 0.00 - 75.00

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของข้อสมมติหลักในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยเป็นดังนี้

	ผลกระทบต่อการผูกพันโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้					
	การเปลี่ยนแปลง ในข้อสมมติ		การเพิ่มขึ้นของ ภาระผูกพัน		การลดลงของ ภาระผูกพัน	
	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564	พ.ศ. 2565 บาท	พ.ศ. 2564 บาท	พ.ศ. 2565 บาท	พ.ศ. 2564 บาท
อัตราคิดลด	ร้อยละ 1	ร้อยละ 1	(1,859,209)	(2,478,169)	2,144,544	2,931,102
อัตราการเพิ่มขึ้น ของเงินเดือน	ร้อยละ 1	ร้อยละ 1	2,179,874	3,109,937	(1,923,207)	(2,666,420)
อัตราหมุนเวียน ของพนักงาน	ร้อยละ 1	ร้อยละ 1	(1,988,713)	(2,603,492)	743,899	1,208,681

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวข้างต้นนี้อ้างอิงจากการเปลี่ยนแปลงในข้อสมมติตามที่ระบุ ขณะที่ให้ข้อสมมติอื่นคงที่ ในทางปฏิบัตินั้นสถานการณ์ดังกล่าวยากที่จะเกิดขึ้น และการเปลี่ยนแปลงในข้อสมมติอาจมีความสัมพันธ์กัน อื่นๆ การคำนวณความอ่อนไหวของภาระผูกพันผลประโยชน์เป็นวิธีเดียวกับการคำนวณภาระผูกพันผลประโยชน์ พนักงานที่รับรู้ในงบแสดงฐานะการเงิน นั่นคือวิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้ (Projected Unit Credit Method)

วิธีการและประเภทของข้อสมมติที่ใช้ในการจัดทำกรวิเคราะห์ความอ่อนไหว ไม่ได้เปลี่ยนแปลงจากปีก่อน

ระยะเวลาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของภาระผูกพันตามโครงการผลประโยชน์คือ 27.34 ปี (พ.ศ. 2564 : 28.19 ปี)

24 ประมาณการหนี้สินค่ารถถอน

การเปลี่ยนแปลงในประมาณการหนี้สินค่ารถถอนในระหว่างปีมีดังนี้

	พ.ศ. 2565 บาท	พ.ศ. 2564 บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม	25,474,019	23,814,841
ประมาณการหนี้สินส่วนที่เพิ่มขึ้น	2,347,134	1,392,961
การกลับรายการประมาณการหนี้สินจากการปิดสาขา	(429,857)	-
ประมาณการหนี้สินที่เพิ่มขึ้นจากดอกเบี้ยระหว่างปี	251,933	266,217
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	27,643,229	25,474,019

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

25 ทุนเรือนหุ้นและส่วนเกินมูลค่าหุ้น

	ทุนที่ออก		ทุนที่ออกและ		ส่วนเกินมูลค่า	
	ทุนจดทะเบียน	และชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	ชำระแล้ว	หุ้นสามัญ	รวม
	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น	บาท	บาท	บาท	บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2564	225,000	225,000	225,000,000	225,000,000	-	225,000,000
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564	225,000	225,000	225,000,000	225,000,000	-	225,000,000
การเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นระหว่างปี	224,775,000	224,775,000	225,000,000	225,000,000	-	225,000,000
การออกหุ้น	75,000,000	75,000,000	75,000,000	75,000,000	1,200,000,000	1,275,000,000
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดจำหน่าย						
หุ้นสุทธิจากภาษี	-	-	-	-	(21,901,864)	(21,901,864)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565	300,000,000	300,000,000	300,000,000	300,000,000	1,178,098,136	1,478,098,136

เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 2/2565 มีมติอนุมัติเรื่องที่สำคัญ ดังนี้

- อนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1,000 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท ทำให้มีจำนวนหุ้นเปลี่ยนแปลงไป 224,775,000 หุ้น จากเดิม 225,000 หุ้น เป็น 225,000,000 หุ้น บริษัทได้จดทะเบียนการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2565

เมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม พ.ศ. 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2565 (หลังแปรสภาพ) มีมติอนุมัติ ดังต่อไปนี้

- การเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 225,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 75,000,000 หุ้น ในมูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท
- การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวข้างต้นของบริษัทจำนวนไม่เกิน 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อจ่ายปันผลระหว่างกาล
- การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวของบริษัทจำนวนไม่เกิน 60,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท สำหรับการออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก

ในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2565 บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรกจำนวน 60,000,000 หุ้น หุ้นสามัญดังกล่าวมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเสนอขายในราคาหุ้นละ 21.00 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน 1,260,000,000 บาท บริษัทบันทึกค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายหุ้นสุทธิจากภาษีเงินได้จำนวน 21,901,864 บาท เป็นรายการหักในบัญชีส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ หุ้นสามัญของบริษัทได้เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 หุ้นสามัญจดทะเบียนทั้งหมดมีจำนวน 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (พ.ศ. 2564 : 225,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท) หุ้นดังกล่าวได้ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้ว (พ.ศ. 2564 : 225,000,000 บาท)

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

26 เงินปันผล

เมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม พ.ศ. 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2565 (หลังแปรสภาพ) ผู้ถือหุ้นได้อนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล โดยจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทในอัตราส่วน 15 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล คิดเป็นจำนวนหุ้นปันผลรวมทั้งสิ้น ไม่เกิน 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท หรือเทียบเป็นอัตราการจ่ายปันผล 0.066666667 บาทต่อหุ้น และจ่ายปันผลเป็นเงินสดให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราส่วนหุ้นละ 0.0074074074 บาท หรือคิดเป็นจำนวนเงินปันผลทั้งสิ้นไม่เกิน 1,666,666.60 บาท รวมการจ่ายปันผล (ทั้งหุ้นและเงินสด) 0.0740740741 ต่อหุ้น หรือคิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 16,666,666.60 บาท และบริษัทได้จัดสรรกำไรสุทธิจำนวน 6,653,339 บาท ไว้เป็นทุนสำรองตามกฎหมาย

บริษัทได้จ่ายปันผลดังกล่าวเป็นหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมมูลค่าทั้งสิ้น 15,000,000 บาท และจ่ายปันผลเป็นเงินสด 1,666,666.60 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 16,666,666.60 บาท ในวันที่ 12 กรกฎาคม พ.ศ. 2565

เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ. 2565 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2565 คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล โดยจ่ายปันผลเป็นเงินสดให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราส่วนหุ้นละ 3.4908 บาท หรือคิดเป็นจำนวนเงินปันผลทั้งสิ้นไม่เกิน 837,792,000 บาท และบริษัทได้จัดสรรกำไรสุทธิจำนวน 6,731,492 บาท ไว้เป็นทุนสำรองตามกฎหมาย

บริษัทได้จ่ายปันผลดังกล่าวเป็นเงินสดรวมมูลค่าทั้งสิ้น 837,792,000 บาท ในวันที่ 9 ธันวาคม พ.ศ. 2565

27 ทุนสำรองตามกฎหมาย

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม	300,000	300,000
จัดสรรระหว่างปี	19,311,663	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	19,611,663	300,000

ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 บริษัทต้องตั้งทุนสำรองตามกฎหมายอย่างน้อยร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิหลังจากหักส่วนของขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีมูลค่าไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน ทุนสำรองนี้ไม่สามารถนำไปจัดสรรได้

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

28 รายได้อื่น

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
รายได้ดอกเบี้ย	3,102,784	2,586,666
รายได้ค่าเช่า	153,049	480,000
รายได้จากการขายเศษวัสดุ	501,184	373,886
รายได้ค่าสินไหมทดแทน	159,748	2,719,063
รายได้อื่น ๆ	1,606,877	1,926,814
	5,523,642	8,086,429

29 ต้นทุนทางการเงิน

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า	25,657,225	21,270,759
ดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ยืมจากธนาคาร	190,052	483,737
ดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ยืมจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	551,155	3,422,373
ดอกเบี้ยจ่ายประมาณการหนี้สินค่ารถถอน (หมายเหตุ 24)	251,933	266,217
รวมต้นทุนทางการเงิน	26,650,365	25,443,086

30 ค่าใช้จ่ายตามลักษณะ

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
การเปลี่ยนแปลงในสินค้าสำเร็จรูปและสินค้าระหว่างผลิต	855,108,381	552,023,165
ค่าสินค้า ค่าวัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป	32,586,868	24,359,845
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน	220,917,731	178,121,140
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	288,485,504	285,080,525
ค่าขนส่งสินค้า	21,871,419	14,651,843
ค่าเช่า	46,349,833	31,556,095
ส่วนลดค่าเช่า	(27,407,640)	(82,042,560)
ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค	37,377,507	31,045,117
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	10,809,800	6,455,769
ค่าที่ปรึกษา	5,301,965	859,709

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

31 ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้สำหรับปีประกอบด้วยรายการดังต่อไปนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ภาษีเงินได้งวดปัจจุบัน:		
รายการปรับปรุงงวดก่อน	(162,458)	(1,799,134)
ภาษีเงินได้งวดปัจจุบันสำหรับกำไรทางภาษีสำหรับปี	69,129,894	32,999,776
	68,967,436	31,200,642
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี:		
รายการที่เกิดจากผลแตกต่างชั่วคราว	(228,977)	4,206,520
รวมภาษีเงินได้	68,738,459	35,407,162

ภาษีเงินได้สำหรับกำไรก่อนหักภาษีของบริษัทมียอดจำนวนเงินที่แตกต่างจากการคำนวณกำไรทางบัญชีคู่กับภาษีของประเทศที่บริษัทตั้งอยู่ โดยมีรายละเอียดดังนี้:

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
กำไรก่อนภาษีเงินได้	321,904,937	166,673,949
ภาษีคำนวณจากอัตราภาษี ร้อยละ 20 (พ.ศ. 2564 ร้อยละ 20)	64,380,987	33,334,790
ผลกระทบ:		
ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถหักภาษี	4,789,139	5,869,647
ค่าใช้จ่ายที่สามารถหักเพิ่มได้	(269,209)	(1,773,741)
การปรับปรุงงวดก่อน	(162,458)	(1,799,134)
รายได้ที่ไม่ต้องเสียภาษี	-	(224,400)
ภาษีเงินได้	68,738,459	35,407,162

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

ภาษีเงินได้ที่(ลด) / เพิ่ม ที่เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นมีดังนี้

	พ.ศ. 2565			พ.ศ. 2564		
	ก่อนภาษี บาท	ภาษี(ลด)/เพิ่ม บาท	หลังภาษี บาท	ก่อนภาษี บาท	ภาษี(ลด)/เพิ่ม บาท	หลังภาษี บาท
กำไรขาดทุนจากการวัดมูลค่าใหม่ ของผลประโยชน์เมื่อเกษียณอายุ	6,372,319	(1,274,464)	5,097,855	-	-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	6,372,319	(1,274,464)	5,097,855	-	-	-

ภาษีเงินได้ที่ลดในส่วนของผู้ถือหุ้นโดยตรง
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายหุ้น

พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
บาท	บาท
5,475,466	-
5,475,466	-

32 กำไรต่อหุ้น

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรสุทธิที่เป็นของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทด้วยจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ถือโดยผู้ถือหุ้น

จากหมายเหตุข้อที่ 25 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และหมายเหตุข้อที่ 26 บริษัทมีการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 15,000,000 หุ้น บริษัทจึงได้ปรับปรุงจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยที่ถือโดยผู้ถือหุ้นสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2564 เพื่อสะท้อนการแตกหุ้น และการให้หุ้นปันผลดังกล่าวเสมือนว่าเหตุการณ์ดังกล่าวได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันเริ่มต้นของงวดแรกสุดที่น่าเสนอ

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
กำไรสุทธิที่เป็นของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท (บาท)	253,166,478	131,266,787
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยในระหว่างปี (หุ้น)	241,643,836	240,000,000
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	1.05	0.55

บริษัทไม่มีการออกหุ้นสามัญเทียบเท่าปรับลดและไม่มีกำไรต่อหุ้นปรับลดในระหว่างปี พ.ศ. 2565 และ พ.ศ. 2564

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

33 การกระทบยอดหนี้สินที่เกิดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

รายการเปลี่ยนแปลงที่ไม่ใช้เงินสด									
การได้มา					การ				
ของสินทรัพย์					เปลี่ยนแปลง				
สิทธิการใช้งานได้					สัญญาเช่า ส่วนลดค่าเช่า				
สัญญาเช่า					สัญญาเช่า				
1 มกราคม	กระแสเงินสด				บาท	บาท	บาท	บาท	31 ธันวาคม
พ.ศ. 2564	รับ	จ่าย			บาท	บาท	บาท	บาท	พ.ศ. 2564
บาท	บาท	บาท			บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
130,175,570	130,000,000	(91,144,062)			-	-	-	-	169,031,508
131,941,359	-	(131,941,359)			-	-	-	-	-
680,642,814	-	(93,725,562)			120,900,568	(11,407,776)	(82,042,560)		614,367,484

รายการเปลี่ยนแปลงที่ไม่ใช้เงินสด									
การได้มา					การ				
ของสินทรัพย์					เปลี่ยนแปลง				
สิทธิการใช้งานได้					สัญญาเช่า ส่วนลดค่าเช่า				
สัญญาเช่า					สัญญาเช่า				
1 มกราคม	กระแสเงินสด				บาท	บาท	บาท	บาท	31 ธันวาคม
พ.ศ. 2565	รับ	จ่าย			บาท	บาท	บาท	บาท	พ.ศ. 2565
บาท	บาท	บาท			บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
169,031,508	-	(169,031,508)			-	-	-	-	-
-	754,012,800	(754,012,800)			-	-	-	-	-
614,367,484	-	(135,940,534)			402,093,296	(76,524,351)	(27,407,640)		776,588,255

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน
หนี้สินตามสัญญาเช่า

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

34 รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

34.1) บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัทถูกควบคุมโดยตระกูลบุญสงเคราะห์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อมคิดเป็นร้อยละ 75.00 จำนวนหุ้นที่เหลือร้อยละ 25.00 ถือโดยกระจายทั่วไป

บริษัทมีรายการค้าที่มีสาระสำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ดังนี้

ชื่อ	ประเภท
บริษัท กิฟท์แลนด์	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท ชันสตาร์ ซิตี้ จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท ดีโอเคสเตชั่น จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท บีเอสเค แอสเซท จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท แฟนชีอาร์ท จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท อิทเวิร์ค จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท อีเฮงฮวด จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท เฮลโล กิฟท์ จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท เรนโบว์ เอ็มบรอยเดอรี จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
บริษัท บี กรุ๊ป แคปปิตอล จำกัด	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน
Winnfield Capital Overseas Company Limited	กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน

34.2) รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
รายได้จากการขายสินทรัพย์		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	-	1,221,616
รายได้อื่น		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	147,200	480,000
ซื้อสินค้า		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	108,256,965	83,284,935

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ซื้อทรัพย์สิน		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	-	26,444
ต้นทุนบริการ		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	1,802,348	179,285
ต้นทุนทางการเงิน		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	9,775,685	12,670,262

รายการซื้อสินค้าและสัญญาเช่าที่ทำกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันเป็นราคาเช่นเดียวกับรายการที่เกิดขึ้นกับบุคคลหรือกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

34.3) ยอดค้างชำระที่เกิดจากการซื้อและขายสินค้าและบริการ

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
เงินประกัน		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	1,016,858	583,326
เจ้าหนี้การค้า		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	16,693,386	14,602,711
เจ้าหนี้อื่น		
กิจการภายใต้การควบคุมเดียวกัน	47,060	15,747
หนี้สินตามสัญญาเช่า		
- ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	4,667,557	8,038,503
- ส่วนที่ไม่หมุนเวียน	219,253,065	224,936,344

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

34.4) เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

การเปลี่ยนแปลงของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ณ วันที่ 1 มกราคม	169,031,508	130,175,570
เงินกู้เพิ่มระหว่างปี	-	130,000,000
เงินกู้จ่ายคืนระหว่างปี	(169,031,508)	(91,144,062)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	-	169,031,508

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเป็นเงินกู้ยืมจากกิจการภายใต้การควบคุมเดียวกันแห่งหนึ่ง บริษัทมีการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งจำนวนแล้ว ในไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2565

34.5) ค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญ

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
เงินเดือนและผลประโยชน์ระยะสั้นอื่น	23,179,580	17,360,342
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	1,310,850	1,193,840
รวม	24,490,430	18,554,182

35 ภาระผูกพัน

35.1) ภาระผูกพันรายจ่ายฝ่ายทุน

ภาระผูกพันที่เป็นข้อผูกมัด ณ วันที่ในงบแสดงฐานะการเงินที่เกี่ยวข้องกับรายจ่ายฝ่ายทุนซึ่งยังไม่ได้รับรู้ในงบการเงิน มีดังนี้

	พ.ศ. 2565	พ.ศ. 2564
	บาท	บาท
ลิขสิทธิ์	-	204,545
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	2,291,350	266,936
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	-	350,100
ส่วนปรับปรุงอาคาร	871,000	-
รวม	3,162,350	821,581

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

36 เหตุการณ์ภายหลังวันที่ในงบแสดงฐานะการเงิน

เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2566 ได้มีมติเห็นชอบเรื่องดังต่อไปนี้

- จ่ายปันผลโดยการจ่ายเป็นหุ้นสามัญของบริษัทในอัตรา 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล จำนวนไม่เกิน 30,000,000 หุ้น หรือเทียบเป็นมูลค่าเท่ากับอัตราการจ่ายปันผลประมาณ 0.10 บาทต่อหุ้น รวมมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 30,000,000 บาท และจ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท รวมเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 30,000,000 บาท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 30,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 330,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล

เรื่องดังกล่าวจะนำเสนอเพื่อให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติในการประชุมสามัญประจำปีในเดือน เมษายน พ.ศ. 2566

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

1. รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติหน้าที่	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติย่อ	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1. ดร. วรภัทร โดธนะเกษม ชื่อเดิม : -ไม่มี- <ul style="list-style-type: none">กรรมการอิสระ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)ประธานกรรมการ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)	73	<ul style="list-style-type: none">ปริญญาเอก เศรษฐศาสตรบัณฑิต University of Illinois Urbana-Champaign, USAปริญญาโท เศรษฐศาสตร University of Illinois Urbana-Champaign, USAปริญญาโท บริหารธุรกิจ Kellogg School of Management, Northwestern University, Evanston, Illinois, USAปริญญาตรี เศรษฐศาสตร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ปริญญาตรี นิติศาสตร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์คุชชินบัณฑิตศึกษาศาสตร์ บริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์หลักสูตร Directors Certification Program (DCP) รุ่นที่ 0/2543 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)หลักสูตร The Executive Director Course (EDC) รุ่นที่ 1/2555 สมาคม ส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	-	-ไม่มี- ทางครอบครัว และผู้บริหาร	2565 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ/กรรมการอิสระ	บริษัท โมจิ โมจิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้า ที่ขึ้นชื่อทั่วประเทศ
					2563 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ	ธนาคาร สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย)	ธนาคาร
					2555 - ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนา องค์กรภาครัฐ	พัฒนาบุคลากร
					2555 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ทูริ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	โทรคมนาคม
					2555 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท อมตะ วิเอ็น จำกัด (มหาชน)	อสังหาริมทรัพย์ (นิคมอุตสาหกรรม)
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)	เกษตรและอุตสาหกรรม อาหาร
					2553 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บริษัท พันธพาณิชย์ จำกัด	แพลตฟอร์มระบบจัดซื้อ ทางอิเล็กทรอนิกส์
					2552 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ/ กรรมการอิสระ	บริษัท ปริยสิริ จำกัด (มหาชน)	อสังหาริมทรัพย์ (ที่อยู่อาศัย)

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติหน้าที่	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประสบการณ์	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัทฯ ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	
2. รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุกทรกุล ชื่อเดิม : -ไม่มี- <ul style="list-style-type: none">กรรมการอิสระ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)ประธานกรรมการ ตรวจสอบ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)	54	<ul style="list-style-type: none">ปริญญาเอก การบัญชี The University of Texas at Austin, USAปริญญาโท การบัญชี The University of Texas at Austin, USAปริญญาโท บริหารธุรกิจ (การเงิน) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ปริญญาตรี การบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 96/2555 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	-	-ไม่มี-	2565 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	บริษัท โมจิ โนจิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2565 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ทิปปิโกฟุส จำกัด (มหาชน)	ผลิตและจำหน่ายน้ำผลไม้
					2561 - ปัจจุบัน	รองอธิการบดีฝ่ายการคลัง	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	สถาบันการศึกษา
					2536 - ปัจจุบัน	อาจารย์ประจำ	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	สถาบันการศึกษา
					2562 - 2564	กรรมการอิสระ/ประธานคณะ กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ซี.เอ.เอส. โฮลดิ้ง กรุ๊ป จำกัด	กระดาษและสิ่งพิมพ์
					2560 - 2563	ประธานคณะกรรมการกำหนด มาตรฐาน	สภาวิชาชีพบัญชี	สภาวิชาชีพ
					2556 - 2562	กรรมการ	บริษัท คอนติเนนตัล จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2556 - 2562	กรรมการ	บริษัท บำรุงสุขบาย จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2556 - 2562	กรรมการ	บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพ เพอร์ตี้ แมนเนจเม้นท์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2553 - 2562	กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจ สอบ/ประธานกรรมการ บริหารความเสี่ยง/ กรรมการ สรรหา/ กรรมการพิจารณา ค่าตอบแทน	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	อสังหาริมทรัพย์

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติงานที่	อายุ (ปี)	คุณวุฒินทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัทฯ ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
3. นางสาวสนา เขียวศิริศักดิ์ ชื่อเดิม : -ไม่มี- <ul style="list-style-type: none">กรรมการอิสระ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565) กรรมการตรวจสอบ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)	55	<ul style="list-style-type: none">ปริญญาโท กฎหมายธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยปริญญาโท บัญชีบริหาร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 45/2548 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	-	-ไม่มี- และผู้บริหาร	2565 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ/ประธาน กรรมการ บริหารความเสี่ยง/ กรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	บริษัท โมจิ โมจิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2557 - 2561	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้าน การเงิน	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
					2556 - 2561	กรรมการบริหาร ความเสี่ยง	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
					2554 - 2561	กรรมการกำกับดูแลกิจการ	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
					2552 - 2561	กรรมการ	บริษัท คอมดินเนดัล ดีส์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
					2552 - 2561	กรรมการ	บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
					2543 - 2561	กรรมการ	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติงานที่	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
4. ดร. สิทธิเดช วิบูลย์ธนกุล ชื่อเดิม : -ไม่มี- <ul style="list-style-type: none">กรรมการอิสระ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)กรรมการตรวจสอบ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)ประธานกรรมการ สรรหาและพิจารณา คำตอบแทน (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)กรรมการบริหาร ความเสี่ยง (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)	40	<ul style="list-style-type: none">ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ University of York, USAปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ (การวิเคราะห์นโยบายสาธารณะ) University of York, USAปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 191/2565 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	-	-ไม่มี-	2565 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ/ คำตอบแทน/กรรมการบริหารความเสี่ยง	บริษัท โมจิ โมจิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2565 - ปัจจุบัน กรรมการกำกับโครงสร้างการจัดทำข้อเสนอแนะทางากำหนดเงื่อนไขว่าด้วยการชดเชยให้มีการตอบแทน (offset) สำหรับการเจรจากรอบความร่วมมือระหว่างประเทศ เพื่อยกระดับความสามารถทางเทคโนโลยีของประเทศไทย ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ	สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ	หน่วยงานภาครัฐ
					2564 - ปัจจุบัน รองประธานคณะกรรมการการศึกษา วิเคราะห์พบทวนกฎหมาย กฎระเบียบ เพื่อลดอุปสรรคและส่งเสริมโอกาสในการพัฒนาของภาคธุรกิจในประเทศไทย	คณะกรรมการการพัฒนาเศรษฐกิจ สภาผู้แทนราษฎร	หน่วยงานรัฐสภา
					2563 - ปัจจุบัน ประธานมูลนิธิ	มูลนิธิหิรตแพนบุญ	องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร
					2562 - ปัจจุบัน ผู้พิพากษาสมทบ	ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง	หน่วยงานภาครัฐ
					2561 - ปัจจุบัน ที่ปรึกษาฝ่ายข่าวเศรษฐกิจ	สถานีโทรทัศน์ช่อง 7HD	สถานีโทรทัศน์
					2558 - ปัจจุบัน อาจารย์พิเศษ	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	มหาวิทยาลัย
					2562 - 2564 ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์	คณะกรรมการกิจการศาลองค์กรอิสระ องค์การยุติธรรม รัฐสภาท้องถิ่นกรุงเทพมหานคร และ กองทุน สภาผู้แทนราษฎร	หน่วยงานรัฐสภา

ประสบการณ์ทำงาน						
ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติงานที่	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประสบการณ์	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ช่วงเวลา	ตำแหน่ง
4. ดร. สิทธิพล วิบูลย์ชนากุล (ต่อ)					2562 - 2563	เลขานุการคณะกรรมการการศึกษา ความคุ้มค่าและประสิทธิผลการ ส่งเสริมการลงทุนต่อการพัฒนา เศรษฐกิจ
					2562 - 2563	กรรมการวิสามัญพิจารณาศึกษา ผลกระทบจากการประกอบธุรกิจ ออนไลน์และการทำธุรกรรมผ่าน ช่องทางอิเล็กทรอนิกส์
					2562 - 2563	ที่ปรึกษาคณะกรรมการวิสามัญ ครุภัณฑ์ ICT รัฐวิสาหกิจและ ทุนหมุนเวียน
						คณะกรรมการวิสามัญ พิจารณาร่างพระราชบัญญัติ งบประมาณรายจ่ายประจำปี งบประมาณ 2564 สมาชิกผู้ทรงคุณวุฒิ
						คณะกรรมการวิสามัญ พิจารณาร่างพระราชบัญญัติ งบประมาณรายจ่ายประจำปี งบประมาณ 2564 สมาชิกผู้ทรงคุณวุฒิ
						คณะกรรมการวิสามัญ พิจารณาร่างพระราชบัญญัติ งบประมาณรายจ่ายประจำปี งบประมาณ 2564 สมาชิกผู้ทรงคุณวุฒิ

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติหน้าที่	อายุ (ปี)	คุณสมบัติทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัทฯ ^(%) (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อนักงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
5. นายสง่า บุญสงคราม ชื่อเดิม : -ไม่มี- <ul style="list-style-type: none">กรรมการ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)กรรมการบริหาร ความเสี่ยง (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)ประธานกรรมการ บริหาร (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)กรรมการบริหาร (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)ผู้อำนวยการขาย และการตลาด (รักษาการ) (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 6 กรกฎาคม 2565)กรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ	55	<ul style="list-style-type: none">Adventist English Schoolหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 178/2562 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	9.6	<ul style="list-style-type: none">บิดาของ นายอัครเดช บุญสงครามพี่น้องของ นายสมชาย บุญสงคราม	2565 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ กรรมการ บริหาร ความเสี่ยง/ ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท โมที โมที รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2560 - ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	บริษัท โมที โมที รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2558 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ทรีบีเอส เอส ไอส์ จำกัด	จำหน่ายสินค้าประเภทพลาสติก
					2555 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เจริญกรุง ลิฟวิ่ง จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท พี แอนด์ เอส พรอพเพอร์ตี้ พลัส จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2533 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท กีฬฟแลนด์ จำกัด	ผลิตสินค้าประเภทพลาสติก

ประสบการณ์ทำงาน					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติงานที่	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประสบการณ์	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัทฯ ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร				
6. นางสาวณัฏฐา อัศวเมธา ชื่อเดิม : ไม่มี- กรรมการ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565) กรรมการสรรหาและ พิจารณาค่าตอบแทน (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565) กรรมการบริหาร (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565) รองประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร (วันที่ได้รับการ แต่งตั้ง 1 เมษายน 2562) กรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามของบริษัทฯ	66	ปริญญาตรี นิติศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 178/2562 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	9.2	คู่สมรสของ นายสมชาย บุญสูงคราญ มารดาของ นางสาวณัฏฐา บุญสูงคราญ	2565 - ปัจจุบัน	กรรมการ/ กรรมการ สรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน/ กรรมการบริหาร	บริษัท โมจิ โมจิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้า ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2562 - 2565	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงาน การบริหารทั่วไป และบัญชีการเงิน	บริษัท โมจิ โมจิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้า ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซีรีนินดี โฮม จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2557 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เคพี กรีนเฮาส์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2556 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เดอะ สตาร์ พรอพเพอร์ตี้ ดี จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท บี กรุ๊ป แคปปิตอล จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2529 - 2562	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท แฟชั่นดี อาร์ท จำกัด	ผลิตและจำหน่ายสินค้า ประเภทเสื้อผ้าและสิ่งทอ

ประสบการณ์ทำงาน					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติงานที่	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประสบการณ์	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัทฯ ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร				
7. นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์ ชื่อเดิม : -ไม่มี- <ul style="list-style-type: none">กรรมการ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)กรรมการบริหาร (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565)ประธานเจ้าหน้าที่ สายงานจัดหาและ กระจายสินค้า (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 1 มิถุนายน 2562)กรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามของบริษัทฯ	37	<ul style="list-style-type: none">ปริญญาตรี พาณิชยศาสตร์ และการบัญชี ภาคภาษาอังกฤษ (เอกบัญชี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 181/2564 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	7.6	<ul style="list-style-type: none">บุตรของ นายสมชาย บุญสงเคราะห์ และนางสาว มณีนพนา อัครเมธา	2565 - ปัจจุบัน	กรรมการ/กรรมการบริหาร	บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2562 - ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานและ กระจายสินค้า	บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2556 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เรนโบว์ เอ็มเบรอยเดอร์รี่ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2549 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท อีเองฮวด จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
					2551 - 2560	ผู้จัดการฝ่ายขาย และ Merchandise	บริษัท แฟชั่นซี อาร์ท จำกัด	ผลิตและจำหน่ายสินค้า ประเภทเสื้อผ้าและสิ่งทอ
8. นายอชิระ บุญสงเคราะห์ ชื่อเดิม : -ไม่มี- <ul style="list-style-type: none">กรรมการ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 1 กรกฎาคม 2560)กรรมการบริหาร (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 1 กรกฎาคม 2560)ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายจัดหาและพัฒนา ผลิตภัณฑ์ (วันที่ได้รับ การแต่งตั้ง 1 กรกฎาคม 2560)กรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามของบริษัทฯ	30	<ul style="list-style-type: none">ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ ภาคภาษาอังกฤษ (เอกเศรษฐศาสตร์ ธุรกิจ) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 181/2564 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	7.6	<ul style="list-style-type: none">บุตรของ นายสง่า บุญสงเคราะห์	2565 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2560 - ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายจัดหาและ พัฒนาผลิตภัณฑ์	บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติงานที่		อายุ (ปี)	คุณวุฒินทางการศึกษา/ ประสบการณ์	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัทฯ ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
9. นางสาวศุภรดา ใจนัววัฒนะ	ชื่อเดิม : นางสาวณัฏฐ์นิศกร ใจนัววัฒนะ	46	ปริญญาโท คณะการจัดการ สาขา Entrepreneurship Management มหาวิทยาลัย มหิดล วิทยาลัยนานาชาติ	-	-ไม่มี- และผู้บริหาร	2565 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร / กรรมการ	บริษัท โมติ โมติ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
						2563 - ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน (CFO)	บริษัท โมติ โมติ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
						2560 - 2562	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีการเงิน	บริษัท โมติ โมติ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
10. นายสมชาย บุญส่งเคราะห์	ชื่อเดิม : -ไม่มี- กรรมการ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565) กรรมการบริหาร (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 24 มกราคม 2565) ประธานเจ้าหน้าที่ สายงานการเงิน (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 2 มกราคม 2563)	67	มัธยมศึกษา โรงเรียนแสงอรุณ หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 181/2564 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	9.6	คู่สมรสของ นางสาวณัฏฐา อัครเมธา บิดาของ นางสาวณัฏฐา บุญส่งเคราะห์ พี่น้องของ นายสง่า บุญส่งเคราะห์	2565 - ปัจจุบัน	กรรมการ / กรรมการบริหาร	บริษัท โมติ โมติ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
						2558 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท รักดี แอสเซท จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
						2557 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท บี เวิลด์ แคปปิตอล จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
						2555 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เจริญกรุง ลิฟวิ่ง จำกัด	อสังหาริมทรัพย์
						2529 - 2563	ประธานกรรมการ	บริษัท แฟชั่นซี อาร์ท จำกัด	ผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและสิ่งทอ

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติงานที่		อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประสบการณ์	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัทฯ ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
						ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
11. นางสาวณสกร คชสาร ชื่อเดิม : นางสาวประวิมล คชสาร ● ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายคลังสินค้าและโลจิสติกส์ (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 2 มกราคม 2562)	56		ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ● ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์และ บริหารธุรกิจ (การตลาด) มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ ● หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 86/2553 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย (Thai Institute of Directors: IOD)	-	-ไม่มี-	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายคลังสินค้า และโลจิสติกส์	บริษัท โมติ โมติ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
						รองกรรมการผู้จัดการสายงาน โลจิสติกส์	บริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกเครื่องใช้สำนักงาน
12. นางสาวณนวิรี บุญสงคราม ชื่อเดิม : -ไม่มี-	26		ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขา การเงิน วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล	4.48	บุตรของ นายสง่า บุญสงคราม	ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายกลยุทธ์ การขายและการตลาด	บริษัท โมติ โมติ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
						Customer Strategy & Planning - Net Revenue Management	บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทรคดิ้ง จำกัด	จำหน่ายสินค้าอุปโภค และบริโภค
13. นางสาวเสาวนีย์ ราชไทย ชื่อเดิม : -ไม่มี- ● ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่าย บัญชีและการเงิน (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 15 กันยายน 2563) ผู้ที่ได้รับมอบหมาย ให้รับผิดชอบโดยตรง ในการควบคุมดูแล การทำบัญชี	42		ปริญญาตรี การบัญชี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตบึงพระพิบูลย์ มหาเมฆ	-	-ไม่มี-	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและ การเงิน	บริษัท โมติ โมติ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้าที่ ใช้ในชีวิตประจำวัน
						ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	บริษัท ไอรา แอนด์ โอเพิล จำกัด (มหาชน)	ให้บริการสินเชื่อ
						ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน)	ผู้นำเข้าและจำหน่าย อุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคม

หมายเหตุ:

(1) นับรวมการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมตามสัดส่วน โดยนับรวมหุ้นของผู้สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)

2. รายละเอียดเกี่ยวกับเลขานุการบริษัท

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง/ วันที่เริ่มปฏิบัติงานที่	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัทฯ ⁽¹⁾ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท/หน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1. นางสาวพชรพร พงษ์พวงเพชร ชื่อเดิม : -ไม่มี- ● เลขานุการบริษัท (วันที่ได้รับการแต่งตั้ง 10 พฤษภาคม 2565)	46	ปริญญาโท การศึกษามหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ● ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี ● หลักสูตร Company Secretary Program (CSP) รุ่นที่ 68/2015 ● หลักสูตร Effective Minutes Taking (EMT) รุ่นที่ 39/2017	-	-ไม่มี-	2565 - ปัจจุบัน	เลขานุการบริษัท	บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	ค้าปลีกและค้าส่งสินค้า ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
					2563 - 2565	เลขานุการบริษัท	บริษัท มีนาฟรานสปอร์ต จำกัด (มหาชน)	ให้บริการขนส่ง
					2561 - 2563	เลขานุการบริษัท	บริษัท ดูเดย์ครีมี จำกัด (มหาชน)	ผลิตและจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว และ ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
					2555 - 2561	ผู้ช่วยเลขานุการบริษัท	บริษัท อดิเรกอินเตอร์ จำกัด (มหาชน)	ให้บริการสินเชื่อรถยนต์

ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท

- จัดทำและเก็บรักษาทะเบียนกรรมการบริษัท หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการบริษัท รายงานประจำปีของบริษัทฯ หนังสือติดต่อประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
- เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทฯ และดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด และจัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียตามตรา 89/14 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ซึ่งจัดทำโดยกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทฯ ให้ประธานคณะกรรมการบริษัท และประธานคณะกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงานนั้น หรือทันทีก่อนที่จะมีการทำการ เพื่อให้คำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อกำหนดหมาย ระเบียบข้อบังคับต่างๆ ของบริษัทฯ ที่คณะกรรมการบริษัทได้ติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องสม่ำเสมอ รวมถึงการรายงานการเปลี่ยนแปลงลงในข้อกำหนด หรือกฎหมายที่มีนัยสำคัญแก่คณะกรรมการบริษัท
- จัดการประชุมผู้ถือหุ้น และการประชุมคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับของบริษัทฯ และข้อพึงปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง
- บันทึกการรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และการประชุมของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งติดตามให้มีการปฏิบัติตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
- ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูล และรายงานสารสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามระเบียบ และข้อกำหนดของหน่วยงานทางการเงิน
- ให้ข้อมูลที่เกี่ยวกับการดำเนินการกำกับดูแลกิจการที่ดีของคณะกรรมการและบริษัทฯ แก่ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนผ่านการจัดทำรายงานประจำปี และ/หรือแบบแสดงรายการข้อมูล และ/หรือรายงานการพัฒนายั่งยืน
- ดูแล และให้ข้อเสนอแนะแก่คณะกรรมการในการพัฒนา และปรับปรุงแนวทางการประเมินตนเองของคณะกรรมการให้สอดคล้อง และเหมาะสมกับลักษณะ และสภาพของธุรกิจของบริษัทฯ
- จัดให้มีการให้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการปฏิบัติหน้าที่แก่กรรมการปัจจุบันและที่รับแต่งตั้งใหม่
- ดูแลกิจการของคณะกรรมการบริษัท และการดำเนินงานอื่นใดให้เป็นไปตามกฎหมาย และ/หรือ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด และ/หรือ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

3. ข้อมูลการดำรงตำแหน่งของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง

	ดร. วรภัทร ไตรเนเกษม	รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุภัทรกุล	นางสาววาสนา เรียงสิริศักดิ์	ดร. สิริพล จิณยุธนากุล	นายสง่า บุญสงเคราะห์	นางสาวนันทนา อัครมธรา	นางสาวณัฐา บุญสงเคราะห์	นายอัคระ บุญสงเคราะห์	นางสาวศุภรดา ใจนันทะ	นายสมชาย บุญสงเคราะห์	นางสาวนภัส คชสาร
บริษัท											
บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	// , X	// , Ax	// , A , Rx , N	// , A , Nx , R	/ , R , 0	/ , N , 0	/ , 0	/ , 0	/ , 0	/ , 0	0
บริษัทที่เกี่ยวข้อง											
บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)	// , X										
บริษัท ทรุ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	/										
บริษัท อมตะ วิเอ็น จำกัด (มหาชน)	/										
บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)	// , A										
ธนาคาร สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย)	// , A										
บริษัท พันธวิทย์ จำกัด	X										
มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาองค์กรภาครัฐ	/ , 0										
บริษัท ทิปโก้ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน)		// , A									
บริษัท จินตนาแฟมิลี่ จำกัด				/							
บริษัท บิสซิเนส เซอเจอร์รี่ จำกัด				/							
บริษัท กิฟแลนด์ จำกัด					/						
บริษัท ทริเปิล เอส โยม จำกัด					/						
บริษัท เจริญกรุง ลิฟวิ่ง จำกัด					/					/	
บริษัท พี แอนด์ เอส พรอพเพอร์ตี้ พลัส จำกัด					/						
บริษัท ซีรีนิตี้ โฮม จำกัด						/					
บริษัท เคพี กรีนเฮาส์ จำกัด						/					
บริษัท เดอะ สตาร์ พรอพเพอร์ตี้ จำกัด						/					
บริษัท บี กรุ๊ป แคปปิตอล จำกัด						/					
บริษัท เรนโบว์ เอ็มบรอยเดอรี จำกัด							/				
บริษัท อีเฮงฮวด จำกัด							/				
บริษัท บี สมาร์ท ออดิท จำกัด									/		
บริษัท ทาเลนท์ ออดิท จำกัด									/		
บริษัท บี เวิร์ แคปปิตอล จำกัด										/	
บริษัท รักดี แอสเซท จำกัด										/	

หมายเหตุ

X = ประธานกรรมการ	Ax = ประธานกรรมการตรวจสอบ	Rx = ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
// = กรรมการอิสระ	A = กรรมการตรวจสอบ	R = กรรมการบริหารความเสี่ยง
/ = กรรมการ	Nx = ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	
0 = ผู้บริหาร	N = กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	

เอกสารแบบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายในของ บริษัทฯ

บริษัทฯ ได้แต่งตั้ง บริษัท ตรวจสอบภายใน ธรรมนิติ จำกัด โดยมี นางสาว ธรรมนิติ เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ และรายงานผลการตรวจสอบระบบควบคุมภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัท ตรวจสอบภายใน ธรรมนิติ จำกัด และนางสาว ธรรมนิติ แก้วขอมดี แล้ว ได้ลงความเห็นว่ามีคุณสมบัติเหมาะสมเพียงพอกับการปฏิบัติงานที่เนื่องจากมีความเป็นอิสระและมีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายใน มีรายละเอียดโดยสรุปดังนี้

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา/ประสบการณ์ประกอบ	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงาน		
					ตำแหน่ง	ข้อบังคับ	ประเภทธุรกิจ
นางสาว ธรรมนิติ แก้วขอมดี	39	<ul style="list-style-type: none">ปริญญาตรี คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ เอกการบัญชี มหาวิทยาลัยบูรพาประกาศนียบัตรผู้ตรวจสอบภายในของประเทศไทย (CPIAT) <p>ประวัติการอบรม</p> <ul style="list-style-type: none">หลักสูตรผู้ตรวจสอบภายใน รุ่น 1-2หลักสูตรการประเมินความเสี่ยงหลักสูตร COSO 2013 ภาคทฤษฎีและปฏิบัติโครงการดำรงและปรับปรุงคุณภาพงานตรวจสอบภายในของหน่วยงานแบบประเมินตนเองเกี่ยวกับมาตรการต่อต้านการคอร์รัปชั่นแนวทางการสืบสวน สอบสวน การทุจริตมาตรฐานสากลการปฏิบัติงานวิชาชีพการตรวจสอบภายใน (International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing)อบรมเตรียมตัวสอบ CIA Part II สภาวิชาชีพบัญชีโครงการอบรมการตรวจสอบภายใน เพื่อเตรียมตัวเป็นผู้ตรวจสอบภายในรับอนุญาตสากล (Pre CIA) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยAsian Confederation of Institutes of Internal Auditors Conference 2018 (มาเลเซีย)	-ไม่มี-	-	2559 - ปัจจุบัน	บริษัท ตรวจสอบภายใน ธรรมนิติ จำกัด	บริการตรวจสอบภายใน
					2554 - 2559	ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกตรวจสอบภายใน	บริการตรวจสอบภายใน ธรรมนิติ จำกัด

เอกสารแนบ 3

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

1. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การผูกพัน
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	706.08	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
สินทรัพย์สิทธิการใช้	747.45	สิทธิการเช่า	ไม่มีภาระผูกพัน
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	33.95	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมทั้งหมด	1,487.48		

1.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

รายการ	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	การผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	314.89	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	287.41	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
เครื่องจักรและอุปกรณ์	88.99	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
อุปกรณ์สำนักงาน	13.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	1.53	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	0.25	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม	706.07		

1.1.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน

สถานที่ตั้ง	ขนาดพื้นที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ใน การใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การผูกพัน
ตำบลอ้อมใหญ่ อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม	21-2-47.0	314.89	ใช้เป็นที่ตั้งของคลัง สินค้า	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม		314.89			

หมายเหตุ:

สำหรับที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ณ ตำบลบางแค อำเภอบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นที่ดินที่บริษัทฯ ให้เช่า บริษัทฯ บันทึกภายใต้รายการ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

1.1.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

ลักษณะและสถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ในการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การผูกพัน
คลังสินค้า ตำบลอ้อมใหญ่ อำเภอสามพราณ จังหวัดนครปฐม	231.63	ใช้จัดเก็บและกระจายสินค้า	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
สำนักงานเอกชัย แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง จังหวัดกรุงเทพมหานคร	0.28	ใช้เป็นสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
ร้านค้าสาขา จำนวน 106 สาขา	55.50	ใช้เป็นสาขา	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม	287.41			

1.1.3 เครื่องจักรและอุปกรณ์

ลักษณะและสถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ในการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การผูกพัน
อุปกรณ์ของคลังสินค้า ตำบลอ้อมใหญ่ อำเภอสามพราณ จังหวัดนครปฐม	27.00	ใช้ในการสนับสนุนกระบวนการภายในคลังสินค้า	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
อุปกรณ์ของสำนักงาน เอกชัย แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง จังหวัดกรุงเทพมหานคร	1.64	ใช้ในการสนับสนุนกระบวนการภายในสำนักงานเอกชัย	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ของร้านค้า สาขาจำนวน 106 สาขา	60.35	ใช้สนับสนุนการดำเนินงานของร้านค้าสาขา	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม	88.99			

1.1.4 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ส่วนอื่นๆ

ลักษณะและสถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	วัตถุประสงค์ในการ ใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การผูกพัน
อุปกรณ์สำนักงาน	13.00	ใช้ในการสนับสนุน กระบวนการภายใน คลังสินค้า สำนักงาน เอกชัย และร้านค้า สาขา	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	1.53	รถยนต์สำหรับขนส่ง สินค้า และรถยนต์ ผู้บริหารและพนักงาน	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	0.25	เพื่อจัดตั้งสาขา	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม	14.78			

1.2 สินทรัพย์สิทธิการใช้

รายการ	รายละเอียด	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)
พื้นที่เช่าในอาคาร	บริษัทฯ เช่าพื้นที่เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสาขา โดยจ่ายค่าเช่ากำหนดชำระเป็นรายเดือน ตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา	747.45
รวม		747.45

1.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

รายการ	รายละเอียด	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 (ล้านบาท)
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ซอฟต์แวร์ที่ใช้สำหรับการประกอบธุรกิจ	24.35
ลิขสิทธิ์	สิทธิ์ในการขายสินค้าลิขสิทธิ์	9.60
โปรแกรมระหว่างติดตั้ง	ซอฟต์แวร์ที่ใช้สำหรับการประกอบธุรกิจ	-
รวม		33.95

1.4 เครื่องหมายการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้ารวมทั้งสิ้น 28 รายการ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

เครื่องหมาย	เลขทะเบียน	สำหรับสินค้า	ระยะเวลา
Moshi Moshi	181117938	เครื่องเขียน และเครื่องใช้ภายในบ้าน (เช่น กล่องดินสอ ดินสอสี ปากกาคีมี ลินซ์กพลาสติก เป็นต้น)	15 พฤศจิกายน 2559 – 14 พฤศจิกายน 2569
Moshi Moshi	201115336	เครื่องเขียน (เช่น กล่องดินสอ ดินสอสี ปากกาคีมี เป็นต้น) และ บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกของผู้ซื้อ	25 กันยายน 2561 – 24 กันยายน 2571
Moshi Moshi	201115335	เครื่องเขียน (เช่น กล่องดินสอ ดินสอสี ปากกาคีมี เป็นต้น) และ บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกของผู้ซื้อ	25 กันยายน 2561 – 24 กันยายน 2571
Moshi Moshi	221109777	กระเป๋า (เช่น กระเป๋าใส่ธนบัตร กระเป๋าถือ สายรัดกระเป๋า เป็นต้น)	2 มิถุนายน 2564 – 1 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221110509	ของใช้ส่วนตัว เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิว (เช่น กระดาษทิชชูเปียก ครีมบำรุงผิว ลิปสติก เป็นต้น)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221110486	เครื่องใช้ภายในบ้าน (เช่น ที่รองจาน พลาสติก ผ้าเช็ดตัว ผ้าห่มนวม เป็นต้น)	28 มิถุนายน 2564 – 27 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi もしもし	221121059	บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกของผู้ซื้อ	11 มิถุนายน 2564 – 10 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi もしもし	221121019	บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกของผู้ซื้อ	11 มิถุนายน 2564 – 10 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221134709	เครื่องใช้ภายในบ้าน (เช่น บรรจุภัณฑ์อาหาร ที่ใส่เครื่องสำอาง ถังขยะ เป็นต้น)	9 มิถุนายน 2564 – 8 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221128448	ของใช้ส่วนบุคคล และอุปกรณ์ต่างๆ (เช่น แม่กุญแจทำด้วยโลหะ อุปกรณ์ตกแต่งภายในรถยนต์ ถุงตาข่ายสำหรับใส่เสื้อผ้าซัก เสื้อโยคะ พรม เป็นต้น)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221128459	ของใช้ส่วนบุคคล เครื่องใช้ภายในบ้าน และอุปกรณ์ต่างๆ (เช่น เครื่องคิดเลข กล่องใส่แว่นตา ไลฟ์ กระเป๋าน้ำร้อน เป็นต้น)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574

เครื่องหมาย	เลขทะเบียน	สำหรับสินค้า	ระยะเวลา
Moshi Moshi	221128428	เครื่องเขียน และของใช้ส่วนบุคคล (เช่น สีน้ำ เทียน เครื่องพ่นไอน้ำ เจลและสเปรย์แอลกอฮอล์ล้างมือ สำลี เป็นต้น)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221128467	ของใช้ส่วนบุคคล (เช่น เครื่องมือตัดขนตา ตะไบเล็บ มิດโกน เป็นต้น)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221128775	เครื่องประดับ (เช่น ต่างหู นาฬิกา สร้อยคอ)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221128776	เครื่องนุ่งห่ม (เช่น เสื้อกันหนาว เสื้อกางเกง ถุงเท้า เป็นต้น)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221128777	ของใช้ส่วนบุคคล (เช่น โรลม้วนผม ที่คาดผม รับบันประดับ เป็นต้น)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221128778	อุปกรณ์ต่างๆ (เช่น เกมตัวต่อ ของเล่นจากพลาสติก ตุ๊กตา เป็นต้น)	25 มิถุนายน 2564 – 24 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221131777	เครื่องใช้ภายในบ้าน (เช่น หมอน เบาะรองนั่ง กล่องพลาสติก ตะขอแขวนกระຈก เป็นต้น)	9 มิถุนายน 2564 – 8 มิถุนายน 2574
Moshi Moshi	221131942	ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิว และเครื่องสำอาง (เช่น เจลล้างหน้า แชมพู ผงขัดผิว น้ำหอม แป้ง เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564 – 3 ตุลาคม 2574
Moshi Moshi	221131924	เครื่องใช้ภายในบ้าน และของใช้ส่วนบุคคล (เช่น กรรไกรตัดเล็บ เครื่องหนีบผม แหนบช้อน เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564 – 3 ตุลาคม 2574
Moshi Moshi	221131874	ของใช้ส่วนบุคคล และอุปกรณ์ต่างๆ (เช่น ขาตั้งสำหรับคอมพิวเตอร์และมือถือ แวนตากันแดด กระเป๋า คอนแทคเลนส์ เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564 – 3 ตุลาคม 2574
Moshi Moshi	221131932	เครื่องเขียน (เช่น กระดาน กระดาษ กล่องเก็บเอกสาร คลิปหนีบกระดาษ เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564 – 3 ตุลาคม 2574
Moshi Moshi	221131970	กระเป๋า และอุปกรณ์ต่างๆ (เช่น กระเป๋าเดินทาง กระเป๋านักเรียน ร่ม เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564 – 3 ตุลาคม 2574
Moshi Moshi	221131976	เครื่องใช้ภายในบ้าน (เช่น ชั้นวาง หมอน เบาะสำหรับสัตว์เลี้ยง ไม้แขวนเสื้อ เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564 – 3 ตุลาคม 2574
Moshi Moshi	221131937	เครื่องใช้ภายในบ้าน (เช่น กระทะ กล่องใส่อาหาร จาน ตะแกรง แจกัน เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564 – 3 ตุลาคม 2574
Moshi Moshi	221134710	อุปกรณ์ต่างๆ (เช่น ของเล่น ลูกบอล ตุ๊กตา เครื่องประดับต้นคริสต์มาส เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564 – 3 ตุลาคม 2574

เครื่องหมาย	เลขทะเบียน	สำหรับสินค้า	ระยะเวลา
GIANT HOME	221128427	บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกของผู้ซื้อ	24 มิถุนายน 2564 – 23 มิถุนายน 2574
	221128490	บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกของผู้ซื้อ	24 มิถุนายน 2564 – 23 มิถุนายน 2574

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ อยู่ในระหว่างการยื่นจดทะเบียนเครื่องหมายการค้ารวมทั้งสิ้น 12 รายการ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

เครื่องหมาย	เลขคำขอ	สำหรับสินค้า	วันที่ยื่นจดทะเบียน
Moshi Moshi	210135994	เครื่องนุ่งห่ม (เช่น เสื้อกันฝน เข็มขัด ถุงมือ หมวกอาบน้ำ เป็นต้น)	4 ตุลาคม 2564
momoshi	220110773	ของใช้ส่วนบุคคล และอาหาร (เช่น รองเท้า รองเท้าแตะ ขนมหอมม้วน เป็นต้น)	23 มีนาคม 2565
momora	220110774	อาหาร (เช่น ขนมขบเคี้ยวเคลือบช็อกโกแลต ขนมคบเคี้ยวจากธัญพืช ขนมข้าวโพดอบกรอบ เป็นต้น)	23 มีนาคม 2565
momora	220110775	ของใช้ส่วนบุคคล (เช่น รองเท้า รองเท้าแตะ เป็นต้น)	23 มีนาคม 2565
momora	220111020	ของใช้ส่วนบุคคล และอุปกรณ์ต่างๆ (เช่น กรอบแว่นตา ของใส่แว่นตา แว่นตา ลำโพง เป็นต้น)	25 มีนาคม 2565
momoshi	220111021	ของใช้ส่วนบุคคล และอุปกรณ์ต่างๆ (เช่น แว่นกันแดด สายชาร์จแบตเตอรี่ โทรศัพท์มือถือ หูฟังอินเอียร์ เป็นต้น)	25 มีนาคม 2565
Moshi Moshi	220113760	เครื่องใช้ภายในบ้าน และของใช้ส่วนบุคคล (เช่น เครื่องพ่นไอน้ำ พัดลมไฟฟ้า หน้ากากอนามัย เป็นต้น)	20 เมษายน 2565
momoshi	220131362	อาหาร และอุปกรณ์ต่างๆ (เช่น กล้วยอบกรอบ ผลไม้ทอดกรอบ เคสโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น)	13 กันยายน 2565
Moshi Moshi	220131363	ของใช้ส่วนบุคคล (เช่น ถุงมือสำหรับขี่จักรยาน หมวกว่ายน้ำ เสื้อโยคะ เป็นต้น)	13 กันยายน 2565
momora	220131364	อาหาร และอุปกรณ์ต่างๆ (เช่น กล้วยอบกรอบ ผลไม้ทอดกรอบ เคสโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น)	13 กันยายน 2565

เครื่องหมาย	เลขคำขอ	สำหรับสินค้า	วันที่ยื่นจดทะเบียน
Moshi Moshi	220132192	ของใช้ส่วนบุคคล (เช่น เช็มขัด กางเกง ชั้นใน ถุงมือกันหนาว เป็นต้น)	16 กันยายน 2565
Moshi Moshi	220132194	ของใช้ส่วนบุคคล (เช่น ถุงเท้า รองเท้า ผู้ชาย-ผู้หญิง แผ่นกันรองเท้ากัด เป็นต้น)	16 กันยายน 2565

1.4 สาขาที่เปิดดำเนินการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งหมด 101 สาขา โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

จำนวนสาขา	กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล	ภาค กลาง	ภาค ตะวันออก	ภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ	ภาค เหนือ	ภาคใต้	รวม
ร้าน Moshi Moshi							
ร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด	2	-	-	-	-	-	2
ร้านค้าปลีก	37	11	3	13	16	9	103
รวม - ร้าน Moshi Moshi	39	11	3	13	16	9	105
ร้าน GIANT							
ร้านค้าปลีกแบบมีส่วนลด	1	-	-	-	-	-	1
รวม - ร้าน GIANT	1	-	-	-	-	-	1
รวมจำนวนสาขา	40	11	3	13	16	9	106

1.5 ใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ จัดให้มีการขอใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจเพื่อเก็บสะสมและขายสินค้า ดังนี้

กฎหมายหลักที่เกี่ยวข้อง	ใบอนุญาต	ผู้อนุญาต	วันที่ออกใบอนุญาต	วันที่ใบอนุญาต สิ้นอายุ
พระราชบัญญัติ เครื่องสำอาง พ.ศ. 2558	ใบรับจดแจ้งนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่าย เช่น เลขที่ 10-2-6300004371 - ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ดริม อะเว เลขที่ 10-2-6300004370 - ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เอนเซนส์ดีส ไนท์ เลขที่ 10-2-6300004377 - ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ฟราวเวอร์ ออฟ ดิ แวลลี เลขที่ 10-2-6300004374 - ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เจเทิลแมน เลขที่ 10-2-6300004373 - ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เพอร์เฟค เวคชั่น เลขที่ 10-2-6300004379 - ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ สปอร์ต เป็นต้น	สำนักงาน คณะกรรมการ อาหารและ ยา กระทรวง สาธารณสุข	4 กุมภาพันธ์ 2563	3 กุมภาพันธ์ 2566
	ใบรับจดแจ้งนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่ายเลขที่ 10-2-6300012120 - ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เอกซ์พลอเรอร์		8 เมษายน 2563	7 เมษายน 2566
	ใบรับจดแจ้งนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่ายเลขที่ 10-2-6300027621 - ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ฟราแกรนซ์ เวท ไวฟ์		2 ตุลาคม 2563	1 ตุลาคม 2566

กฎหมายหลักที่เกี่ยวข้อง	ใบอนุญาต	ผู้อนุญาต	วันที่ออกใบอนุญาต	วันที่ใบอนุญาตสิ้นอายุ
พระราชบัญญัติ เครื่องสำอาง พ.ศ. 2558	ใบรับจดทะเบียนนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่าย เช่น เลขที่ 10-2-6400005446 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ออทัมน์ เลขที่ 10-2-6400005445 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ แบล็ค เลขที่ 10-2-6400005444 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ บลู เลขที่ 10-2-6400005442 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ โกลว์ เลขที่ 10-2-6400005441 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ กรีน เลขที่ 10-2-6400005440 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เลิฟ เลขที่ 10-2-6400005443 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ฟอเรเวอร์ ชายนี เลขที่ 10-2-6400005439 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เมจิกคอล สตาร์ เลขที่ 10-2-6400005438 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เพียว เลขที่ 10-2-6400005437 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ วิช เลขที่ 10-2-6400005436 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ สปาร์คกลิ้ง โกลว์ เลขที่ 10-2-6400005434 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ซัมเมอร์ เลขที่ 10-2-6400005435 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ สปริง เลขที่ 10-2-6400005432 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ไวท์ เลขที่ 10-2-6400005431 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ วินเทอร์ เลขที่ 10-2-6400005430 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ วิช เป็นต้น	สำนักงาน คณะกรรมการ อาหารและ ยา กระทรวง สาธารณสุข	11 มีนาคม 2564	10 มีนาคม 2567
	ใบรับจดทะเบียนนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่ายเลขที่ 10-2-6400021213 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เนล โพลิช เอ็กซ์ตร้า ชายนี		10 กันยายน 2564	9 กันยายน 2567
	ใบรับจดทะเบียนนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่าย เช่น เลขที่ 10-2-6400024629 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ดีฟ โอเชี่ยล เลขที่ 10-2-6400024628 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ฟอรัเก็ต มี น็อต เลขที่ 10-2-6400024627 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ สวิท เมมโมรี่ เลขที่ 10-2-6400024626 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ทูร เอเลแกนซ์ เลขที่ 10-2-6400024625 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ วิคเอนด์ เป็นต้น		29 ตุลาคม 2564	28 ตุลาคม 2567
	ใบรับจดทะเบียนนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่าย เช่น เลขที่ 10-2-6500002909 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ เอนแฮนส์ดิสฟอเรสท์ เลขที่ 10-2-6500002908 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ อิงลิช บลอสมัม เลขที่ 10-2-6500002907 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ฟลอเลส โกลว์ เลขที่ 10-2-6500002906 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ สวิท พิตัล เลขที่ 10-2-6500002905 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ไวลด์ เดย์ดรีม เป็นต้น		7 กุมภาพันธ์ 2565	6 กุมภาพันธ์ 2568
	ใบรับจดทะเบียนนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่าย เช่น เลขที่ 10-2-6500006940 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ บลอสมัม ดีไลท์ เลขที่ 10-2-6500006939 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ ฟูล บูม เลขที่ 10-2-6500006938 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ พรินซ์ส ไดม่อน เลขที่ 10-2-6500006937 – ผลิตภัณฑ์โมชิ โมชิ สปาร์คกลิ้ง ไดม่อน เป็นต้น		24 มีนาคม 2565	23 มีนาคม 2568
พระราชบัญญัติ มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม พ.ศ. 2511	ใบอนุญาตนำผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่มีพระราชกฤษฎีกากำหนดให้ต้องเป็นไปตามมาตรฐานเข้ามาเพื่อจำหน่ายในราชอาณาจักร (มอก. 685-2540) ใบอนุญาตเลขที่ น 21884-4600/685	สำนักงาน มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม กระทรวง อุตสาหกรรม	7 กุมภาพันธ์ 2563	-

กฎหมายหลักที่เกี่ยวข้อง	ใบอนุญาต	ผู้อนุญาต	วันที่ออกใบอนุญาต	วันที่ใบอนุญาตสิ้นสุด
พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535	ใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ใบอนุญาตเล่มที่ 6 เลขที่ 48 ปี 2565	เทศบาลตำบลอ้อมใหญ่ จังหวัดนครปฐม	22 กรกฎาคม 2565	-

1.6 ประกันภัยธุรกิจและทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ จัดให้มีการทำประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เชื่อว่าความคุ้มครองภายใต้การประกันของบริษัทฯ นั้นอยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับหลักปฏิบัติในอุตสาหกรรมเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับสินทรัพย์หลักของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีการทำกรมธรรม์ประกันภัยที่สำคัญดังนี้

ประเภทกรมธรรม์	ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย / ความคุ้มครอง	ทุนประกันภัย	ระยะเวลาเอาประกัน
ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน และประกันความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก	ความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินต่อความเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risk) สำหรับสาขาในห้างสรรพสินค้า	629.08 ล้านบาท	27 ธันวาคม 2564 – 27 ธันวาคม 2565
	ภัยน้ำท่วม หรือความสูญเสียหรือเสียหายจากการลักทรัพย์ การแตกร้าวของกระจกหรือวัตถุที่เปราะหรือแตกง่าย โดยมีสาเหตุจากการลักทรัพย์	30.00 ล้านบาท ต่อครั้ง	
	ความสูญเสียหรือเสียหายต่อเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องจักรและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์ประมวลผลข้อมูล รวมถึงค่าใช้จ่ายในการกู้ข้อมูลและคืนข้อมูล	30.00 ล้านบาท ต่อครั้ง	
	ความสูญเสียหรือเสียหายต่อเงินสดภายในสถานที่เอาประกันภัย ตู้নিরภัย ขณะขนส่ง และตู้নিরภัย	1.00 ล้านบาท ต่อครั้ง	
	ความรับผิดทางกฎหมายต่อบุคคลภายนอกสำหรับการเสียชีวิตหรือบาดเจ็บทางร่างกาย และ/หรือความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก	30.00 ล้านบาท ต่อครั้ง	
ประกันภัยธุรกิจหยุดชะงัก	การหยุดชะงักของธุรกิจอันเนื่องมาจากทรัพย์สินที่ใช้เพื่อประกอบธุรกิจได้รับความเสียหายและได้รับความคุ้มครองภายใต้กรมธรรม์ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินในแต่ละสาขาในห้างสรรพสินค้า	403.26 ล้านบาท	27 ธันวาคม 2564 – 27 ธันวาคม 2565

ประเภทการบรรณ	ทรัพย์สินที่อาปรกัณกัย / ความคุ้มครอง	ทุนปรกัณกัย	ระยะเวลาอาปรกัณ
ปรกัณกัยสินค้าขนส่งภายในประเทศ	สินค้าที่เสัยหายจากการขนส่งภายในประเทศ (ตามร้อยละ 50 ของราคาขาย)	375.00 ล้านบาท (0.50 ล้านบาทต่อคร้ังสำหรับรถ 4 ล้อ และ 2.00 ล้านบาทต่อคร้ังสำหรับรถ 6 ล้อ)	7 มกราคม 2565 – 7 มกราคม 2566
ปรกัณกัยสินค้าขนส่งระหว่างประเทศ	สินค้าที่เสัยหายจากการขนส่งระหว่างประเทศ ทั้งการขนส่งทางเรือ รถ และเครื่องบิน	5.00 ล้านบาท ต่อคร้ังต่อสถานที่	ตั้งแต ่ 18 มกราคม 2564
ปรกัณกัยความรับผิดชอบตามกฎหมายต่อความเสัยหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย	สินค้าตกแต่งบ้าน สินค้าที่ใช้ภายในบ้านที่ทำมาจากพลาสติก เครื่องเขียน นาฬิกา และกระเป๋า ซึ่งจัดจำหน่ายภายใต้สินค้าลิขสิทธ์	30.00 ล้านบาท ต่อคร้ัง	18 กุมภาพันธ์ 2565 – 18 กุมภาพันธ์ 2566
ปรกัณกัยความเสัยภัยทรัพย์สิน	สิ่งปลูกสร้าง อาคาร ส่วนต่อเติม ส้านักงาน ระบบไฟฟ้าระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ Conveyor เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ของคลังสินค้าอ้อมใหญ่	316.50 ล้านบาท	20 สิงหาคม 2565 – 20 สิงหาคม 2566
	สินค้าวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูปหรือกึ่งสำเร็จรูป สินค้าคงคลังของคลังสินค้าอ้อมใหญ่	130.00 ล้านบาท	
	การชดเชยค่าใช้จ้ายในการดำเนินงานกรณีที่เกิดความสูญเสีย/เสัยหายต่อทรัพย์สินของคลังสินค้าอ้อมใหญ่	50.00 ล้านบาท	
	เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จ รูปหรือกึ่งสำเร็จรูป สินค้าคงคลังของ ส้านักงานเอกชัย16	28.50 ล้านบาท	
ปรกัณกัยความรับผิดชอบบุคคลภายนอก	ความบาดเจ็บทางร่างกาย และความเสัยหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอกที่คลังสินค้าอ้อมใหญ่ และ ส้านักงานเอกชัย 16	10.00 ล้านบาทต่อคร้ังและตลอดระยะเวลาปรกัณกัย	20 สิงหาคม 2565 – 20 สิงหาคม 2566

2. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

แม้ว่าในปัจจุบันบริษัทฯ ยังไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ดี หากในอนาคตที่บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่สอดคล้องกับเป้าหมายวิสัยทัศน์ และแผนกลยุทธ์ในการในการเติบโตของบริษัทฯ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคง หรือส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต หรือสามารถต่อยอดทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ หรือสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุน โดยบริษัทฯ จะวิเคราะห์และพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของการลงทุน สัดส่วนการลงทุน ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ก่อนการตัดสินใจลงทุนในโครงการต่างๆ โดยการอนุมัติการลงทุนที่มีนัยสำคัญจะต้องได้รับการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติที่กำหนด และเป็นไปตามกฎระเบียบและหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งรวมถึงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการเปิดเผยสารสนเทศ

3. รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน

ทรัพย์สินประเมิน		ค่าตลาด	วิธีการประเมิน	ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน	วัตถุประสงค์การประเมินราคาทรัพย์สิน	วันที่ประเมินมูลค่าทรัพย์สิน
ร้านค้าส่งสาขาสีเสียด		อัตราค่าเช่า 1,300,000 บาท ต่อเดือน ปรับเพิ่มค่าเช่าในอัตราร้อยละ 5 ทุกๆ 3 ปี	วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)	บริษัท เอเจนซี ฟอรั เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด	เพื่อวัตถุประสงค์สำหรับการประเมินและ หาค่าเช่าตลาด ระยะเวลา 21 ปี	28 มกราคม 2565
ทรัพย์สิน:	อาคารพาณิชย์ สูง 7 ชั้น จำนวน 1 คูหา พื้นที่ใช้สอยอาคาร รวม 2,064.00 ตารางเมตร เนื้อที่ดินประมาณ 75.30 ตารางวา			ผู้ประเมินหลัก นายเอกชัย เปลี่ยนโพธิ์ ผู้ประเมินหลักชั้นผู้ดูแล เลขที่ วดม.132		
	ที่ตั้งทรัพย์สิน: เลขที่ 303 ถนนลำเพ็ง แขวงจักรวรรดิ เขตจักรวรรดิ กรุงเทพมหานคร					
ผู้ถือกรรมสิทธิ์: บริษัท อีเฮอร์ จำกัด						
ภาระผูกพัน: ไม่มี						

เอกสารแนบ 4

นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและการบริหารองค์กรเพื่อสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน และจรรยาบรรณธุรกิจ รวมทั้งกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย โดยมีการเปิดเผยไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ สามารถศึกษารายละเอียดได้ตาม Link ด้านล่างนี้

<https://www.moshimoshi.co.th/th/corporate-governance-policy-and-code-of-conduct> หรือ

<https://www.moshimoshi.co.th/การกำกับดูแลกิจการ>

โดยมีรายละเอียดนโยบายต่างๆ และกฎบัตรคณะกรรมการชุดต่างๆ ที่เปิดเผยไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ดังนี้

นโยบายต่างๆ	กฎบัตรคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย
<ul style="list-style-type: none">นโยบายการกำกับดูแลกิจการนโยบายบริหารความเสี่ยงนโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์นโยบายการบริหารจัดการความยั่งยืนจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนโยบายจ้างเหมาแสเกี่ยวกับการกระทำผิด	<ul style="list-style-type: none">กฎบัตรคณะกรรมการบริษัทกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกฎบัตรคณะกรรมการบริหาร

เอกสารแนบ 5

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ ประจำปี 2565

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุภัทรกุล เป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล และ นางสาว วาสนา เขียวศิริศักดิ์ เป็นกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัท ในการทำหน้าที่กำกับดูแล ให้ความเห็น และสอบทาน รายงานทางการเงิน การเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน ระบบการควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎหมาย ความเป็นอิสระ ของหน่วยงานตรวจสอบภายใน การพิจารณาคัดเลือกผู้สอบบัญชี การพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจ มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้การปฏิบัติงานและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใส มีคุณภาพ ถูกต้อง และน่าเชื่อถือ โดยการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบที่เป็นสาระสำคัญ สรุปได้ดังนี้

ในปี 2565 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมทั้งสิ้นรวม 6 ครั้ง ซึ่งกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่านได้เข้าร่วม ประชุมครบทุกครั้ง โดยสรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ในรอบที่ผ่านมาดังนี้

1) สอบทานงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินสำหรับปี 2565 โดยประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชีและฝ่ายบริหาร ของบริษัทที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มั่นใจว่าการจัดทำงบการเงินเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายและมาตรฐานการรายงาน ทางการเงิน มีความเชื่อถือได้และทันเวลา รวมถึงมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ

2) พิจารณาเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2566 โดยพิจารณา จากผลการปฏิบัติงาน ความรู้ความสามารถ ความเป็นอิสระ และค่าตอบแทนการสอบบัญชี ทั้งนี้เสนอให้แต่งตั้ง ผู้สอบบัญชีจาก บริษัท ไพร์วอเดอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด โดย นางสาวสุชมาภรณ์ วงศ์อริยาพร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4843 และ/หรือ นางสาววราภรณ์ วรจิตกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4474 และ/หรือ นายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบ บัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณา เพื่อนำเสนอต่อ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและอนุมัติค่าสอบบัญชีประจำปี 2566 ต่อไป

3) พิจารณาสอบทานรายการที่เกี่ยวข้องกัน รวมถึงรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เป็นประจำทุกไตรมาส เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งข้อบังคับและประกาศ ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องที่มีผลบังคับใช้กับบริษัทฯ และ/หรือธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการดังกล่าว มีความสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ รวมถึงมี การเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ

4) พิจารณารายงานผลการตรวจสอบภายในที่ได้รับจากผู้ตรวจสอบภายในเป็นรายไตรมาส รวมถึงให้ความเห็นชอบ แผนการตรวจสอบภายใน คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบ ภายในที่เพียงพอและเหมาะสมกับขนาดของกิจการ หน่วยงานตรวจสอบภายในมีความอิสระและมีการปฏิบัติงานที่โปร่งใส และเชื่อถือได้

5) พิจารณาสอบทานและให้ความเห็นชอบมาตรการป้องกันการแข่งขันทางธุรกิจ และการเข้าทำสัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจระหว่างบริษัทฯ กับ บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ที่ประกอบธุรกิจอันมีสภาพใกล้เคียงและ/หรืออาจแข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และแนวทางการตรวจสอบการปฏิบัติตามสัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจ ตลอดจนรับทราบและสอบทานผลการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจเป็นรายไตรมาส โดยผลการสอบทานพบว่า ไม่มีการปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาห้ามแข่งขันทางธุรกิจ

6) คณะกรรมการตรวจสอบได้ประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของบริษัทฯ โดยไม่มีฝ่ายจัดการของบริษัทฯ เข้าร่วมประชุม โดยในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบได้รับทราบว่าผู้สอบบัญชีมีความเป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่ และได้รับความร่วมมือจากบริษัทฯ เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมาไม่พบปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติหน้าที่แต่อย่างใด

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบรวมทั้งที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทอย่างครบถ้วนและเป็นอิสระ คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่า บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในเพียงพอและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ งบการเงินของบริษัทฯ มีความเชื่อถือได้ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ และบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ และสอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

ในนามคณะกรรมการตรวจสอบ

(รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย สุภัทรกุล)

ประธานกรรมการตรวจสอบ

รายงานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัท ในการกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง ให้ครอบคลุมทั่วทั้งองค์กร โดยอาศัยหลักการพื้นฐานของการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงสากล (COSO Enterprise Risk Management Framework : COSO ERM) ซึ่งรวมถึงการระบุความเสี่ยง การเสนอมาตรการป้องกันความเสี่ยง ทั้งนี้ เพื่อช่วยลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทอย่างเหมาะสม

ในปี 2565 ที่ผ่านมาคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ได้มีการประชุม จำนวน 2 ครั้ง ซึ่งกรรมการบริหารความเสี่ยงทั้ง 3 ท่าน ได้เข้าร่วมประชุมครบทุกครั้ง เพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย และเป็นไปตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ โดยการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญ สรุปได้ดังนี้

1. แต่งตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยงเพื่อสนับสนุนการทำงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง บริหารจัดการความเสี่ยงภายในองค์กร และรายงานการบริหารความเสี่ยงให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อพิจารณาและให้ความเห็น
2. พิจารณาให้ความเห็นและทบทวน รายงานการบริหารความเสี่ยง ซึ่งรายงานบริหารความเสี่ยงดังกล่าว มีเนื้อหาครอบคลุมในประเด็นสาระสำคัญดังนี้
 - มีการกำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์การบริหารความเสี่ยงครอบคลุมทั้งองค์กร
 - มีการกำหนดระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) เพื่อเป็นกรอบในการบริหารกิจการ
 - ประเมินและวิเคราะห์ความเสี่ยงขององค์กร
 - กำหนด วิธีการ แนวทางปฏิบัติในการบริหารและจัดการความเสี่ยง
 - มีขั้นตอนการติดตามผลการบริหารความเสี่ยง
3. ทบทวนเกณฑ์ในการประเมินผล และประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ
4. จัดทำรายงานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ

(นางสาววาสนา เขียรศิริศักดิ์)

ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง

รายงานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน (“คณะกรรมการสรรหา”) จัดตั้งขึ้นเพื่อทำหน้าที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ และกรรมการชุดย่อย รวมทั้งการพิจารณาโยบายการกำหนดกรอบนโยบาย และรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

ในปี 2565 ที่ผ่านมาคณะกรรมการสรรหา ได้มีการประชุม จำนวน 2 ครั้ง ซึ่งกรรมการสรรหา ทั้ง 3 ท่าน ได้เข้าร่วมประชุมครบทุกครั้ง โดยคณะกรรมการสรรหา ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย และตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทด้วยความโปร่งใส รับผิดชอบ และรอบคอบ โดยการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสรรหา ที่เป็นสาระสำคัญ สรุปได้ดังนี้

1. พิจารณารายชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการที่ต้องออกตามวาระ โดยคำนึงถึงความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญอันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ
2. พิจารณารายชื่อบุคคลที่จะเสนอแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหาร เพื่อให้การบริหารธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปตามนโยบายและแผนงานที่กำหนดไว้และดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเสนอรายชื่อบุคคลดังกล่าวต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ
3. พิจารณาให้ความเห็นชอบค่าตอบแทนของกรรมการและกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความเหมาะสมเกี่ยวกับประเภท ขนาด และความเกี่ยวข้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งสอดคล้องกับสภาวะโดยทั่วไปของตลาด และอุตสาหกรรมเดียวกัน และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติ
4. พิจารณาและทบทวนเกณฑ์ในการประเมินผล และประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมทั้งพิจารณากำหนดค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
5. ทบทวนเกณฑ์ในการประเมินผลและประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสรรหา และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ
6. จัดทำรายงานคณะกรรมการสรรหา

(ดร. สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล)

ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

รายงานคณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหาร จัดตั้งขึ้นเพื่อทำหน้าที่สนับสนุนคณะกรรมการบริษัท ในการบริหารจัดการกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนงาน และงบประมาณ รวมถึงการจัดการรับเรื่องร้องเรียนภายใต้กรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

ในปี 2565 ที่ผ่านมากomiteeกรรมการบริหาร ได้มีการประชุม จำนวน 9 ครั้ง โดยคณะกรรมการบริหาร ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตร และตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทด้วยความโปร่งใส ะมัดระวัง และรอบคอบ ในรอบปีที่ผ่านมาสามารถสรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ได้ดังนี้

1. ดำเนินการจัดเตรียมข้อมูลที่เกี่ยวข้องเมื่อบริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ได้แก่ ข้อมูลบริษัท เอกสารที่เกี่ยวข้อง เอกสารสัญญา เอกสารการจ้างงาน และเอกสารเกี่ยวกับภาษีอากร เป็นต้น
2. กลั่นกรองแผนธุรกิจและงบประมาณ ก่อนเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณา ในลำดับถัดไป
3. พิจารณาและกลั่นกรองการลงทุน การจัดสรรงบประมาณประจำปีให้ถูกต้องและตรงต่อกลยุทธ์ของบริษัท
4. พิจารณารับทราบและติดตามผลการดำเนินงานรายเดือนให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
5. อนุมัติรายการอื่นๆ ที่ได้รับมอบหมายตามอำนาจดำเนินการ

(นายสง่า บุญสงเคราะห์)

ประธานกรรมการบริหาร



MOSHI MOSHI Retail Corporation Public Company Limited

26/18 Moo 10 Bang Khun Thien, Chom Thong, Bangkok 10150

Tel: 02-8913088| Fax:02-8913891