



# แบบแสดงรายการข้อมูล ประจำปี 2565

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)



<b>ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน</b>	<b>7</b>
1. โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัท	8
2. การบริหารความเสี่ยง	74
3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	82
4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	96
5. ข้อมูลสำคัญอื่น	144
 <b>ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ</b>	 <b>151</b>
6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ	152
7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่นๆ	178
8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ	195
9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน	211
 <b>ส่วนที่ 3 งบการเงิน</b>	 <b>219</b>
 <b>เอกสารแนบ</b>	
เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมาย ให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ โดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท	301
เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน	311
เอกสารแนบ 3 นโยบายและแนวทางปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ	313
เอกสารแนบ 4 รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	341
เอกสารแนบ 5 กรัฟฟิสิกส์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมิน ราคาทรัพย์สิน	344



# สารจากประธานกรรมการ

กว่า 20 ปีที่ผ่านมา สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ประกอบกับการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ทางบริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (“Readyplanet”) ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ตมาใช้เป็นเครื่องมือสนับสนุนการดำเนินธุรกิจเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ด้วยต้นทุนที่สมเหตุสมผล

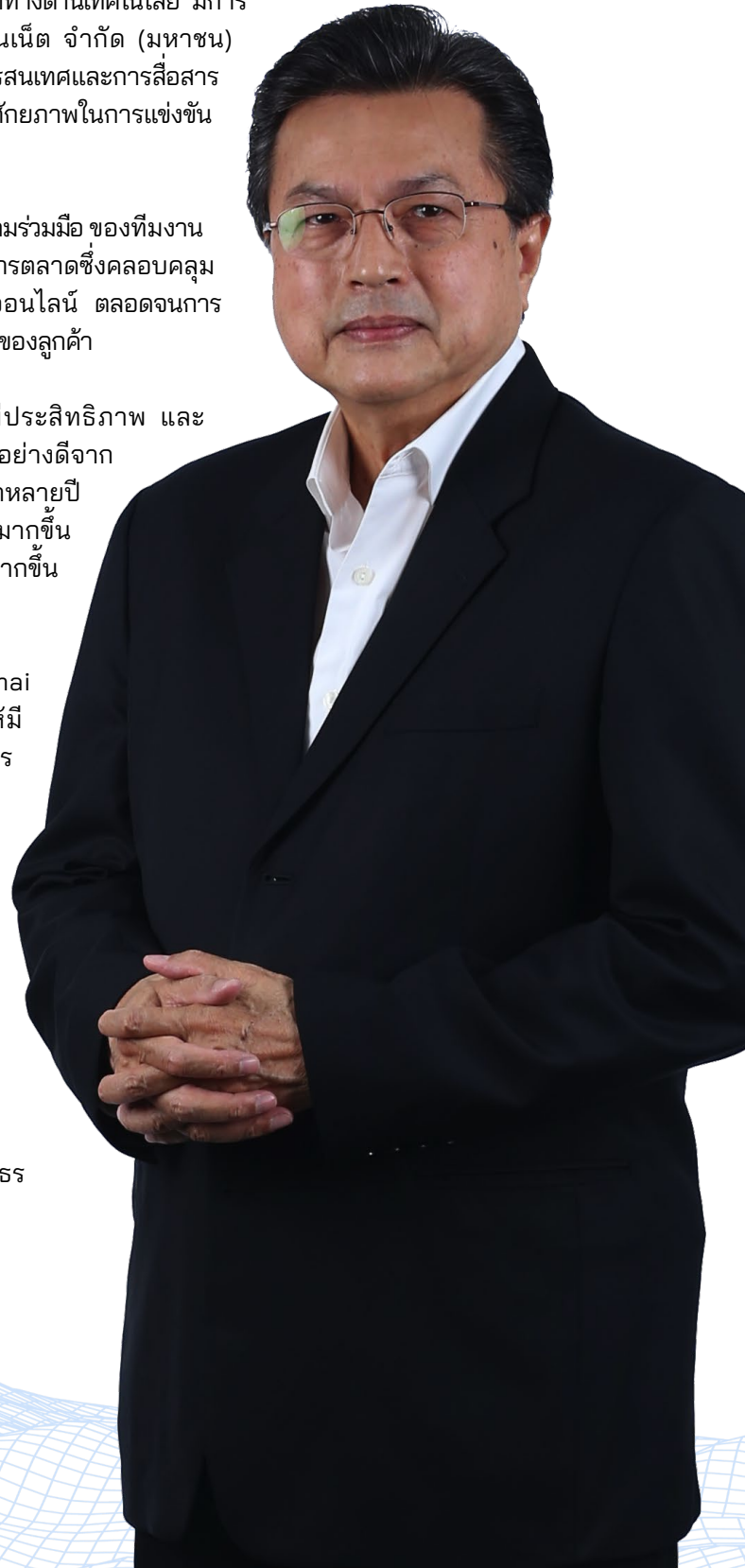
ทั้งนี้ ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารประกอบกับความรู้ความสามารถและความร่วมมือ ของทีมงานทาง Readyplanet ได้พัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์มทางขายและการตลาดซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การให้ข้อมูลผ่านเว็บไซต์ การโฆษณาและการขายแบบออนไลน์ ตลอดจนการสร้างและประสานความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ด้วยคุณภาพของการพัฒนาแพลตฟอร์ม การให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ และรูปแบบของการให้บริการ Readyplanet ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าเล็กใหญ่หลายพันรายและใช้บริการต่อเนื่องเสมอมาเป็นเวลาหลายปี และด้วยความต้องการทางด้านการตลาดที่ไม่เสื่อมคลายแต่กลับมากขึ้น โอกาสในการขยายตัวทางด้านธุรกิจของ Readyplanet จะเพิ่มมากขึ้น เป็นทวีคูณ

ในโอกาสที่ Readyplanet เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai เพื่อการระดมทุนในการพัฒนาแพลตฟอร์มและเสริมทีมงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ความสามารถและประสบการณ์ในการพัฒนาทางด้านดิจิทัลเทคโนโลยีมากกว่า 20 ปีจะเป็นข้อได้เปรียบและส่งผลให้ Readyplanet ก้าวขึ้นเป็นผู้นำในธุรกิจนี้ในประเทศไทย

ท้ายนี้ผมมีความเชื่อมั่นในผู้บริหารและทีมงาน และมีความมั่นใจว่าบริการของ Readyplanet ตรงกับยุคสมัยและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยและมั่นใจว่า Readyplanet จะมีความเจริญก้าวหน้าต่อไปด้วยความมั่นคงและยั่งยืน

วิวัฒน์ พงศธร





# สารจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ผมในฐานะตัวแทนฝ่ายบริหารและพนักงานของบริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) รู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่จะได้สื่อสารกับผู้ถือหุ้นทุกท่านเป็นครั้งแรกในรายงานประจำปี 2022 ฉบับนี้ โดยในปีที่ผ่านมา นับเป็นปีที่น่าจดจำของพวกเรา Readyplanet ที่สามารถบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ จนประสบความสำเร็จตามแผนการนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ในเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา

ตลอดระยะเวลากว่า 22 ปี ที่บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจจากการเริ่มต้นเป็นผู้ให้บริการเว็บไซต์สำเร็จรูปแห่งแรกในประเทศไทย และขยายการให้บริการด้านโฆษณาออนไลน์ ร่วมกับพันธมิตรที่เป็นแพลตฟอร์มการตลาดดิจิทัล จากต่างประเทศ จนกระทั่ง พัฒนา มาเป็น Readyplanet All-in-One Platform แพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียวที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์, โฆษณาออนไลน์, ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า และระบบจองโรงแรมโดยตรง

แม้เวลาจะผ่านมากกว่าสองทศวรรษ แต่ผมยังจำความรู้สึกในตอนเริ่มต้นได้ดี ผมเริ่มต้นกับการท่องอินเทอร์เน็ตที่เต็มไปด้วยคลังแห่งข้อมูลความรู้มากมายที่เรียนรู้ได้อย่างไม่จบสิ้น แต่ประโยชน์ที่ผมอ่านเจอในอินเทอร์เน็ตทำให้ผมลุกขึ้นมาลงมือทำ เพื่อสร้างบางสิ่งบางอย่าง และค่อยๆ พัฒนาจนกระทั่งกลายมาเป็นธุรกิจ Readyplanet ในปัจจุบันคือ

"It's not what you know, it's how you use what you know." ไม่สำคัญว่าคุณรู้อะไร แต่สำคัญว่าคุณจะใช้สิ่งที่คุณรู้อย่างไร

ในยุคปัจจุบันก็เช่นกัน คงไม่มีใครปฏิเสธว่าโลกเรากำลังเปลี่ยนแปลง ในอัตราเร่ง เทคโนโลยีใหม่ๆ จะเข้ามาสัมผัสพบปะในทุกภาคส่วนอย่างไม่หยุดยั้ง ยังคงมีสิ่งใหม่ๆ เกิดขึ้น ให้ผู้ประกอบการได้เรียนรู้อยู่ตลอดเวลา แต่สิ่งที่สำคัญยังเป็นเช่นเดิมว่า เราจะใช้ประโยชน์จากสิ่งที่เรารู้อย่างไร

ภารกิจของพวกเรา Readyplanet คือสิ่งนี้ นำพาความรู้มาพัฒนาเป็นเครื่องมือ เป็นเทคโนโลยี เพื่อให้ผู้ประกอบการได้ใช้ประโยชน์ในการสร้างความเติบโตทางธุรกิจ ที่จะมีส่วนช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทยของเรา

ผมขอขอบคุณผู้ถือหุ้นทุกท่านที่ให้ความไว้วางใจในการเลือกลงทุนกับบริษัทฯ พวกเราจะมุ่งมั่น และตั้งใจดำเนินธุรกิจโดยยึดหลักธรรมาภิบาล ให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ไปพร้อมกับการสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน

ทรงยศ ดันธมานนท์



## คณะกรรมการบริษัท



**นางสาวเพ็ญศรี สุธีรพันธ์**  
ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน /  
กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

**นายสุนทร เด่นธรรม**  
กรรมการ

**ดร. จุฬารัตน์ นำชัยศิริ**  
ประธานกรรมการตรวจสอบ /  
กรรมการอิสระ

**ดร. ธนัย ชรินทร์สาร**  
กรรมการตรวจสอบ /  
กรรมการอิสระ

**นายวิวัฒน์ พงศธร**  
ประธานกรรมการ /  
กรรมการอิสระ

**นายศิริส สมบัติศิริ**  
กรรมการ

**นายทรงยศ คันธมานนท์**  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร /  
ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง /  
กรรมการ

**นางจณิสรา คันธมานนท์**  
กรรมการ

**นายบุรินทร์ เกล็ดมณี**  
รองกรรมการผู้จัดการบริหาร /  
กรรมการบริหารความเสี่ยง /  
กรรมการ



## คณะผู้บริหาร



นายภราดร สุจริตอภิรักษ์  
Vice President

นายบุรินทร์ เกลิ์ตมณี  
Executive Vice President

นายทรงยศ คັນมานนท์  
Chief Executive Officer

นางภัทริรา จุรากรณ์  
Senior Vice President

นางสาวอนัญญา แสงรัตน์เดช  
Senior Vice President

# ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

# 1. โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัท

## 1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “READY”) จัดตั้งขึ้น เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2543 ภายใต้ชื่อ บริษัท แกรนด์ แพลนเน็ต เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (ชื่อเดิมของบริษัท) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท โดยคุณ ทรงยศ คันธมานนท์ ซึ่งจบการศึกษาด้านวิศวกรรมศาสตรสาขาคอมพิวเตอร์ (Computer Engineering) มีประสบการณ์ทำงาน ใน ตำแหน่งผู้อำนวยการด้านระบบปฏิบัติการและระบบสื่อสารข้อมูลทำหน้าที่บริหารจัดการระบบไอทีให้กับกลุ่มบริษัทค้าปลีกขนาดใหญ่ และคุณฉณิศรา คันธมานนท์ ซึ่งจบการศึกษาด้านวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ (Computer Science) มีประสบการณ์ทำงานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) และระบบซอฟต์แวร์ธนาคาร (Banking Software)

ในปี 2543 คุณทรงยศ คันธมานนท์ ได้เล็งเห็นว่าอินเทอร์เน็ตจะเข้ามามีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อการทำธุรกิจต่างๆ ในอนาคต ในช่วงเวลานั้นการมีเว็บไซต์และเทคโนโลยีด้านการตลาดดิจิทัล ยังเป็นสิ่งที่ขาดแคลนในประเทศไทย จึงได้คิดค้นและพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับสร้างเว็บไซต์แบบสำเร็จรูปที่ให้บริการผ่านออนไลน์ในรูปแบบซอฟต์แวร์แบบเช่าใช้ หรือที่เรียกว่า Software as a Service (SaaS) โดยลูกค้าไม่ต้องติดตั้งโปรแกรมบนเครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเอง ถือเป็นแพลตฟอร์มสำหรับสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปแห่งแรกในประเทศไทย ซึ่งบริษัทเป็นผู้ตั้งชื่อคำว่า “เว็บไซต์สำเร็จรูป” และกลายเป็นชื่อที่ติดปากในวงการการตลาดดิจิทัลจนถึงปัจจุบัน

คุณทรงยศ คันธมานนท์ เป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ อีคอมเมิร์ซ และการตลาดดิจิทัล และเป็นวิทยากรที่ให้ความรู้ด้านการตลาดดิจิทัลให้องค์กรเอกชน สถาบันการศึกษา และหน่วยงานรัฐต่างๆ มากมาย เช่น กรมพัฒนาธุรกิจการค้า การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เป็นต้น รวมถึงเคยเป็นกรรมการสมาคมผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย (Thai e-Commerce Association) ซึ่งเป็นองค์กรที่ส่งเสริมผู้ประกอบการไทยให้ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce)

ตั้งแต่ปี 2543 จนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ มีพัฒนาการทางธุรกิจที่สำคัญ แบ่งออกได้เป็น 3 ระยะ (Phase) ดังนี้

## ระยะที่ 1 (ปี 2543 - 2550)

# Pioneer

### ผู้บุกเบิกธุรกิจแพลตฟอร์มสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปแห่งแรกในประเทศไทย

บริษัท เป็นผู้พัฒนาแพลตฟอร์มสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูป สำหรับธุรกิจและบุคคลทั่วไปที่ต้องการมีเว็บไซต์ของตนเอง แต่ไม่มีความรู้และความเชี่ยวชาญทางเทคนิคในการสร้างเว็บไซต์ โดยเพียงผู้ใช้งานเลือกรูปแบบหน้าเว็บไซต์ที่บริษัท ออกแบบไว้ ที่เรียกว่า เทมเพลต (Template) และนำข้อความ รูปภาพ วีดีโอ หรือ ข้อมูลอื่น ๆ ที่ต้องการใส่ลงบนเทมเพลต ที่เลือก ผู้ใช้งานก็จะสามารถสร้างเว็บไซต์ได้โดยง่ายในเวลารวดเร็ว

หลังจากผู้ใช้งานได้สร้างเว็บไซต์แล้ว ผู้ใช้งานยังสามารถเข้าไปจัดการแก้ไขและเพิ่มเนื้อหาข้อมูลต่าง ๆ ได้ตลอดเวลา บริษัท มีการออกแบบเทมเพลตในลักษณะต่างๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์ เช่น เว็บไซต์ที่เน้นการแสดงความเชื่อใจ สำหรับการให้ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ เว็บไซต์สำหรับแสดงรูปภาพและวีดีโอ เพื่อใช้ในการแสดงลักษณะของสินค้าให้เห็นภาพชัดเจนมากขึ้น และเว็บไซต์ร้านค้าออนไลน์ ที่ผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์สามารถ ดูรายละเอียดสินค้า ค้นหาข้อมูลและสั่งซื้อสินค้าพร้อมชำระเงินได้ครบทุกขั้นตอน แพลตฟอร์มสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูป มีจุดเด่นที่เหนือกว่าการสร้างเว็บไซต์โดยการเขียนโปรแกรมเว็บไซต์ขึ้นมาใหม่ทั้งหมดหลายประการ กล่าวคือ

1. ระยะเวลาที่ใช้สั้นกว่าการออกแบบและเขียนโปรแกรมเว็บไซต์ขึ้นมาใหม่ทั้งหมด เพราะต้องเริ่มออกแบบ และพัฒนาเว็บไซต์แต่ละหน้าขึ้นมาใหม่ตั้งแต่ต้น โดยใช้ภาษาคอมพิวเตอร์ต่าง ๆ ที่มีความซับซ้อนใช้เวลามาก และมีความผิดพลาดง่าย รวมถึงโดยปกติจะดำเนินการโดยผู้เชี่ยวชาญเช่นนักออกแบบเว็บหรือโปรแกรมเมอร์
2. ค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการจ้างผู้พัฒนาเว็บไซต์ให้ดำเนินการ เนื่องจากเทมเพลตที่บริษัท ออกแบบและพัฒนาขึ้นครั้งหนึ่ง สามารถใช้งานได้หลากหลายเว็บไซต์ บริษัท จึงมีต้นทุนที่เกิดจากการออกแบบและพัฒนาเฉลี่ยต่อเว็บไซต์ไม่มาก ค่าบริการสำหรับการใช้งานแพลตฟอร์มที่เรียกเก็บจากผู้ประกอบการจึงไม่สูงมาก ในขณะที่ผู้พัฒนาเว็บไซต์ จะออกแบบ และพัฒนาเว็บไซต์ขึ้นมาใหม่สำหรับลูกค้าแต่ละราย ทำให้ค่าบริการจากผู้พัฒนาเว็บไซต์จึงสูงกว่า
3. รูปแบบการใช้งานเหมาะสมสำหรับการทำการตลาดดิจิทัล เพราะบริษัท ออกแบบและพัฒนาเทมเพลตขึ้นมาโดยเน้น การใช้งานด้านการตลาดดิจิทัลเป็นหลัก เทมเพลตที่ใช้งานส่วนใหญ่ผ่านการปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ สอดคล้องกับการทำการตลาดดิจิทัลที่เปลี่ยนแปลงไป รองรับการแสดงผลหน้าเว็บไซต์ผ่านอุปกรณ์ประเภทต่าง ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop Computer) โทรศัพท์มือถือ (Mobile phone) และ แท็บเล็ต (Tablet) ได้อย่างเหมาะสม
4. การปรับปรุงและแก้ไขข้อมูล สามารถทำได้ง่ายและสะดวกกว่าการจ้างผู้พัฒนาเว็บไซต์ เนื่องจากในกรณีที่ผู้ประกอบการ จ้างผู้พัฒนาเว็บไซต์ให้ดำเนินการ ผู้พัฒนาเว็บไซต์อาจเป็นเพียงคนเดียวที่เข้าใจโครงสร้างเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ ส่งผลให้ในอนาคตหากผู้ประกอบการต้องการแก้ไขเว็บไซต์ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องติดต่อผู้พัฒนาเว็บไซต์รายเดิม ให้เป็นผู้ปรับปรุงและแก้ไขเว็บไซต์ ในกรณีที่ไม่สามารถติดต่อผู้พัฒนาเว็บไซต์รายเดิมได้ ผู้ประกอบการอาจต้องจ้าง ผู้พัฒนาเว็บไซต์รายใหม่มาสร้างเว็บไซต์ขึ้นมาใหม่ทั้งหมด ในขณะที่การใช้งานแพลตฟอร์มเว็บไซต์สำเร็จรูป ผู้ประกอบการ สามารถปรับปรุงและแก้ไขข้อมูลได้ด้วยตนเอง กรณีมีคำถามหรือติดปัญหาการใช้งาน บริษัท มีทีมงานเจ้าหน้าที่ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Support) ทำหน้าที่ให้บริการตอบคำถามและช่วยแก้ปัญหาตลอดการใช้บริการ



บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจแพลตฟอร์มเว็บไซต์สำเร็จรูปนี้มาอย่างต่อเนื่องและได้ทำการพัฒนาให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดีตลอดมา จวบจนปัจจุบัน แพลตฟอร์มเว็บไซต์สำเร็จรูปได้เปลี่ยนชื่อเรียกเป็น R-Web และ R-Shop ซึ่งได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของ แพลตฟอร์มที่ชื่อว่า “Readyplanet All-in-One Platform” ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มการขายและการตลาดแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ในปัจจุบัน ซึ่งจะได้กล่าวถึงในลำดับต่อไป

ในช่วงปี 2550 บริษัทฯ มีลูกค้าเพิ่มขึ้นจนเป็นหลักหลายพันราย และลูกค้าเริ่มมีความต้องการที่หลากหลายขึ้น ซึ่งหนึ่งในนั้นคือการโฆษณาและประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ของตนเองให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เช่น เว็บไซต์ค้นหาข้อมูล (Search Engine) บริษัทฯ จึงมีแผนขยายธุรกิจให้ครอบคลุมกับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น คุณทรงยศ คันธมานนท์ จึงได้ชวนเพื่อนสมัยเรียนมัธยม คือ คุณบุรินทร์ เกล็ดมณี ซึ่งจบการศึกษาด้านวิศวกรรมศาสตรสาขาสหวิทยาการ (Industrial Engineering) และปริญญาโทด้านการบริหารธุรกิจ (MBA) ที่ขณะนั้นทำงานเป็นผู้บริหารในบริษัทค้าปลีกร้านสะดวกซื้อที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่ง มาร่วมลงทุนเป็นหุ้นส่วน และบริหารงานด้วยกันเพื่อพัฒนาและขยายธุรกิจเรดดีแพลนเน็ต (Readyplanet) ให้เติบโตต่อไป

## ระยะที่ 2 (ปี 2551 - 2561)

# Partnership

### ขยายธุรกิจเว็บไซต์สำเร็จรูปพร้อมเป็นพันธมิตรกับแพลตฟอร์มการตลาดดิจิทัลจากต่างประเทศ

ในช่วงระยะเวลานี้ การตลาดดิจิทัลในประเทศไทยได้พัฒนาขึ้นเป็นอย่างมาก จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตยังคงเติบโตในอัตราที่สูง รวมถึงการใช้ Smart phone ก็ได้รับความนิยมมากขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกลายเป็นส่วนสำคัญของชีวิตประจำวัน มีการเข้ามาของแพลตฟอร์มออนไลน์จากต่างประเทศมากมาย สู่ประเทศไทย เช่น Google, YouTube, Facebook, Instagram, LINE รวมถึงการเข้ามาของ TikTok ในช่วงท้ายของระยะนี้

นอกจากนั้น ยังมีการเข้ามาของแพลตฟอร์มต่างประเทศที่ให้บริการออนไลน์ในด้านต่าง ๆ อีกหลายราย เช่น PayPal แพลตฟอร์มชำระเงินออนไลน์, Alibaba แพลตฟอร์ม B2B E-marketplace จากประเทศจีน, Baidu Search Engine จากประเทศจีน, Shopee แพลตฟอร์ม B2C E-marketplace

ในช่วงนี้ บริษัทฯ พบว่า มีความต้องการจากผู้ประกอบการไทยที่ต้องการให้บริการให้บริษัทฯ ให้บริการการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) บนแพลตฟอร์มต่างประเทศข้างต้น เช่น การบริหารจัดการโฆษณาในแต่ละแพลตฟอร์ม (Online Advertising) ดังนั้นบริษัทฯ จึงเริ่มให้บริการ การบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถที่จะโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของตนเองไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ใช้งานออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายและขยายฐานลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ด้วยความเชี่ยวชาญ จนมีลูกค้าจำนวนมาก บริษัทฯ จึงได้รับการติดต่อจากบริษัทแพลตฟอร์มต่างประเทศต่าง ๆ ข้างต้น ให้เป็นตัวแทนอย่างเป็นทางการ ในการให้บริการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มต่างประเทศดังกล่าว โดยบริษัทฯ เป็นบริษัทแรกในประเทศไทย ที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท Google Asia Pacific Pte. Ltd. ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณาที่เรียกว่า Google Premier Partner สำหรับการบริการจัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์มการค้นหาข้อมูลของ Google และบนเครือข่ายเว็บไซต์พันธมิตรของ Google

นอกจากนี้ บริษัท ยังได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท Facebook Ireland Ltd. (ภายหลังเปลี่ยนเป็น บริษัท Meta Platforms Ireland Ltd.) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณาที่เรียกว่า Meta Business Partner สำหรับการบริหารจัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์มเครือข่ายสังคมออนไลน์ของเมต้า ซึ่งได้แก่ เฟซบุ๊ก (Facebook) และ อิน스타그램 (Instagram) เนื่องจากบริษัท มีความเชี่ยวชาญที่สามารถช่วยลูกค้าบริหารจัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์มของเฟซบุ๊ก และอินstagramได้ดี และในเวลาต่อมาบริษัท ก็ได้เป็น Partner กับบริษัทแพลตฟอร์มระดับโลกอื่น ๆ อีกหลายรายซึ่งประกอบด้วย Baidu (Hong Kong) Limited, Alibaba.com Singapore E-Commerce Private Limited , PayPal Private Limited และ LINE Company (Thailand) Limited.

ในช่วงเวลานี้ยังเป็นช่วงเวลาที่เว็บไซต์ตลาดขายสินค้าออนไลน์ (E-marketplace) รายใหญ่เข้ามาในประเทศไทย ได้แก่ Lazada และ Shopee โดยมีผู้บริโภคเข้าไปซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากและเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว บริษัท พบว่ามีความต้องการจากผู้ประกอบการไทยที่ต้องการให้บริษัท ให้บริการการตลาดดิจิทัลบนแพลตฟอร์ม E-marketplace ด้วย บริษัท จึงเลือกที่จะให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ให้กับร้านค้าที่อยู่บนแพลตฟอร์ม E-marketplace ดังกล่าว โดยบริษัท ได้เป็น Shopee Agency Partner ของบริษัทช้อปปี้ประเทศไทย (Shopee Thailand)

ตลอดช่วงเวลาในระยะที่ 2 นี้ บริษัท มีการขยายทีมงานผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัลเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก และได้สะสมความรู้และประสบการณ์มากมายในการสนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้ประสบความสำเร็จในการทำการตลาดดิจิทัล

อย่างไรก็ตาม หลังจากที่บริษัท ได้ดำเนินธุรกิจในรูปแบบ Partnership กับแพลตฟอร์มต่างประเทศมาเป็นเวลาหลายปี บริษัท พบว่าการเป็น Partnership แม้จะช่วยสร้างรายได้ให้กับบริษัท ได้ แต่ก็เป็นส่วนที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับยอดขายที่ต้องจ่ายค่าบริการแพลตฟอร์มของ Partner นั้นๆ โดยทั่วไปค่าส่วนแบ่งจากการขายบริการแพลตฟอร์มต่างประเทศนั้นได้ส่วนแบ่งประมาณ 10-20% เป็นต้น นอกจากนั้นการเป็น Partnership ยังมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายต่างๆ ของ Partner ที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจในอนาคต บริษัท จึงได้ทำการพิจารณาและประเมินอย่างรอบคอบแล้วตัดสินใจปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ลดความสำคัญกับการขายแพลตฟอร์มของ Partners ให้น้อยลง โดยทำการลดจำนวนการเป็น Partner กับแพลตฟอร์มต่างประเทศต่างๆ คงเหลือไว้แต่เฉพาะแพลตฟอร์มต่างประเทศบางรายที่มีความสำคัญเชิงกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัท ในระยะยาว และบริษัท หันมาให้ความสำคัญกับการพัฒนาและขยายธุรกิจแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลที่เป็นของตัวเอง โดยพัฒนามาเป็นแพลตฟอร์มการขายและการตลาดแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) จนเข้าสู่ระยะที่ 3

## ระยะที่ 3 (ปี 2562 - ปัจจุบัน)

# All-in-One

### มุ่งพัฒนา “Readyplanet All-in-One Platform” เพื่อเป็นแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลระดับโลกภายใต้ค่าใช้จ่ายที่คุ้มค่า

จากการที่บริษัท ให้บริการแพลตฟอร์มสร้างเว็บไซต์และให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลกับธุรกิจต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัท ค้นพบว่า ในการทำธุรกิจ การทำการตลาดที่มุ่งเน้นแต่การหาผู้สนใจใหม่ (Leads) และลูกค้าใหม่ (New Customers) เพียงอย่างเดียว ไม่เพียงพอที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างมั่นคง เพราะการแข่งขันที่นับวันจะสูงขึ้น ทำให้การใช้โฆษณาเพื่อหาผู้สนใจใหม่และลูกค้าใหม่ มีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรให้ความสำคัญในการจัดเก็บและบริหารข้อมูลผู้สนใจและลูกค้า เพื่อใช้ประโยชน์ในการขายทั้งจากลูกค้าใหม่และการซื้อซ้ำจากลูกค้าเก่า เพราะต้นทุนการตลาดที่ใช้กับลูกค้าเก่านั้นต่ำกว่าการหาลูกค้าใหม่มาก นอกจากนี้การมีข้อมูลลูกค้าในเชิงลึกจะทำให้การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายด้วยการตลาดดิจิทัลมีความแม่นยำมากยิ่งขึ้น

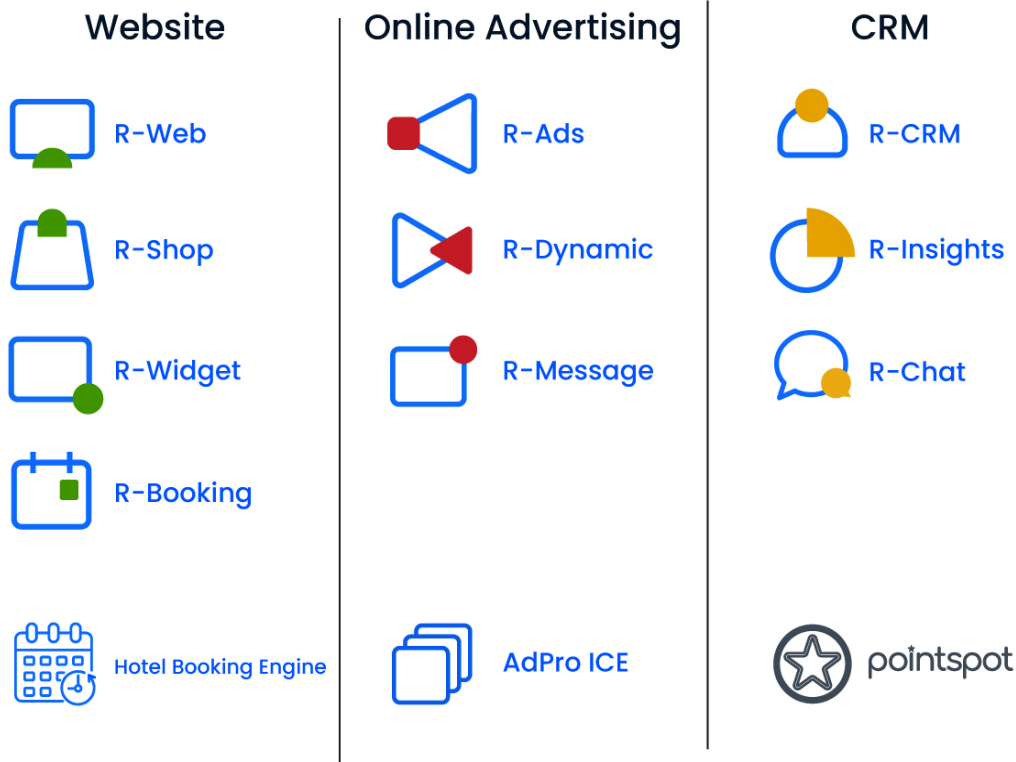
ด้วยเหตุผลข้างต้น บริษัท จึงได้พัฒนามาเป็นแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ชื่อว่า “Readyplanet All-in-One Platform” ที่ประกอบไปด้วยโปรแกรมต่าง ๆ ที่พัฒนาสำหรับงานด้านการขายและการตลาดดิจิทัลซึ่งครอบคลุม 3 ด้าน คือ

- 1.การสร้างและบริหารจัดการเว็บไซต์ (Website)
- 2.การทำโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising)
- 3.การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM)

บริษัท ออกแบบให้โปรแกรมแต่ละด้านทำงานเชื่อมโยงข้อมูลถึงกัน เพื่อให้ผู้ประกอบการใช้งานได้ครอบคลุม “ขั้นตอนการทำการตลาดดิจิทัล” (Digital Marketing Funnel) ซึ่งเป็นกระบวนการในการเข้าถึง “ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย” (Target Customers) ให้เปลี่ยนมาเป็น “ผู้สนใจหรือลูกค้า” (Leads and Customers) และเปลี่ยนมาเป็น “ลูกค้าประจำ” (Loyal Customers) ของธุรกิจที่ดีที่สุด

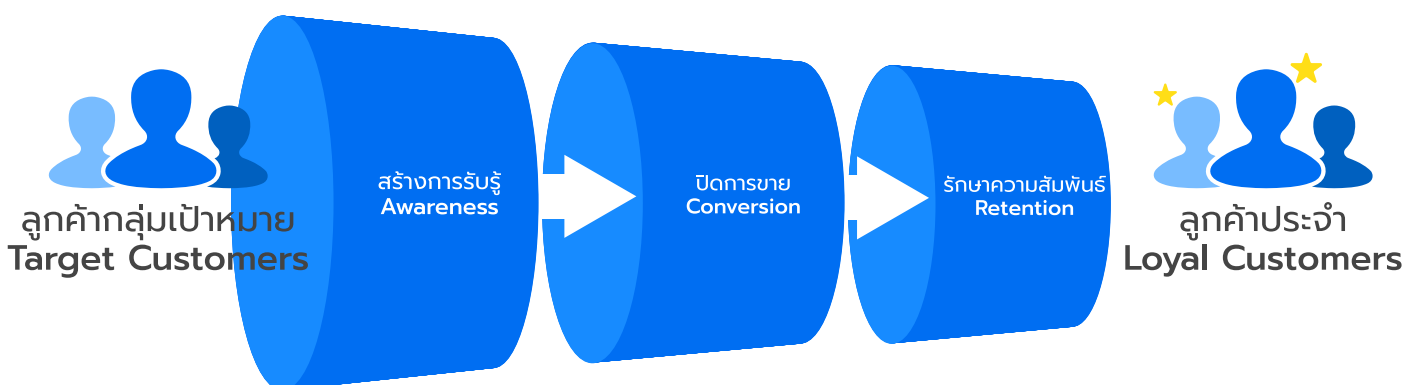
แพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ถูกออกแบบมาให้เป็นแพลตฟอร์มแบบหลายผู้ใช้งาน (Multiple users) แตกต่างจากแพลตฟอร์มสร้างเว็บไซต์เดิมที่ใช้งานได้เพียง 1 ผู้ใช้ต่อธุรกิจ ซึ่งแพลตฟอร์มใหม่นี้ ธุรกิจที่ใช้บริการสามารถซื้อบริการได้หลายผู้ใช้ (Users) เช่น บริษัทแห่งหนึ่งมีพนักงานฝ่ายการตลาด 3 คน และพนักงานขาย 20 คน ก็จะทำการซื้อบริการ 23 ผู้ใช้ (Users) เพื่อนำไปใช้ในการจัดทำเว็บไซต์และทำการตลาดดิจิทัล รวมทั้งให้พนักงานขายใช้นำเสนอและติดตามลูกค้า ด้วยระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

ด้วยขีดความสามารถของแพลตฟอร์มใหม่นี้ดังกล่าวกว่าข้างต้น บริษัท จึงมุ่งเน้นการทำตลาดแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” เข้าสู่กลุ่มเป้าหมายที่เป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ขึ้นและมีจำนวนผู้ใช้งานจำนวนมาก ซึ่งประกอบไปด้วยธุรกิจไทยขนาดกลางถึงใหญ่ที่มีสินค้าหรือบริการที่ชัดเจนแล้ว มีการดำเนินธุรกิจมาแล้วอย่างมั่นคงในระดับหนึ่ง (Established businesses) และมีความต้องการที่จะขยายธุรกิจโดยใช้เทคโนโลยีอย่างจริงจัง



ภาพแสดงแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว  
ที่ชื่อว่า “Readyplanet All-in-One Platform”

แพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลของบริษัท สามารถช่วยธุรกิจให้ทำการตลาดดิจิทัลได้ในทุกขั้นตอน ซึ่งอธิบายได้ดังนี้



ภาพขั้นตอนการทำการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing Funnel)

### 1. การสร้างการรับรู้ถึงสินค้าและบริการ (Awareness)

ขั้นตอนการทำการตลาดดิจิทัลจะเริ่มต้นตั้งแต่การทำให้ลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งอาจเป็นบุคคลที่กำลังค้นหาสินค้าและบริการ หรือผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตทั่วไป “รับรู้” ถึงความมีตัวตนของผู้ประกอบการ และ/หรือ สินค้าและบริการของผู้ประกอบการ รวมถึงกระตุ้นให้ลูกค้าเป้าหมายสนใจ และต้องการซื้อสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ

### 2. การเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายมาเป็นลูกค้า (Conversion)

หลังจากที่ผู้ประกอบการสามารถทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายรู้จักและต้องการซื้อสินค้าแล้ว จากนั้นผู้ประกอบการ จำเป็นต้องทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รับข้อมูลที่ต้องการอย่างเหมาะสมและทันต่อเวลา เช่น การให้ข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ หรือ เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย “ตัดสินใจ” ซื้อสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ ลูกค้าเป้าหมายก็จะเปลี่ยนมาเป็น “ลูกค้า” ของผู้ประกอบการ

### 3. การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า (Retention)

ภายหลังการจำหน่ายสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ผู้ประกอบการควร “รักษาความสัมพันธ์” กับลูกค้า ผ่านการให้ข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการที่ลูกค้าได้ซื้อจากผู้ประกอบการ หรือ การแจ้งข่าวสารสินค้าและบริการใหม่ ๆ ที่คาดว่าจะลูกค้าอาจมีความสนใจ เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการของผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าก็จะเปลี่ยนมาเป็น “ลูกค้าประจำ” (Loyal Customers) ของผู้ประกอบการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มองเห็นโอกาสที่จะให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลที่ออกแบบมาเพื่อธุรกิจ บางกลุ่มเป็นการเฉพาะ เช่น กลุ่มธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ท ที่ปัจจุบันผู้บริโภคเปลี่ยนมานิยมการจองห้องพักผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก แต่การจองส่วนใหญ่เป็นการจองผ่าน Online Travel Agency (OTA) เว็บไซต์ในลักษณะตลาดออนไลน์ ที่รวมโรงแรมต่างๆ ไว้ด้วยกัน ที่ผู้ประกอบการโรงแรมต้องเสียค่าคอมมิชชั่นในอัตราที่สูง คือ ประมาณ 15%-30% ของราคาห้องพัก

บริษัทฯ จึงได้พัฒนาแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking Platform) เพื่อเพิ่มทางเลือก ในการจองห้องพักออนไลน์ผ่านหน้าเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของโรงแรม และช่วยลดค่าคอมมิชชั่นที่ต้องจ่ายให้กับ OTA รวมถึงเพิ่มประสบการณ์ที่ดีขึ้นให้กับลูกค้าผ่านการจองบนเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของโรงแรม ทำให้ผู้ประกอบการโรงแรม ประหยัดค่าใช้จ่ายและได้ผลกำไรเพิ่มขึ้น

ในช่วงปี 2563 เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (“COVID-19”) ซึ่งส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจต่าง ๆ ทั่วโลก รวมทั้งในประเทศไทย บริษัทฯ ก็ได้รับผลกระทบทางธุรกิจทั้งในด้านรายได้และผลกำไร เนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ ต่างก็ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก ทั้งกลุ่มลูกค้า ที่ใช้งานเว็บไซต์และด้านการทำโฆษณาออนไลน์ในภาคธุรกิจต่างๆ เช่น กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจทัวร์ ธุรกิจบริการ คลินิกความงาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจโรงแรมที่ใช้บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรงซึ่งได้รับผลกระทบอย่างมาก ทำให้บริษัทฯ มีผลการดำเนินการขาดทุนในปี 2563

อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์การเปิดให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) เพื่อเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้น ที่บริษัทฯ เริ่มมาตั้งแต่ปี 2562 รวมทั้ง การปรับองค์กรในด้านต่างๆ เพื่อรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้ในปี 2564 แม้ว่าบริษัทฯ ยังคงได้รับผลกระทบจากการระบาดของ COVID-19 อีกหลายระลอก แต่บริษัทฯ ก็สามารถกลับมาทำกำไรได้อีกครั้ง และมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นเป็นลำดับ พร้อมทั้งจะเติบโตต่อไปตามเป้าหมายของบริษัทฯ

## 1.1.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมองค์กร และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

### วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นบริษัทผู้นำด้านเทคโนโลยีการขายและการตลาดดิจิทัลในประเทศไทย”

### พันธกิจ (Mission)

“สนับสนุนธุรกิจไทยให้เติบโตด้วยแพลตฟอร์มการขายและการตลาดระดับโลกภายใต้ค่าใช้จ่ายที่คุ้มค่า”

### ค่านิยมองค์กร (Core Values)

#### Do White-hat วิถีแบบหมวกขาว

ดำเนินธุรกิจโดยยึดหลักความถูกต้อง  
ซื่อสัตย์ และมีธรรมาภิบาล

#### Share and Care แบ่งปันและใส่ใจ

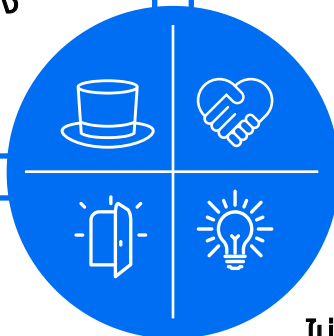
มีจิตสำนึกของการทำงานเป็นทีม  
ช่วยเหลือ แบ่งปันและใส่ใจกับลูกค้า  
เพื่อนร่วมงาน คู่ค้าและสังคม

#### Embrace Change เปิดรับความเปลี่ยนแปลง

ตระหนักถึงธรรมชาติของ  
ความเปลี่ยนแปลงว่าเกิดขึ้นได้อยู่เสมอ และ  
มองเห็นความเปลี่ยนแปลงเป็นโอกาสที่จะ  
กล้าลองทำในสิ่งใหม่ ๆ

#### Improve and Innovate พัฒนาและสร้างสรรค์

ไม่หยุดที่จะพัฒนาและสร้างสรรค์สิ่งต่างๆ  
ให้ดีขึ้น





## เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

พัฒนาแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจไทยได้ใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างความเติบโตทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขาย การขยายฐานลูกค้า และการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. พัฒนาแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ให้เป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งของธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ในประเทศไทยที่ต้องการประสิทธิภาพด้านการขายและการตลาด ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลหลัก 3 ด้าน คือ
  1. การตลาดแบบเฉพาะบุคคล (Personalized Marketing) 2. การตลาดแบบอัตโนมัติ (Marketing Automation) และ 3. การวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics)
2. ขยายตลาดบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ให้เป็นผู้นำด้านการตลาดดิจิทัลแบบเน้นประสิทธิภาพ (Performance-based Digital Marketing) ในประเทศไทย
- 3 ขยายตลาดบริการระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าสำหรับงานขาย (CRM for Sales) ให้เป็นผู้นำในประเทศไทย ผ่านการให้บริการแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ขยายตลาดบริการ แพลตฟอร์มระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล “Pointspot” ให้เป็นผู้นำด้าน Loyalty Platform ในประเทศไทย
4. ขยายตลาดแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking Platform) ให้เป็นผู้นำด้านระบบจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) ในประเทศไทย

## 1.1.3 ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

### 1. แพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)

บริษัทฯ พัฒนาแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ขึ้น โดยออกแบบให้โปรแกรมต่าง ๆ ทำงานเชื่อมโยงกันแบบเป็นหนึ่งเดียว โดยแต่ละโปรแกรมทำหน้าที่เป็นเครื่องมือให้ผู้ประกอบการนำไปใช้สนับสนุนในงานด้านการขายและการตลาด แพลตฟอร์มของบริษัทฯ ดังกล่าวประกอบไปด้วยโปรแกรมด้านเว็บไซต์ ด้านการทำโฆษณาออนไลน์ และระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า โดยลูกค้าสามารถใช้งานได้ง่ายและสะดวก โดยไม่ต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการหลายแห่ง รวมทั้งข้อมูลต่าง ๆ ถูกจัดเก็บอยู่บนระบบคลาวด์แบบเชื่อมโยงถึงกัน ทำให้ไม่ต้องนำเข้าและส่งออกข้อมูลในแต่ละขั้นตอน ซึ่งยุ่งยากและเสี่ยงต่อการรั่วไหลของข้อมูล ยกตัวอย่างเช่น ผู้ใช้ออนไลน์ค้นหาข้อมูลบน Google แล้วพบโฆษณาของธุรกิจ ก. ในหน้าผลของการค้นหา หลังจากนั้นก็คลิกไปยังเว็บไซต์ของธุรกิจ ก. ที่สร้างด้วยแพลตฟอร์มของบริษัทฯ เมื่อผู้ใช้ออนไลน์รายนั้นสนใจในสินค้า จึงได้ทำการแชทหรือกรอกแบบฟอร์มเพื่อสอบถามข้อมูลสินค้า ข้อมูลของผู้สนใจดังกล่าวจะถูกบันทึกในฐานข้อมูลและส่งต่อไปยังระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าโดยอัตโนมัติ ทำให้เจ้าหน้าที่ของธุรกิจ ก. สามารถนำข้อมูลการติดต่อไปใช้ในการให้บริการลูกค้าได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว แพลตฟอร์มแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Platform) จะช่วยให้การทำการตลาดดิจิทัล ทำได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความปลอดภัยด้านข้อมูลมากยิ่งขึ้น

### 2. ประสบการณ์ในการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลมายาวนาน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลมาเป็นเวลากว่า 22 ปี มีบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบสารสนเทศและด้านการตลาดดิจิทัล บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการให้บริการอย่างมีคุณภาพ มีการสำรวจและรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์มาอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ให้บุคลากรในรูปแบบต่าง ๆ มาโดยตลอด นอกจากนี้ ผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯ ได้มีโอกาสเป็นวิทยากรบรรยายให้ความรู้ให้กับหน่วยงานต่าง ๆ มากมายทั้งภาครัฐและเอกชน ทำให้มีโอกาสแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้และสถิติแนวโน้มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีด้านดิจิทัลกับองค์กรต่าง ๆ

ช่วยให้บริษัท สามารถติดตามความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและความเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสมและทันเหตุการณ์ ทำให้มองเห็นปัญหาของผู้ประกอบการและเป็นโอกาสในการพัฒนาบริการให้ตอบโจทย์ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการ

### 3. พัฒนาแพลตฟอร์มด้านการขายและการตลาดดิจิทัลด้วยตนเอง

ตลอดช่วงระยะเวลาการให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัลที่ผ่านมา บริษัท เน้นการให้บริการโดยใช้แพลตฟอร์มที่บริษัท เป็นผู้ออกแบบและพัฒนาขึ้นเอง เนื่องจากบริษัท ได้เห็นถึงปัญหาและความต้องการของผู้ประกอบการในประเทศที่ดำเนินธุรกิจที่หลากหลายและมีขนาดธุรกิจที่แตกต่างกันไป ทำให้แพลตฟอร์มหรือซอฟต์แวร์ด้านการตลาดดิจิทัลของผู้พัฒนาจากต่างประเทศอาจไม่สอดคล้องกับการใช้งานของผู้ประกอบการในประเทศ เช่น ไม่รองรับภาษาไทยหรือรองรับเพียงบางส่วน การให้บริการหลังการขาย และมีอัตราค่าบริการที่สูงเกินกว่าที่ผู้ประกอบการจะสามารถใช้งานได้ เป็นต้น

ทั้งนี้ การที่บริษัท ออกแบบและพัฒนาแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลด้วยตนเอง ทำให้บริษัท สามารถปรับปรุงแก้ไข และเพิ่มความสามารถในการทำงาน (Feature) ของแพลตฟอร์มของบริษัท ได้เอง แตกต่างจากการใช้แพลตฟอร์มหรือซอฟต์แวร์จากผู้พัฒนาจากต่างประเทศ ที่ต้องรอให้เจ้าของแพลตฟอร์มต่างประเทศพิจารณาเลือก ฟีเจอร์ (Feature) นั้น ๆ มาพัฒนา ซึ่งอาจใช้ระยะเวลาดำเนินการนานหรืออาจไม่ได้รับการปรับปรุงหากผู้พัฒนาต่างประเทศพิจารณาแล้วมีความเห็นว่ายังไม่จำเป็นต้องแก้ไขกับลูกค้าในประเทศไทย นอกจากนี้ การที่บริษัท ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลของตนเอง ทำให้บริษัท ไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงแพลตฟอร์มหรือซอฟต์แวร์ของผู้พัฒนาจากต่างประเทศ ที่อาจยกเลิกสิทธิ์ในการเป็นผู้แทนจำหน่าย หรือมีการจัดตั้งบริษัทจากเจ้าของแพลตฟอร์มเพื่อดำเนินธุรกิจการจำหน่ายแพลตฟอร์มหรือซอฟต์แวร์ด้วยตนเอง

นอกจากนี้ การที่บริษัท มีทีมพัฒนาแพลตฟอร์ม ซึ่งประกอบไปด้วยทีมนักออกแบบ (Designers) ทีมโปรแกรมเมอร์ (Programmers) และทีมวิศวกรด้านไอที (IT Engineers) สำหรับการพัฒนาแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัล บริษัท จึงได้มีการพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อใช้ในการบริหารจัดการภายในบริษัท โดยแพลตฟอร์มดังกล่าวได้ใช้งานจริงและมีการปรับปรุงการทำงานให้เหมาะสมสำหรับการใช้งานในธุรกิจ สำหรับแพลตฟอร์มที่ใช้ในการบริหารจัดการภายในที่บริษัท เห็นว่ามีประสิทธิภาพและผู้ประกอบการทั่วไปน่าจะมีความจำเป็นต้องใช้งาน บริษัท ก็สามารถนำไปให้บริการกับลูกค้า จึงช่วยเพิ่มความสามารถในการให้บริการของบริษัท และเพิ่มรายได้ให้กับบริษัท ได้

### 4. พัฒนาแพลตฟอร์มด้านการขายและการตลาดดิจิทัลด้วยตนเอง

บริษัท ให้ความสำคัญกับการให้บริการที่มีคุณภาพกับลูกค้า โดยเฉพาะบริการหลังการขาย โดยบริษัท กำหนดให้มีเจ้าหน้าที่แผนกลูกค้าสัมพันธ์ให้บริการกับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ประกอบการ (ลูกค้า) ที่เกิดปัญหาหรือมีข้อสงสัยจากการใช้งานผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท สามารถติดต่อสอบถามเพื่อแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ การที่บริษัท สามารถแก้ไขปัญหาหรือตอบข้อสงสัยของผู้ประกอบการได้อย่างรวดเร็ว เกิดจากบริษัท มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานของแพลตฟอร์มที่ให้บริการเป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัท เป็นผู้พัฒนาแพลตฟอร์มดังกล่าวด้วยตนเอง แตกต่างจากการใช้งานแพลตฟอร์ม หรือซอฟต์แวร์ของผู้พัฒนาจากต่างประเทศที่เจ้าหน้าที่คอลเซ็นเตอร์ของตัวแทนจำหน่ายอาจต้องประสานงานกับผู้พัฒนาจากต่างประเทศก่อนจึงจะหาคำตอบให้กับลูกค้าได้ และการที่บริษัท มีเจ้าหน้าที่คอลเซ็นเตอร์ที่เป็นคนไทยคอยให้บริการ ทำให้ผู้ประกอบการที่ส่วนใหญ่มีเจ้าหน้าที่เป็นคนไทยสามารถสื่อสารได้ชัดเจน ทำให้การแก้ไขปัญหาหรือตอบข้อสงสัยทำได้อย่างรวดเร็ว ในขณะที่แพลตฟอร์มหรือซอฟต์แวร์ด้านการตลาดดิจิทัลของผู้พัฒนาจากต่างประเทศบางรายยังไม่มีเจ้าหน้าที่คอลเซ็นเตอร์ที่เป็นคนไทย ทำให้เกิดข้อจำกัดกับผู้ประกอบการบางรายได้

นอกจากนี้ การที่บริษัท มีเจ้าหน้าที่แผนกลูกค้าสัมพันธ์คอยช่วยแก้ไขปัญหาและตอบข้อสงสัยให้กับลูกค้า เจ้าหน้าที่แผนกลูกค้าสัมพันธ์ยังมีส่วนในการรับข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการที่ช่วยให้บริษัท สามารถนำมาปรับปรุง และพัฒนาความสามารถในการทำงาน (Feature) ของแพลตฟอร์มของบริษัท ให้ตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้าได้มากขึ้น

## 5. ผลการดำเนินงานต่อเนื่องและมีฐานะการเงินที่มั่นคง

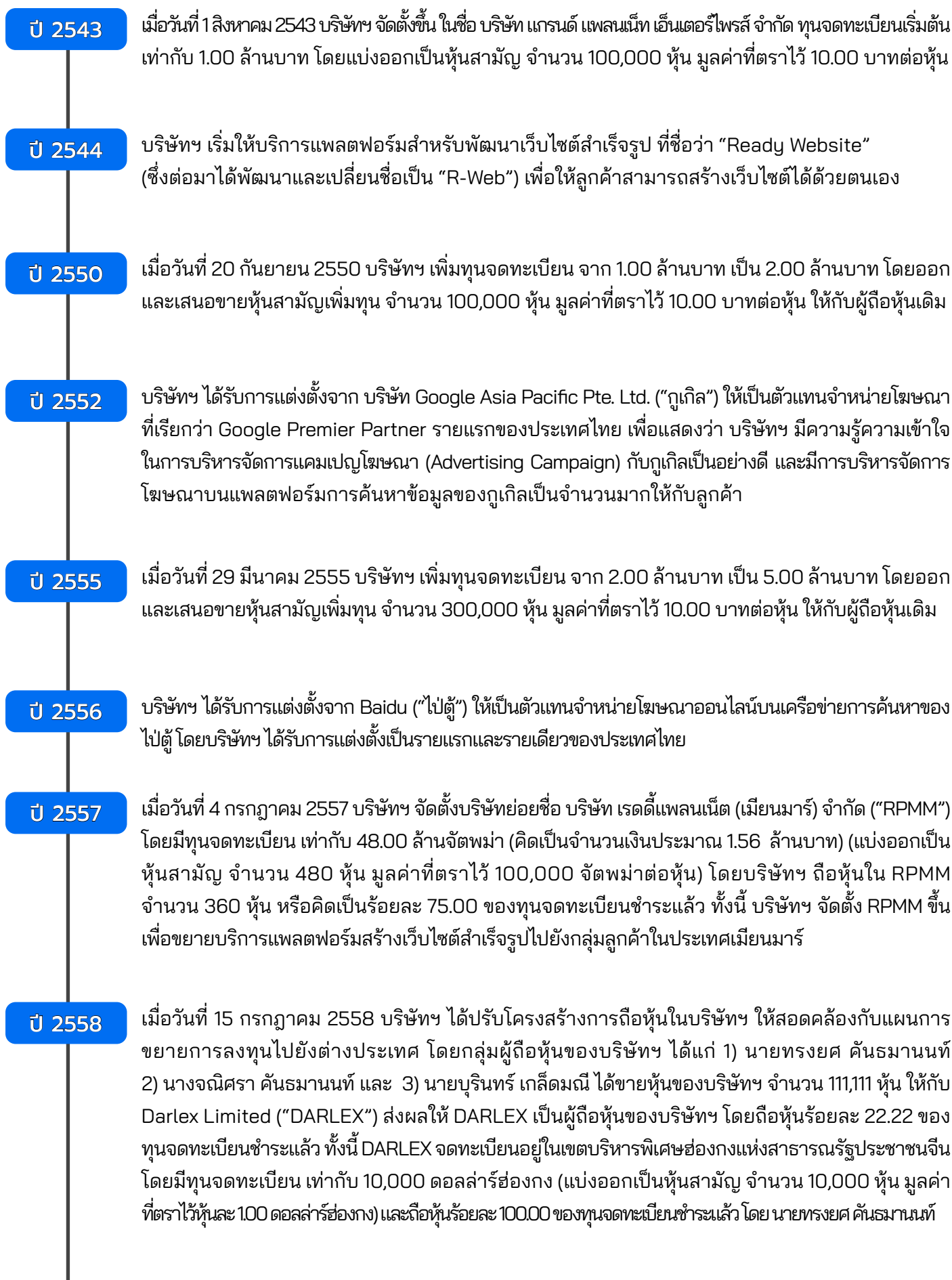
บริษัทฯ มีรายได้มากกว่า 95% เป็นรายได้ลักษณะที่เกิดขึ้นต่อเนื่อง (Recurring Revenue) จากบริการที่เป็นรูปแบบเช่าใช้ ผ่านการสมัครใช้บริการรายเดือนหรือรายปี (Subscription Model) ตามรูปแบบการให้บริการ (Package) ที่เลือกใช้บริการ โดยส่วนใหญ่เป็นรูปแบบการให้บริการที่ลูกค้าต้องชำระค่าบริการล่วงหน้าก่อนการใช้บริการ (Prepaid Service) เมื่อลูกค้าได้ชำระค่าบริการเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จึงจะเริ่มให้บริการหรือให้สิทธิใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ทั้งนี้ จากรูปแบบการให้บริการดังกล่าว บริษัทฯ เริ่มรับรู้รายได้เมื่อได้ให้บริการกับลูกค้าและทยอยรับรู้จนครบกำหนดระยะเวลา ตามรูปแบบการให้บริการที่ลูกค้าเลือกใช้งาน รายได้จากการให้บริการจึงมีลักษณะทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Revenue) จนครบกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกันได้ รวมทั้ง การที่บริษัทฯ ให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลกับลูกค้าเป็นจำนวนมากในหลากหลายอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทฯ ไม่เกิดการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของธุรกิจไม่สูง

นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ กำหนดให้บริการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ต้องชำระค่าบริการล่วงหน้าก่อนการใช้บริการ (Prepaid Service) ในขณะที่ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการให้บริการส่วนใหญ่มีรอบระยะเวลาการชำระหนี้ (Credit Term) ตามที่เจ้าหนี้การค้ากำหนด ทำให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจค่อนข้างมาก บริษัทฯ จึงไม่จำเป็นต้องใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินต่ำ

## 6. ต้นทุนส่วนใหญ่ในการให้บริการเป็นค่าใช้จ่ายคงที่

บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการส่วนหนึ่งเป็นค่าตัดจำหน่ายต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 15.69 ของต้นทุนการให้บริการในปี 2564 และร้อยละ 17.76 ของต้นทุนการให้บริการในปี 2565 โดยค่าตัดจำหน่ายต้นทุนการพัฒนาโปรแกรมเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost) ที่เกิดจากการทยอยรับรู้ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรมเป็นค่าใช้จ่ายตามประมาณการอายุการให้ประโยชน์ของแต่ละแพลตฟอร์มที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นมา ดังนั้น เมื่อบริษัทฯ มีลูกค้าที่ใช้งานแพลตฟอร์มที่พัฒนามากขึ้น ต้นทุนการให้บริการต่อหน่วยมีแนวโน้มลดลง ส่งผลให้บริษัทฯ มีแนวโน้มส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit) ของบริษัทฯ มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตามจำนวนลูกค้าที่ใช้งานเพิ่มขึ้น

## 1.1.4 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ



ปี 2558

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท Facebook Ireland Ltd. (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท Meta Platforms Ireland Ltd.) (“เมต้า”) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณาที่เรียกว่า Authorized Reseller (ต่อมาเปลี่ยนเป็น Meta Business Partner) เพื่อแสดงว่าบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการโฆษณาและมีการบริหารจัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์มของเมต้าเป็นจำนวนมากให้กับลูกค้า

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท Alibaba.com Singapore E-Commerce Private Limited (“อาลีบาบา”) ให้เป็นตัวแทนจำหน่าย Global Gold Supplier Membership ระบบสมาชิกเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ Alibaba.com

บริษัทฯ ได้รับรางวัล Google’s Premier SME Partner Awards สาขา Highest Customer Service Satisfaction ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเป็นอย่างดีสำหรับการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์

ปี 2559

เมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2559 Henderson Capital Asia (“HENDERSON”) ตกลงซื้อหุ้น DARLEX ทั้งหมดจาก นายทรงยศ คันธมานนท์ ส่งผลให้ HENDERSON ถือหุ้นทางอ้อมในบริษัทฯ ร้อยละ 22.22 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ทั้งนี้ HENDERSON เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในหมู่เกาะเคย์แมน และถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยกองทุน Lakeshore Capital I LP ซึ่งประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทที่มีศักยภาพในเอเชีย (รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัท HENDERSON แสดงอยู่ในข้อที่ 1.3.4 เรื่อง ผู้ถือหุ้น) ภายหลังการเข้าลงทุนดังกล่าว DARLEX ตกลงให้เงินกู้แก่บริษัทฯ เป็นจำนวนเงิน 47.02 ล้านบาท (อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.00 ต่อปี) มีกำหนดชำระคืนภายในระยะเวลา 1 ปี

เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ เข้าลงทุนใน บริษัท อี-ทราเวล มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (“ETM”) ซึ่งประกอบธุรกิจการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลสำหรับผู้ประกอบการโรงแรมและรีสอร์ท โดยซื้อหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 15,750 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 52.50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยชำระค่าหุ้นทั้งหมดเป็นเงินสด ทั้งนี้ การลงทุนใน ETM เพื่อฝึกความสามารถของแพลตฟอร์มของบริษัทฯ และของ ETM ช่วยให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ากลุ่มโรงแรมและรีสอร์ทได้ดียิ่งขึ้น

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไลน์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่าย LINE@ ให้ธุรกิจที่ต้องการสื่อสารกับลูกค้าผ่าน LINE

บริษัทฯ ได้รับรางวัล Bai Po Business Awards by SASIN ครั้งที่ 12 จากธนาคารไทยพาณิชย์ และสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สำหรับองค์กรที่มีความโดดเด่นในมิติการบริหารจัดการด้านสินค้าและบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (Customer-Focused Product and Service) มีนวัตกรรมที่มีการสร้างสรรค์นวัตกรรม (Innovative Enterprise) และมีมิติการสร้างธุรกิจด้วยพลังแห่งการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)

ปี 2560

เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2560 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 5.00 ล้านบาท เป็น 6.39 ล้านบาท โดยออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 138,889 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10.00 บาทต่อหุ้น ให้กับ DARLEX เพื่อนำเงินเพิ่มทุนมาชำระคืนหนี้ให้กับ DARLEX ส่งผลให้ DARLEX ถือหุ้นของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็น 250,00 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 39.13 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว



ปี 2560

เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2560 บริษัทฯ เข้าลงทุนใน บริษัท เว็บเนติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“Webnatics”) ซึ่งประกอบธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ โดยซื้อหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 102,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 51.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยชำระค่าหุ้นเป็นเงินสดทั้งจำนวน ทั้งนี้ การลงทุนใน Webnatics ซึ่งดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบางบริการของบริษัทฯ ช่วยให้บริการบริษัทฯ สามารถเพิ่มจำนวนลูกค้า และขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจได้มากขึ้น

เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2560 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 72,900 หุ้น ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมที่เหลือของ Webnatics เพื่อเป็นการชำระค่าหุ้น Webnatics ส่วนที่เหลือ จำนวน 98,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมที่เหลือ โดยชำระค่าหุ้นส่วนหนึ่งเป็นเงินสดและอีกส่วนหนึ่งเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ภายหลังการเข้าทำรายการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้น Webnatics ร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และผู้ถือหุ้นเดิมที่เหลือของ Webnatics ซึ่งเป็นผู้บริหารเดิมของ Webnatics เข้ามาถือหุ้นในบริษัทฯ และทำหน้าที่เป็นผู้บริหารและพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ต่อมาบริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 6.39 ล้านบาท เป็น 7.12 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 72,900 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10.00 บาทต่อหุ้นให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมที่เหลือของ Webnatics เพื่อชำระค่าหุ้น Webnatics เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2560

บริษัทฯ เริ่มให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับการบริหารด้านลูกค้าสัมพันธ์ ที่ชื่อว่า “SalesDesk” (ซึ่งต่อมาได้พัฒนาและเปลี่ยนชื่อเป็น “R-CRM”) เพื่อให้ลูกค้าสามารถบริหารจัดการในแต่ละขั้นตอนการขาย ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงช่วยเพิ่มโอกาสให้ลูกค้าสามารถปิดการขายได้มากขึ้น

บริษัทฯ ได้รับรางวัล SMEs Excellence Awards 2017 ที่จัดขึ้นโดย สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ในฐานะบริษัทที่มีความเป็นเลิศในด้านการบริหารจัดการโดยรวม ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส มีจริยธรรม และธรรมาภิบาลทางธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับการเสนอชื่อ โดย ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และได้รับรางวัล Gold Award

บริษัทฯ ยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่าย ระบบสมาชิก (Alibaba Global Gold Supplier) บน Alibaba.com

ปี 2561

เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2561 บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท เรดดีแพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก จำกัด (“RPAPAC”) โดยมีทุนจดทะเบียน เท่ากับ 1 ดอลลาร์ฮ่องกง (แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 ดอลลาร์ฮ่องกง ต่อหุ้น) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน RPAPAC ร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯ จัดตั้ง RPAPAC ขึ้นเพื่อขยายการให้บริการการตลาดดิจิทัลไปยังกลุ่มลูกค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการ เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2561 มีมติให้บริษัทฯ ซื้อหุ้น RPMM จากผู้ถือหุ้นรายอื่น จำนวน 120 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ส่งผลให้บริษัทฯ จะถือหุ้นใน RPMM เท่ากับ ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว



ปี 2561

เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2561 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 35,104 หุ้น ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมที่เหลือของ ETM เพื่อเป็นการชำระค่าหุ้น ETM ส่วนที่เหลือจำนวน 14,250 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 47.50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ภายหลังการเข้าทำรายการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นใน ETM ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และผู้ถือหุ้นเดิมที่เหลือของ ETM ซึ่งเป็นผู้บริหารเดิมของ ETM เข้ามาถือหุ้นในบริษัทฯ และทำหน้าที่เป็นผู้บริหารและพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ต่อมาบริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 7.12 ล้านบาท เป็น 7.47 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 35,104 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10.00 บาทต่อหุ้นให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมที่เหลือของ ETM เพื่อชำระค่าหุ้น ETM เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2561

เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2561 กลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้แก่ นายทรงยศ คันธมานนท์ และ DARLEX ได้ขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10.00 บาทต่อหุ้น ให้แก่ ผู้บริหารและพนักงาน ของบริษัทฯ จำนวน 6 คน ในราคาหุ้นละ 10.00 บาท

เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการสื่อสารกับลูกค้า บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทย่อย 2 แห่ง โดยเปลี่ยนชื่อบริษัท อี-ทราเวล มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (“ETM”) เป็น บริษัท เรดดีแพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด (“RPTT”) โดยเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการโรงแรมและรีสอร์ท และเปลี่ยนชื่อบริษัท เว็บนेटิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“Webnatics”) เป็น บริษัท เรดดีแพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด (“RPMAX”) โดยเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดใหญ่

บริษัทฯ ผ่านการรับรองมาตรฐานระบบบริหารจัดการความมั่นคงปลอดภัยของสารสนเทศ (Information Security Management System) จาก International Organization for Standardization หรือ ISO 27001: 2013

บริษัทฯ เริ่มให้บริการโปรแกรมปุ่มติดต่ออัจฉริยะบนหน้าเว็บไซต์ ที่ชื่อว่า “SalesDesk Widget” (ซึ่งต่อมาได้พัฒนาและเปลี่ยนชื่อเป็น “R-Widget”) เพื่อให้ผู้ใช้ออนไลน์ ติดต่อสื่อสารกับผู้ประกอบการได้อย่างสะดวกจากหลากหลายช่องทาง เช่น โทรศัพท์ Line และ Facebook Messenger

บริษัทฯ เริ่มให้บริการโปรแกรมจองบริการ ที่ชื่อว่า “ReadyPlanet Booking” (ซึ่งต่อมาได้พัฒนาและเปลี่ยนชื่อเป็น “R-Booking”) เพื่อให้ลูกค้าที่ประกอบกิจการที่จำเป็นต้องมีการจองเวลานัดหมายเพื่อเข้ารับบริการโดยมีเครื่องมือที่ช่วยในการจัดการนัดหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ เริ่มให้บริการแพลตฟอร์มระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล ที่ชื่อ “Pointspot” เพื่อให้ลูกค้ามีระบบที่สามารถรองรับการจัดการส่งเสริมการขายในลักษณะการสะสมคะแนนได้

ปี 2562

เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2562 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้น RPMM ส่วนที่เหลือจำนวน 120 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมที่เหลือ โดยชำระค่าหุ้นทั้งหมดเป็นเงินสด ภายหลังการเข้าทำรายการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นใน RPMM ร้อยละ 100.0 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2562 มีมติอนุมัติให้

- บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในอัตราหุ้นละ 53.00 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 39.59 ล้านบาท
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 42.50 ล้านบาท โดยออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น

**ปี 2562**

เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2562 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 7.47 ล้านบาท เป็น 42.50 ล้านบาท โดยออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 3,503,107 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10.00 บาทต่อหุ้น ให้กับผู้ถือหุ้นเดิม

เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ เริ่มให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ชื่อว่า “Readyplanet All-in-One Platform” ที่ประกอบด้วยโปรแกรมด้านเว็บไซต์ โฆษณาออนไลน์ และระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า ทำให้ผู้ประกอบการสามารถทำการตลาดและการขายได้อย่างครบขั้นตอน พร้อมวิเคราะห์และติดตามผลในแต่ละขั้นตอนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**ปี 2563**

เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจในอนาคต และให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการ บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ โดยเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2563 และเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2563 มีมติอนุมัติให้เลิกกิจการและชำระบัญชี RPMM และ RPAPAC ตามลำดับ

นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ บริษัทฯ ยังปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ รับโอนธุรกิจทั้งหมดของ RPMAX ซึ่งดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกัน ทำให้ภายหลังการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจดังกล่าว RPMAX ได้หยุดการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณาออนไลน์บนเว็บไซต์ค้นหาและเครือข่ายการโฆษณาของ Baidu

บริษัทฯ ยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่าย LINE@ กับ บริษัท ไลน์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด

Google มีการปรับนโยบาย Google Partner โดยมีข้อกำหนดที่ต่างไปจากเดิมบริษัทฯ ยังคงเป็น Partner แต่ปรับจาก Google Premier Partner เป็น Google Partner

**ปี 2564**

บริษัทฯ ดำเนินการจดทะเบียนเลิกกิจการ RPMM และ RPAPAC โดย RPMM ชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2565 และ RPAPAC ชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566

บริษัทฯ เริ่มให้บริการการปรับแต่งเว็บไซต์ให้ติดอันดับที่ดีในเว็บค้นหาข้อมูล (Search Engine Optimization: SEO) เพื่อให้ลูกค้ามีจำนวนผู้เข้าชมเว็บเพิ่มขึ้น แบบไม่ผ่านการลงโฆษณา

บริษัทฯ เริ่มให้บริการโปรแกรมศูนย์รวมแชทในที่เดียว ที่ชื่อว่า “R-Chat” เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถแชทคุยกับลูกค้าทั้งจากช่องทาง Website , Line OA และ Facebook Messenger ได้จากที่เดียว

ปี 2565

เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2565 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีมีมติอนุมัติให้

- บริษัท ดำเนินการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด
- บริษัท เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิม 10.00 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจาก 4.25 ล้านหุ้น เป็น 85.00 ล้านหุ้น
- บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 42.50 ล้านบาทเป็น 50.00 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไป ครั้งแรก (Initial Public Offering)

เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2565 บริษัทฯ จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 มีมติให้บริษัทนำทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 0.50 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ จำนวน 69.79 ล้านบาท ไปชดเชยผลขาดทุนสะสมจำนวน 70.29 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2565 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2565 มีมติให้บริษัทฯ จัดสรรเงินเพื่อเป็นทุนสำรองตามกฎหมาย จำนวน 0.72 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จำนวน 12.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวน 0.15 บาทต่อหุ้น ให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2565 อนุมัติหลักเกณฑ์การจัดสรรหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก โดยกำหนดให้มีการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่กรรมการผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 3.64 ล้านหุ้น และ ผู้มีอุปการคุณ จำนวน 0.30 ล้านหุ้น

### 1.1.5 ชื่อ สถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ เลขทะเบียนบริษัท โทรศัพท์ โทรสาร เว็บไซต์บริษัท จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

ชื่อ	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	READY
ประเภทธุรกิจ	ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ (Website), โฆษณาออนไลน์ (Online Advertising), ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) และระบบจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) โดยให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาขึ้นเองพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา
เลขทะเบียน	0107565000239
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	50,000,000 บาท
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (พาร์)	0.50 บาท/หุ้น
วันแรกที่ซื้อขายหุ้น	22 กุมภาพันธ์ 2566
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	51 อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์ พระราม 9 - รามคำแหง ชั้น 17 ห้อง 1701-1706 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยหมาก เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10240
เว็บไซต์บริษัท	<a href="http://www.readyplanet.com">www.readyplanet.com</a>

## 1.2 ภาพรวมและลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 1.2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ (Website) โฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) และระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) รวมถึงการให้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลเฉพาะกลุ่ม ได้แก่ แพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking Platform)

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในปี 2562 ถึง ปี 2565 จำแนกตามลักษณะการให้บริการแสดงได้ ดังนี้

รายได้จากการให้บริการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การบริการด้วยตนเอง (Self Services) <sup>1/</sup>	102.68	39.52	62.93	42.67	62.39	41.23	70.42	43.44
การบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) <sup>2/</sup>	153.83	59.20	79.87	54.16	83.26	55.02	90.73	55.96
รายได้อื่น <sup>3/</sup>	3.33	1.28	4.67	3.17	5.67	3.75	0.97	0.60
รายได้รวม	259.84	100.00	147.47	100.00	151.32	100.00	162.11	100.00

หมายเหตุ:

1/การให้บริการที่ลูกค้าดำเนินการได้ด้วยตนเองผ่านการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ

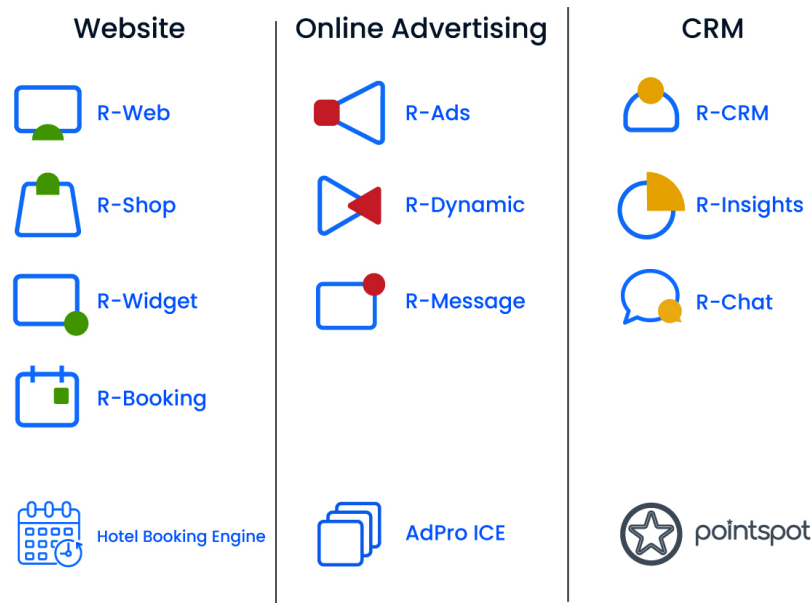
2/การให้บริการที่ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริหารจัดการให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ

3/รายได้อื่นที่สำคัญ เช่น รายได้ค่าบริการสถานที่ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้จากมาตรการเยียวยาประกันสังคม เป็นต้น














## 1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

### 1.2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการ

บริษัทฯ ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) โดยแพลตฟอร์มดังกล่าวเรียกว่า “Readyplanet All-in-One Platform” ซึ่งประกอบไปด้วยโปรแกรมต่าง ๆ ที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นหลายโปรแกรมให้ทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวกัน ผ่านการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างโปรแกรมต่าง ๆ ใช้งานได้ง่ายสะดวกและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าที่เป็นธุรกิจทั้งขนาดเล็ก กลาง และธุรกิจขนาดใหญ่ ใน 3 ด้านหลัก คือ ด้านเว็บไซต์ ( Website ) ด้านการโฆษณาออนไลน์ ( Online Advertising ) และด้านการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า ( CRM ) รายละเอียดของแต่ละโปรแกรมที่อยู่ในแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” มีดังภาพและคำอธิบายดังต่อไปนี้



ภาพแสดงรายชื่อโปรแกรมภายใต้แพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform”

 R-Web	โปรแกรมสร้างเว็บไซต์
 R-Shop	โปรแกรมสร้างร้านค้าออนไลน์
 R-Widget	โปรแกรมปุ่มติดต่ออวัจรยะบนหน้าเว็บไซต์
 R-Booking	โปรแกรมจองบริการ
 Hotel Booking Engine	โปรแกรมจองโรงแรมออนไลน์
 R-Ads	โปรแกรมเพิ่มประสิทธิภาพการทำโฆษณาออนไลน์
 R-Dynamic	โปรแกรมจัดการโฆษณาติดตามกลุ่มเป้าหมายแบบไดนามิก
 R-Message	โปรแกรมส่งข้อความผ่าน SMS และอีเมลการตลาด
 AdPro ICE	โปรแกรมบริหารจัดการการบัญชีโฆษณาออนไลน์
 R-CRM	โปรแกรมบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า
 R-insights	โปรแกรมรายงานสถิติการขายและการตลาด
 R-chat	โปรแกรมศูนย์รวมแชทในที่เดียว
 Pointspot	โปรแกรมระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล

ตารางแสดงรายชื่อโปรแกรมภายใต้แพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” พร้อมคำจำกัดความ

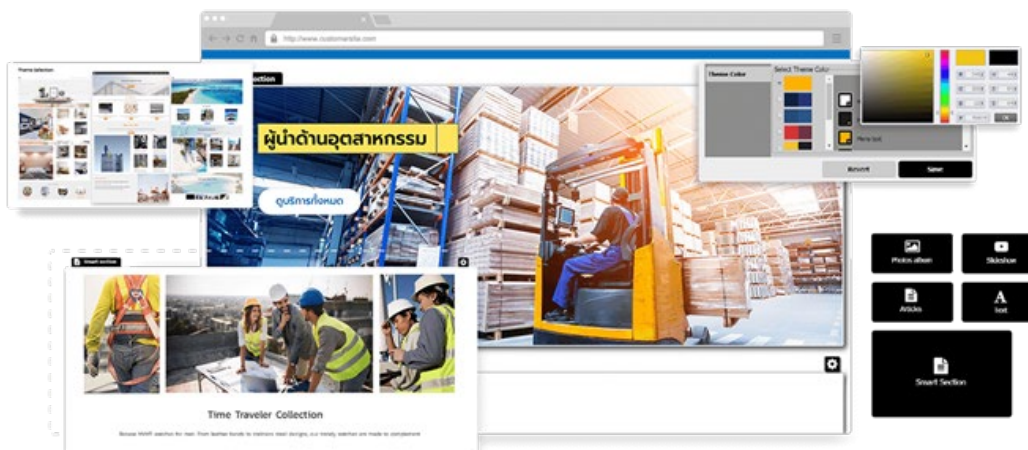


## 1. โปรแกรมสร้างเว็บไซต์ (R-Web)

สำหรับการทำการตลาดดิจิทัลให้มีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีสื่อออนไลน์ที่ใช้เป็นตัวตนของผู้ประกอบการบนโลกออนไลน์ (Digital Presence) เพื่อนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ รวมทั้งใช้เป็นช่องทางในการติดต่อให้กับลูกค้า ซึ่งเว็บไซต์ (Website) ถือเป็นหนึ่งในสื่อออนไลน์ที่ได้รับความนิยมในการทำการตลาดดิจิทัลในหลายปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน

แต่ในการสร้างเว็บไซต์ หากผู้ประกอบการไม่มีความรู้และความชำนาญ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องจ้างผู้พัฒนาเว็บไซต์ (Web Developer) ซึ่งเป็นผู้มีความรู้และความเชี่ยวชาญทางเทคนิคที่ใช้สำหรับการพัฒนาเว็บไซต์ มาทำหน้าที่ออกแบบและสร้างเว็บไซต์ให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูง ใช้เวลานานในการพัฒนา และไม่สะดวกในการแก้ไขปรับเปลี่ยนข้อมูลบนเว็บไซต์

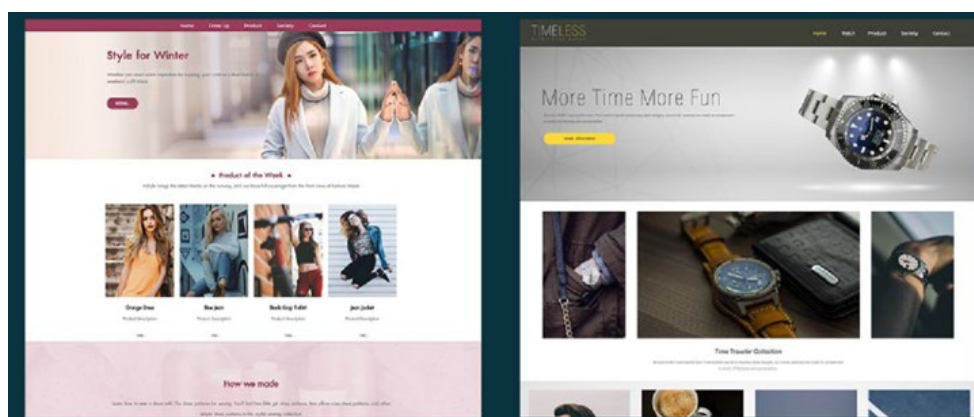
บริษัท จึงได้พัฒนาโปรแกรมสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูป ที่ชื่อว่า “R-Web” เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างเว็บไซต์ได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ R-Web ออกแบบมาให้ใช้งานได้ง่ายและไม่จำเป็นต้องมีความรู้และประสบการณ์ในการพัฒนาเว็บไซต์ เนื่องจากเว็บไซต์ที่สร้างจากโปรแกรม R-Web มีลักษณะเป็นเว็บไซต์สำเร็จรูปที่สร้างจากเทมเพลต (Template) หลาย ๆ เทมเพลตที่ผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้งาน โดยเทมเพลตในโปรแกรม R-Web มีลักษณะเป็น “โครงร่างเว็บไซต์” ที่มีการกำหนดประเภทเนื้อหา (ได้แก่ ข้อความ รูปภาพ และ วิดีโอ) ที่แสดงในหน้าเว็บไซต์ และตำแหน่งที่แสดงในหน้าเว็บไซต์ รวมถึงจำนวนกล่อง ข้อความ รูปภาพ และวิดีโอ ที่สามารถแสดงได้ในหน้าเว็บไซต์นั้น ๆ ทำให้เว็บไซต์นั้นมีรูปแบบที่สวยงาม น่าใช้งาน และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้งาน บริษัท มีการออกแบบเทมเพลตในลักษณะต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้งานได้ตามความต้องการ เช่น เทมเพลตที่เน้นการแสดงข้อความ เพื่อใช้สำหรับการให้ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ เทมเพลตสำหรับแสดงรูปภาพและวิดีโอ เพื่อช่วยในการอธิบายและแสดงลักษณะของสินค้าและบริการให้เห็นภาพมากขึ้น และ เทมเพลตร้านค้าออนไลน์ ที่ผู้ใช้งานเว็บไซต์สามารถค้นหาข้อมูลสินค้าและบริการได้อย่างเป็นระบบและใช้งานได้ง่าย เป็นต้น



ภาพตัวอย่างการใช้โปรแกรม R-Web

## จุดเด่นของการใช้โปรแกรม R-Web คือ

1. ระยะเวลาที่ใช้สั้นกว่าการออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์โดยผู้พัฒนาเว็บไซต์ เพราะหากไม่มีเทมเพลตให้เลือกใช้ การสร้างเว็บไซต์แต่ละครั้งต้องเริ่มออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์แต่ละหน้าขึ้นมาใหม่ตั้งแต่ต้น
2. ค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการจ้างผู้พัฒนาเว็บไซต์ให้ดำเนินการ เนื่องจากเทมเพลตที่บริษัท ออกแบบและพัฒนาขึ้นครั้งหนึ่ง สามารถใช้งานได้หลากหลายเว็บไซต์ บริษัท จึงมีต้นทุนที่เกิดจากการออกแบบและพัฒนาเฉลี่ยต่อเว็บไซต์ไม่มาก ค่าบริการสำหรับการใช้งานโปรแกรม R-Web ที่บริษัทเรียกเก็บจากผู้ประกอบการจึงไม่สูงมาก ในขณะที่ผู้พัฒนา เว็บไซต์ ต้องออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์ขึ้นใหม่ทุกครั้ง ค่าบริการที่ผู้พัฒนาเว็บไซต์เรียกเก็บจึงสูงกว่า
- 3 รูปแบบการใช้งานเหมาะสมสำหรับการทำการตลาดดิจิทัล เพราะบริษัท ออกแบบและพัฒนาเทมเพลตขึ้นมาโดย เน้นการใช้งานด้านการตลาดดิจิทัลเป็นหลัก เทมเพลตที่ใช้งานส่วนใหญ่ผ่านการปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับการทำการตลาดดิจิทัลที่เปลี่ยนแปลงไป และสอดคล้องกับความต้องการใช้งานของผู้ประกอบการ
4. การปรับปรุงและแก้ไขในอนาคตสามารถทำได้ง่ายกว่าการจ้างผู้พัฒนาเว็บไซต์ เนื่องจากในกรณีที่ผู้ประกอบการ จ้างผู้พัฒนาเว็บไซต์ให้ดำเนินการ ผู้พัฒนาเว็บไซต์อาจเป็นเพียงคนเดียวที่เข้าใจโครงสร้างเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ ทำให้ในอนาคตหากผู้ประกอบการต้องการแก้ไขเว็บไซต์ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องจ้างผู้พัฒนาเว็บไซต์คนเดิมให้เป็น ผู้ปรับปรุงและแก้ไขเว็บไซต์ ในกรณีที่ไม่สามารถติดต่อผู้พัฒนาเว็บไซต์คนเดิมได้ ผู้ประกอบการจะต้องจ้างผู้พัฒนา เว็บไซต์คนอื่นมาสร้างเว็บไซต์ขึ้นใหม่ทั้งหมด ในขณะที่การใช้งานโปรแกรมสำหรับพัฒนาเว็บไซต์สำเร็จรูป R-Web บริษัท กำหนดให้มีเจ้าหน้าที่แผนกลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Support) ทำหน้าที่ช่วยผู้ประกอบการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น จากการใช้งาน



ภาพตัวอย่างเว็บไซต์ที่สร้างจากโปรแกรม R-Web

นอกจากนี้ โปรแกรม R-Web ยังออกแบบและพัฒนาขึ้นมาเพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบการใช้งานของผู้ใช้อินเทอร์เน็ต ในปัจจุบันที่นิยมเข้าเว็บไซต์ผ่านอุปกรณ์ที่หลากหลาย เช่น คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) โน้ตบุ๊ก (Notebook) แท็บเล็ต (Tablet) และสมาร์ทโฟน (Smartphone) ซึ่งมีขนาดหน้าจอแสดงผลที่แตกต่างกัน เว็บไซต์ที่สร้างขึ้นจากโปรแกรม R-Web จึงมีคุณสมบัติรองรับการแสดงผลบนหน้าจออุปกรณ์ที่มีขนาดแตกต่างกันได้อย่างเหมาะสม (Responsive Website) สามารถปรับเปลี่ยนขนาดและการจัดเรียงรูปภาพปรับขนาดข้อความ และการตัดข้อความในแต่ละบรรทัด ให้สอดคล้องกับขนาดจอภาพของผู้ใช้งานเว็บไซต์



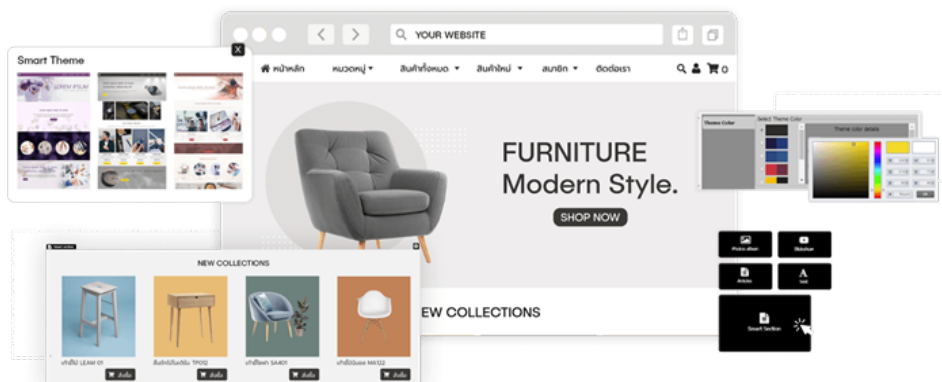
ภาพการแสดงผลของเว็บไซต์ออกแบบมาเพื่อรองรับการใช้งานบนอุปกรณ์ที่หลากหลาย (Responsive Website)

บริษัทฯ ยังให้บริการเสริมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ ได้แก่ การให้บริการจดโดเมนเนม (Domain Name) ที่หลากหลาย ทั้งโดเมนเนมที่ผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตส่วนใหญ่คุ้นเคย เช่น ดอทคอม (.com) หรือ ดอทซีไอดอททีเอช (.co.th) และโดเมนเนมที่มีชื่อเฉพาะที่แสดงถึงลักษณะการประกอบธุรกิจ เช่น ดอทคอฟฟี่ (.coffee) และ ดอทฟลาวเวอร์ (.flowers) เป็นต้น

## 2. โปรแกรมร้านค้าออนไลน์ (R-Shop)

ผู้ประกอบการที่ต้องการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายผ่านทางออนไลน์ หากใช้งานเว็บไซต์แบบทั่วไปที่เน้นในการนำเสนอข้อมูล แต่เพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีเว็บไซต์ระบบอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce Website) ที่มีระบบการแสดงผลและค้นหาสินค้าที่แสดงในลักษณะแคตตาล็อก (Catalog) พร้อมระบบรถเข็นออนไลน์ (Online Shopping Cart) สำหรับสั่งซื้อสินค้าและระบบชำระเงิน รวมถึงระบบบริหารจัดการสินค้าที่หลากหลาย บริษัทฯ ได้พัฒนาโปรแกรมสำหรับบริหารจัดการร้านค้าออนไลน์ ที่ชื่อว่า “R-Shop” เพื่อช่วยผู้ประกอบการในการสร้างเว็บไซต์ระบบอีคอมเมิร์ซดังกล่าว โดยโปรแกรม R-Shop ออกแบบมาให้รองรับการทำงานที่สำคัญสำหรับการบริหารจัดการสินค้าและบริการ เช่น

1. การจัดกลุ่มประเภทสินค้าได้หลายระดับ สำหรับร้านค้าออนไลน์ที่มีสินค้าและบริการที่หลากหลาย เช่น ร้านจำหน่ายเสื้อผ้าออนไลน์ ที่มีกลุ่มสินค้าเป็น เสื้อ กระโปรง กางเกง และเครื่องประดับ โดยในแต่ละกลุ่มสินค้าหลักอาจมีกลุ่มย่อยที่เป็น ลักษณะของเสื้อผ้า (เช่น เสื้อเชิ้ตแขนยาว เสื้อเชิ้ตแขนสั้น เสื้อยืดแขนยาว และเสื้อยืดแขนสั้น เป็นต้น) การจัดกลุ่มประเภทสินค้าได้หลายระดับ ช่วยผู้ประกอบการในการบริหารจัดการสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกันได้อย่างเหมาะสมและช่วยให้ลูกค้าของผู้ประกอบการสามารถค้นหา เลือกซื้อสินค้าและบริการได้สะดวก รวดเร็วขึ้น
2. การกำหนดตัวเลือกสินค้าได้หลายแบบ (Product Variants) เช่น ขนาด สี น้ำหนัก ระบบการสั่งซื้อรองรับการกำหนดตัวเลือกขนาด เช่น เสื้อผ้าขนาด S M L XL และ การกำหนดตัวเลือกสี เช่น สีขาว สีแดง สีฟ้า เป็นต้น
3. ระบบสั่งซื้อสินค้าแบบรถเข็นออนไลน์ (Online Shopping Cart) พร้อมการเชื่อมต่อไปยังระบบชำระเงินออนไลน์ (E-Payment) ของผู้ให้บริการชำระเงินออนไลน์ต่าง ๆ
4. การตั้งจำนวนสินค้าในสต็อกและการกำหนดค่าขนส่ง ในกรณีที่ผู้ประกอบการมีสินค้าจำนวนจำกัด ผู้ประกอบการสามารถกำหนดจำนวนสินค้าที่สามารถขายได้ เมื่อมีการขายสินค้าออกไป ข้อมูลจำนวนสินค้าในระบบก็จะลดลง เมื่อจำนวนสินค้าเหลือเป็นศูนย์ ระบบก็จะแสดงผลว่าสินค้าหมด ลูกค้าของผู้ประกอบการก็จะไม่สามารถสั่งซื้อสินค้านั้นได้นอกจากนั้นในเรื่องการส่งสินค้าไปยังลูกค้า จะเกี่ยวข้องกับการกำหนดค่าขนส่งที่แปรเปลี่ยนไปตามตัวแปรต่าง ๆ เช่น น้ำหนัก ปริมาตร และผู้ให้บริการจัดส่ง ในโปรแกรม R-Shop ผู้ประกอบการสามารถตั้งค่าเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้าที่แตกต่างกันได้



ภาพตัวอย่างการใช้งานโปรแกรมร้านค้าออนไลน์ (R-Shop)

ทั้งนี้ บริษัท ออกแบบให้โปรแกรม R-Shop สามารถเชื่อมต่อกับเว็บไซต์ที่สร้างขึ้นจากโปรแกรม R-Web โดยบริษัท ออกแบบให้เว็บไซต์ทำหน้าที่เป็นหน้าร้านออนไลน์ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าจากโปรแกรม R-Shop นำมาแสดงได้ทันที การเชื่อมโยงข้อมูลจากฐานข้อมูลเดียวกัน ช่วยลดความยุ่งยากในการบริหารจัดการสินค้าและบริการของลูกค้า

### 3. โปรแกรมปุ่มติดต่ออัจฉริยะบนหน้าเว็บไซต์ (R-Widget)

เว็บไซต์ที่ดี ควรจะต้องมีการนำเสนอข้อมูลได้เหมาะสม และสามารถทำให้ผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์ สามารถติดต่อไปยังผู้ประกอบการได้ง่ายและสะดวกเท่าที่จะทำได้ เพราะในแต่ละวันเว็บไซต์หนึ่งๆ อาจจะมีผู้เข้าเยี่ยมชมเป็นหลักหลายร้อยหรือหลายพันคน หากเว็บไซต์ใช้งานยาก หาข้อมูลไม่สะดวกและติดต่อได้ยาก ปัญหานี้จะเป็นตัวทำลายโอกาสในการขายสินค้าไปอย่างน่าเสียดาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบัน ลูกค้ามีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไป ลูกค้านิยมติดต่อสอบถามข้อมูลในหลากหลายช่องทางมากกว่าแต่ก่อน ไม่ว่าจะเป็น ติดต่อผ่านแบบฟอร์มบนหน้าเว็บไซต์ ติดต่อทางโทรศัพท์ ทางอีเมล การแชทผ่าน LINE และการแชทผ่าน Facebook Messenger รวมทั้งหากผู้ประกอบการต้องเข้าถึงลูกค้าในต่างประเทศ อาจจำเป็นต้องเพิ่มตัวเลือกให้ลูกค้าติดต่อผ่าน Skype หรือ WhatsApp ดังนั้นเว็บไซต์ที่ดีควรรองรับการติดต่อผ่านช่องทางต่างๆ ที่ลูกค้าสะดวก บริษัท มองเห็นปัญหาดังกล่าว จึงได้พัฒนาซอฟต์แวร์ปุ่มติดต่ออัจฉริยะบนหน้าเว็บไซต์ ชื่อว่า “R-Widget” เพื่อรวบรวมช่องทางการติดต่อในแบบต่างๆ ข้างต้น โดยแสดงบนปุ่มติดต่อ (Contact Button) ที่แสดงบนหน้าเว็บไซต์ที่ผู้ใช้ออนไลน์คลิกติดต่อได้ง่าย โดยทำงานเชื่อมต่อไปยังระบบการติดต่อประเภทต่าง ๆ ได้โดยอัตโนมัติ เช่น หากลูกค้าเข้าเว็บไซต์บนโทรศัพท์มือถือ แล้วคลิกปุ่มติดต่อที่เป็นเบอร์โทร ลูกค้าจะสามารถโทรหาผู้ประกอบการผ่านโทรศัพท์มือถือของตนได้ทันทีโดยไม่ต้องกดเบอร์โทรศัพท์ (ลูกค้ายังคงต้องเสียค่าบริการโทรศัพท์ตามปกติ) หรืออีกตัวอย่างหนึ่ง กรณีลูกค้าคลิกปุ่มแชทผ่าน LINE ลูกค้าจะสามารถเชื่อมต่อไปคุยกับผู้ประกอบการผ่าน LINE ที่กำหนดไว้ได้ทันที ซึ่งทั้งสองตัวอย่างข้างต้น โปรแกรม R-Widget จะช่วยเพิ่มความสะดวกให้ลูกค้าสามารถติดต่อผู้ประกอบการได้ง่ายขึ้นและไม่ตกหล่น ซึ่งจะทำให้การทำการตลาดดิจิทัลมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น และช่วยเพิ่มยอดขายให้กับผู้ประกอบการในที่สุด

นอกจากการเพิ่มความง่ายและความสะดวกในการติดต่อให้กับเว็บไซต์แล้ว โปรแกรม R-Widget ยังสามารถวัดสถิติต่างๆ เกี่ยวกับการเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ โดยแสดงเป็นรายงานสถิติการเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ และการคลิกปุ่มติดต่อประเภทต่าง ๆ ว่ามีจำนวนการโทร การแชท และการกรอกแบบฟอร์มติดต่อเป็นจำนวนและสัดส่วนที่แตกต่างกันอย่างไร และสามารถนำสถิติการติดต่อนี้ เป็นข้อมูลการวัดผลการทำโฆษณา (Conversion Tracking) ว่า โฆษณาลักษณะใดที่ทำให้มีลูกค้าติดต่อมายังผู้ประกอบการ โดยโปรแกรม R-Widget จะส่งต่อข้อมูลการวัดผลนี้ ไปยังแพลตฟอร์มการโฆษณา เช่น Google เพื่อช่วยในการระบุกลุ่มเป้าหมายการทำโฆษณาให้มีความแม่นยำมากขึ้น ส่งผลทำให้การทำโฆษณามีประสิทธิภาพมากขึ้น





ภาพตัวอย่างการทำงานของโปรแกรม R-Widget ที่แสดงช่องทางติดต่อสื่อสารที่ผู้ใช้งานเว็บไซต์สามารถติดต่อลูกค้าได้

#### 4. โปรแกรมจองบริการ (R-Booking)

ในการดำเนินธุรกิจบริการบางประเภท เช่น บริการที่ปรึกษา คลินิก ศูนย์บริการรถยนต์ เป็นต้น ผู้ประกอบการอาจจำเป็นต้องมีระบบจองเวลาเพื่อนัดหมายในการใช้บริการ เพื่อให้ลูกค้าของผู้ประกอบการไม่เสียเวลารอ และมั่นใจว่าจะได้รับบริการจากผู้ประกอบการเมื่อถึงเวลาที่ได้อจองบริการไว้ โดยทั่วไปผู้ประกอบการมักจะกำหนดให้มีการจองเวลาทางโทรศัพท์ และบันทึกการจองไว้ในสมุดจดรายการจองบริการ แต่ระบบการจัดการจองบริการแบบเดิมที่ใช้กันอยู่โดยทั่วไปมีข้อจำกัดต่างๆ ที่อาจก่อให้เกิดปัญหาได้ เช่น ในกรณีที่ผู้ประกอบการอยู่ระหว่างการให้บริการหรือไม่ได้ยินเสียงโทรศัพท์ ผู้ประกอบการจึงไม่ได้รับสายที่โทรเข้ามาจองเวลาบริการ ผู้ประกอบการก็อาจเสียโอกาสในการให้บริการครั้งนั้นไป หรือในกรณีที่ผู้ประกอบการลืมนัดบันทึกข้อมูลการจองเวลานัดหมาย หรือจดบันทึกข้อมูลการจองไม่ถูกต้อง ลูกค้าของผู้ประกอบการก็อาจไม่สามารถเข้ารับบริการได้ตามที่จองเวลาไว้ และเกิดความไม่พอใจต่อบริการของผู้ประกอบการได้

เพื่อให้ผู้ประกอบการมีระบบจองบริการที่เหมาะสม บริษัทฯ จึงได้พัฒนาโปรแกรมสำหรับการจัดการจองบริการ ที่ชื่อ “R-Booking” ที่ช่วยให้ผู้ที่ต้องการเข้ารับบริการจากลูกค้าสามารถจองเวลาเข้ารับบริการได้ด้วยตัวเองจากหน้าเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ ทั้งนี้ โปรแกรม R-Booking จะช่วยสร้างแบบฟอร์มการจองเวลาที่จะใช้บริการในรูปแบบเว็บแอปพลิเคชัน (Web Application) ที่ทำงานอยู่บนหน้าเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ที่ต้องการเข้ารับบริการกรอกข้อมูลการจอง ตามที่ผู้ประกอบการกำหนด โดยผู้ประกอบการสามารถกำหนดลักษณะข้อมูลการจองที่ต้องการ เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจของผู้ประกอบการ ยกตัวอย่างเช่น ในกรณีที่ธุรกิจของผู้ประกอบการมีการให้บริการที่หลากหลาย ผู้ประกอบการจึงต้องทราบว่าผู้ที่ต้องการเข้ารับบริการต้องการใช้บริการประเภทใด เช่น คลินิกที่มีแพทย์หลายคน อาจกำหนดให้ผู้ที่ต้องการเข้ารับบริการแจ้งว่า ต้องการเข้ารับบริการกับแพทย์ท่านใด เป็นต้น จากการที่แบบฟอร์มการจองบริการอยู่ในรูปแบบเว็บแอปพลิเคชัน ทำให้ผู้ประกอบการสามารถติดตั้งแบบฟอร์มการนัดหมายเวลาได้ทั้งเว็บไซต์ที่พัฒนาขึ้นเองและเว็บไซต์ที่พัฒนาขึ้นโดยใช้โปรแกรม R-Web ก็ได้

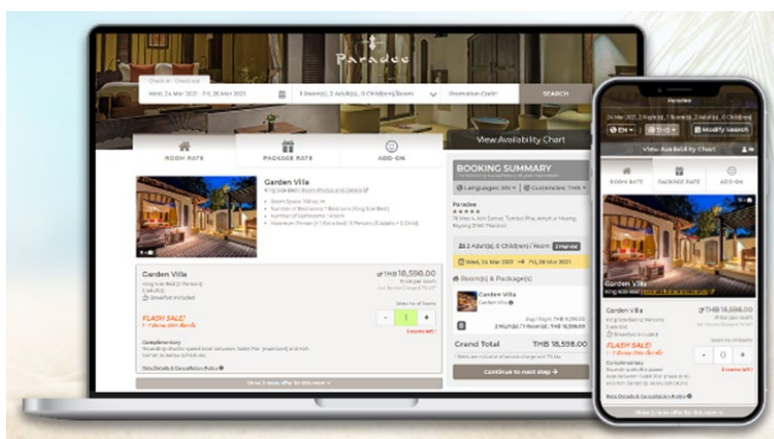
เมื่อผู้ที่ต้องการจองบริการดำเนินการแล้วเสร็จ ระบบก็จะส่งข้อความเพื่อยืนยันเวลาที่จองไว้ในรูปแบบข้อความทางโทรศัพท์ (SMS) หรืออีเมล (E-mail) ให้กับผู้ที่ได้อจองบริการไว้ และแจ้งข้อมูลการจองไปยังพนักงานหรือเจ้าหน้าที่ของผู้ประกอบการที่มีหน้าที่ให้บริการตามที่ลูกค้าได้อจองไว้ รวมทั้งบันทึกตารางการจองในปฏิทิน (Calendar) ของพนักงานหรือเจ้าหน้าที่ได้ทันที เพื่อป้องกันไม่ให้พนักงานหรือเจ้าหน้าที่คนนั้นลืมนัดเวลาที่ลูกค้าจองไว้

Booking						
รายการจอง บริการ รายการเช็คอิน วันหยุดของธุรกิจ แบบฟอร์มการจอง ค้นหา รายงาน TH						
จาก	ถึง	บริการ	วันนัด	หมายเลขการจอง	รายละเอียด	สถานะ
16 ต.ค. 2018 18:00	16 ต.ค. 2018 19:00	ดีลเลอร์สุขภาพบุตร	Haircut	01TCASH0W	ชื่อ: Dany เบอร์โทรศัพท์: +6620166789 อีเมล: dany@readyplanet.com หมายเหตุ: -	✓
09 ต.ค. 2018 18:30	09 ต.ค. 2018 19:30	ดีลเลอร์สุขภาพบุตร	Haircut	01TCA59EQ	ชื่อ: Kanchai เบอร์โทรศัพท์: +6620166789 อีเมล: Kanchai@readyplanet.com หมายเหตุ: -	✗
09 ต.ค. 2018 12:30	09 ต.ค. 2018 13:30	ดีลเลอร์สุขภาพบุตร	Haircut	01TCSV79N	ชื่อ: Kanchai เบอร์โทรศัพท์: +6620166789 อีเมล: - จำนวนหน่วย: 1 หมายเหตุ: -Booked by Admin-	✗

ภาพตัวอย่างหน้าจัดการรายการจองเวลาในการใช้บริการบนโปรแกรม R-Booking

## 5. โปรแกรมระบบจองโรงแรมออนไลน์ (Hotel Booking Engine)

โปรแกรม Hotel Booking Engine เป็นระบบจองโรงแรมออนไลน์ที่ออกแบบมาให้ใช้งานง่ายและทันสมัย รองรับการทำธุรกรรมได้หลากหลายช่องทางทั้งออฟไลน์และออนไลน์ รองรับการจองห้องพักต่างประเภทและโปรโมชั่นพร้อมบริการเสริมได้ในการจองครั้งเดียว เจ้าของธุรกิจกลุ่มเป้าหมายด้วยการกำหนดโปรโมชั่นเฉพาะประเทศหรือเฉพาะอุปกรณ์ สามารถวัดผลประสิทธิภาพการจองผ่านเว็บไซต์ของโรงแรมและช่องทางออนไลน์ได้ ด้วยรายงานการขายที่จะช่วยสนับสนุนการวิเคราะห์และวางแผนการตลาดให้กับโรงแรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ



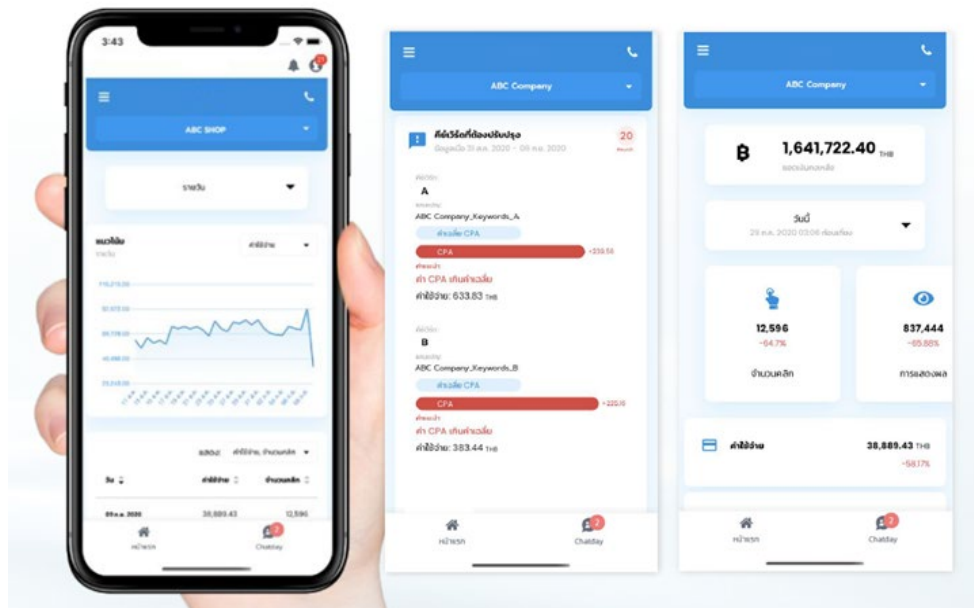
ภาพตัวอย่างหน้าการจองห้องพักผ่านเว็บไซต์โรงแรม

ผู้ประกอบการโรงแรมสามารถสร้างรายได้จากห้องพัก รวมถึงยังสามารถเพิ่มยอดขาย สร้างรายได้จากส่วนบริการเสริมอื่นๆ (Add-on Services) ภายในโรงแรมได้อย่างสะดวกและง่ายดาย ด้วยระบบขายบริการเสริม (Add-on Store) เพื่อเพิ่มยอดขายในลักษณะ Up-selling & Cross-selling ด้วยการจองบริการเสริมอื่นๆ เช่น รถรับส่ง สปา คุปองอาหาร แพคเกจทัวร์ ไปพร้อมกับการจองห้องพัก รวมทั้งสามารถนำบริการเหล่านี้มาเปิดเป็นร้านค้าออนไลน์บนเว็บไซต์ของโรงแรม ที่รองรับลูกค้าจากทุกช่องทาง ช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าและบริการ และจ่ายเงินได้ทันทีผ่านเว็บไซต์ของโรงแรมได้โดยตรง

นอกจากนั้น โปรแกรม Hotel Booking Engine สามารถเชื่อมต่อกับระบบการค้นหาโรงแรมในกูเกิ้ลที่เรียกว่า Google Hotel Ads และ Free Booking Link (FBL) เพื่อให้เกิดการจองห้องพักผ่านเว็บไซต์ของโรงแรมโดยตรง (Official Website) ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสามารถเพิ่มยอดขายให้กับโรงแรม



## 6. โปรแกรมเพิ่มประสิทธิภาพการทำโฆษณาออนไลน์ (R-Ads)



ภาพตัวอย่างรายงานสถิติการทำโฆษณาออนไลน์

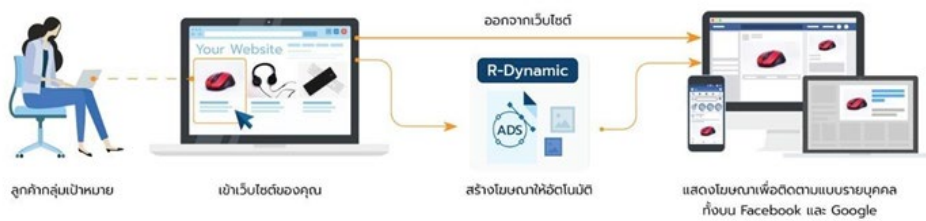
โปรแกรม R-Ads เป็นโปรแกรมเพิ่มประสิทธิภาพการทำโฆษณาบนแพลตฟอร์ม Google Ads พร้อมการรายงานผลวิเคราะห์การทำโฆษณาในบริการ AdPro Dynamic ซึ่งเป็นบริการที่ผู้เชี่ยวชาญด้านการโฆษณาของบริษัท เป็นผู้บริหารโฆษณาให้ลูกค้า หลักการทำงานของโปรแกรม R-Ads จะทำการเชื่อมต่อกับแพลตฟอร์ม Google Ads ผ่านระบบ Google API (Application Program Interface) และทำงานร่วมกับโปรแกรม R-Widget ปุ่มติดต่อบนหน้าเว็บไซต์ ซึ่งจะทำหน้าที่เก็บข้อมูลพฤติกรรมการใช้งาน (Activities) ของผู้ใช้ออนไลน์ที่คลิกเข้ามายังเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ เมื่อผู้ใช้ออนไลน์คลิกปุ่มติดต่อบน R-Widget ระบบจะประมวลผลเพื่อตีความพฤติกรรมนี้ว่าเป็น ผลลัพธ์จากโฆษณา (Conversion from Ads) จากนั้นจึงส่งข้อมูลผลลัพธ์ (Conversion) นี้ไปยังแพลตฟอร์ม Google Ads เพื่อบอกให้ระบบของ Google ได้เรียนรู้ว่าโฆษณาที่ได้แสดงไปมีคุณภาพที่ดี เนื่องจากทำให้เกิดมีผู้สนใจติดต่อเข้ามายังผู้ประกอบการ การส่งข้อมูลผลลัพธ์ในลักษณะนี้จะช่วยให้ Google สามารถใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI) ในปรับการแสดงผลโฆษณา เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ดียิ่งขึ้นโดยอัตโนมัติ โดยโฆษณาจะสามารถเข้าถึงผู้ใช้ออนไลน์คนต่อไป ที่มีพฤติกรรมคล้ายคลึงกัน และมีแนวโน้มจะซื้อสินค้าและบริการของผู้ประกอบการได้อย่างแม่นยำยิ่งขึ้น

สำหรับการรายงานผลวิเคราะห์การทำโฆษณา โปรแกรม R-Ads จะแสดงรายละเอียดค่าต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโฆษณาออนไลน์ของลูกค้ารายแคมเปญ และมีการแสดงผลให้เข้าใจง่าย ทั้งในรูปแบบของกราฟและตารางเปรียบเทียบในแต่ละช่วงเวลาอย่างเหมาะสม เช่น ในช่วงการทำโฆษณา มีการแสดงผลเปรียบเทียบแต่ละคำค้นหา (Keyword) สำหรับการโฆษณาว่าเป็นคำค้นหาสำหรับโฆษณาที่ดีหรือไม่ มีผู้ใช้คำค้นหาดังกล่าวในการค้นหาสินค้าและบริการตามเป้าหมาย หากไม่เป็นดังนั้น ผู้เชี่ยวชาญด้านการโฆษณาของบริษัท ก็จะปรับคำค้นหาให้ผลการโฆษณาออกมาได้ตามเป้าหมายต่อไป นอกจากนี้ ยังมีค่าแสดงผลอื่น ๆ เช่น ยอดคงเหลือค่าโฆษณา ค่าใช้จ่ายต่อการคลิก (CPA) จำนวนคลิก จำนวนครั้งการแสดงผลโฆษณา (Impressions) ค่าใช้จ่ายโฆษณารวม เป็นต้น ซึ่งลูกค้าที่ใช้โปรแกรม R-Ads ได้รับประโยชน์จากการที่สามารถติดตามข้อมูลการโฆษณาได้อย่างใกล้ชิด

## 7. โปรแกรมจัดการโฆษณาติดตามกลุ่มเป้าหมายแบบไดนามิก (R-Dynamic)

ปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ส่งผลต่อการทำโฆษณาออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ คือ ความแม่นยำในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มเป้าหมายของผู้ประกอบการ แม้ว่าการโฆษณาบนแพลตฟอร์มการค้นหาข้อมูล การโฆษณาบนเว็บไซต์ที่เป็นเครือข่ายพันธมิตร และการโฆษณาบนแพลตฟอร์มเครือข่ายสังคมออนไลน์ จะสามารถคัดเลือกกลุ่มผู้ใช้ออนไลน์ที่จะให้แสดงโฆษณาได้ แต่กลุ่มผู้ใช้ออนไลน์ดังกล่าวกำหนดจากการ “คาดการณ์” ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้ประกอบการ หากผู้ประกอบการไม่สามารถวิเคราะห์หาลักษณะของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง การโฆษณาออนไลน์ก็จะไม่ประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง

เพื่อให้การทำโฆษณาออนไลน์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นผู้ประกอบการบางรายจึงพัฒนาเครื่องมือที่ช่วยให้การโฆษณาประชาสัมพันธ์เจาะจงไปยังผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตที่มี “แนวโน้ม” ที่สนใจและต้องการใช้สินค้าและบริการของผู้ประกอบการอย่างแท้จริง โดยเครื่องมือดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถทำโฆษณาออนไลน์ไปยังผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตที่เคยเข้าเว็บไซต์ของผู้ประกอบการแต่ยังไม่มี การซื้อสินค้าและบริการ เพื่อให้ผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตรายนั้นเห็นโฆษณาของผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการจดจำตราสินค้า (Brand) สินค้า บริการ และเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ รวมถึงกระตุ้นให้เกิดความต้องการและตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการได้ ซึ่งการโฆษณาในลักษณะดังกล่าวเรียกว่า การโฆษณาติดตามกลุ่มเป้าหมาย (Retargeting Advertising)



ภาพแสดงขั้นตอนการโฆษณาติดตามกลุ่มเป้าหมาย (Retargeting)

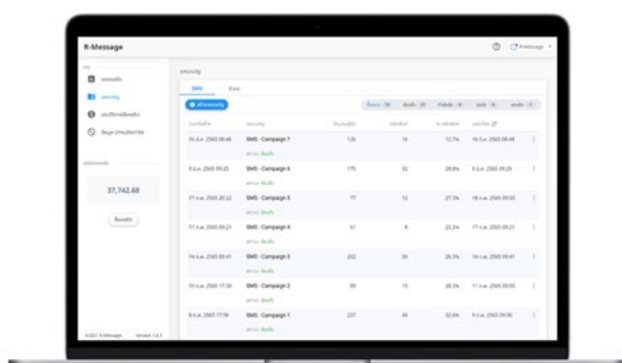
ทั้งนี้ การโฆษณาแบบติดตามกลุ่มเป้าหมายยังมียุทธศาสตร์การทำงานที่ซับซ้อนแตกต่างกันไป โดยการติดตามกลุ่มเป้าหมายที่ไม่ซับซ้อนมาก เป็นการติดตามกลุ่มเป้าหมายที่เคยเข้าเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ แต่ไม่สามารถระบุได้ว่าบุคคลดังกล่าวเข้ามาเพื่อศึกษาและหาข้อมูลสินค้าและบริการประเภทใด การโฆษณาแบบติดตามเป้าหมายโดยใช้เครื่องมือที่ไม่ซับซ้อนแบบนี้ จะทำโฆษณาได้เฉพาะในลักษณะการโฆษณาเพื่อให้เกิดการรับรู้และจดจำตราสินค้า (Brand) และเว็บไซต์ของผู้ประกอบการเป็นหลัก แต่การโฆษณาติดตามกลุ่มเป้าหมายที่มีความซับซ้อนจะมีความรู้ที่ลึกซึ้งกว่า ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่เข้าเว็บไซต์ของผู้ประกอบการเข้ามาเพื่อศึกษาและหาข้อมูลสินค้าและบริการประเภทใด ทำให้ผู้ประกอบการสามารถทำการโฆษณาโดยเจาะจงไปที่สินค้าและบริการที่ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตรายนั้นๆ ให้ความสนใจ จึงช่วยเพิ่มโอกาสในการปิดการขายสินค้าและบริการได้มากขึ้น อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่มีเครื่องมือสำหรับทำโฆษณาแบบติดตามกลุ่มเป้าหมายที่มีความซับซ้อนจะเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ เช่น เว็บไซต์ที่เป็นอีมาร์เก็ตเพลส (e-Marketplace) ขนาดใหญ่ เป็นต้น เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างมากในการพัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการติดตามกลุ่มเป้าหมายที่ซับซ้อน



ภาพแสดงความแตกต่างของการโฆษณาติดตามกลุ่มเป้าหมาย (Retargeting) แบบปกติกับโปรแกรม R-Dynamic

ดังนั้น เพื่อให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก สามารถทำโฆษณาแบบติดตามกลุ่มเป้าหมายที่ซับซ้อนได้ บริษัทฯ จึงพัฒนาโปรแกรมสำหรับการโฆษณาติดตามกลุ่มเป้าหมายที่มีชื่อว่า “R-Dynamic” เพื่อให้บริการกับลูกค้า ทั้งนี้ โปรแกรม R-Dynamic ออกแบบมาให้ลูกค้าสามารถใช้งานง่ายและสามารถบริหารจัดการได้ด้วยตัวเอง โดยไม่จำเป็นต้องมีเจ้าหน้าที่ชำนาญการโฆษณาออนไลน์คอยให้คำแนะนำ เพราะโปรแกรม R-Dynamic จะช่วยดึงข้อมูลสินค้าและบริการที่แสดงอยู่บนหน้าเว็บไซต์ของผู้ประกอบการโดยอัตโนมัติ และสร้างแคมเปญโฆษณา (Advertising Campaign) สำหรับสินค้าและบริการแต่ละรายการโดยอัตโนมัติ ลูกค้าทำหน้าที่เพียงแค่เลือกกว่าสินค้าและบริการที่ต้องการทำโฆษณาออนไลน์ หากสินค้าและบริการใดไม่ต้องการทำโฆษณาก็เพียงแค่ปิดการทำงานแคมเปญโฆษณา (Advertising Campaign) ที่แพลตฟอร์มได้สร้างไว้เท่านั้น ในกรณีที่ลูกค้ามีการเพิ่มหรือลดรายการสินค้าและบริการที่จำหน่ายบนเว็บไซต์โปรแกรม R-Dynamic ก็จะปรับปรุงรายการ (List) ของแคมเปญโฆษณาให้ใหม่โดยอัตโนมัติ ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถกำหนดให้การโฆษณาติดตามเป้าหมายแบบไดนามิคจะติดตามไปทั้งโฆษณาบน Facebook, Google และเครือข่าย Google Display Network

## 8. โปรแกรมส่งข้อความผ่าน SMS และอีเมลการตลาด (R-Message)



ภาพตัวการส่งข้อความผ่าน SMS ด้วยโปรแกรม R-Message

แนวคิดของการทำการตลาดดิจิทัลในปัจจุบัน คือ การตลาดโดยใช้ข้อมูล (Data-driven Marketing) เพื่อการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายและลูกค้าได้อย่างแม่นยำและมีประสิทธิภาพมากขึ้น แพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ได้ถูกออกแบบมาให้มีระบบการจัดเก็บข้อมูลการติดต่อ เช่น ข้อมูล ชื่อ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ อีเมล เพื่อใช้งานด้านการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าและใช้ในการตลาด โดยบนแพลตฟอร์มของบริษัทฯ จะมีตัวเลือกการขอความยินยอมจากลูกค้าเพื่อที่จะนำข้อมูลไปใช้ในวัตถุประสงค์ทางการตลาด เช่น การแจ้งข่าว แคมเปญโปรโมชั่น สินค้าใหม่ จดหมายข่าว และกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ โดยเมื่อผู้ประกอบการมีฐานข้อมูลของลูกค้าสะสมรวบรวมเป็นจำนวนมาก การแจ้งข่าวสารโดยใช้การส่งอีเมลหรือโทรศัพท์เป็นรายๆ จะยิ่งทำได้ยาก ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้พัฒนาโปรแกรมส่งข้อความผ่าน SMS และอีเมลการตลาด ที่ชื่อว่า “R-Message” เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถสื่อสารกับฐานลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยโปรแกรม R-Message จะทำหน้าที่ส่งข้อความข่าวสารถึงลูกค้าครั้งละเป็นจำนวนมาก โดยอาศัยฐานข้อมูลลูกค้าที่อยู่บนแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” นอกจากนั้นโปรแกรม R-Message ยังสามารถส่งข้อความถึงลูกค้าแบบเฉพาะกลุ่ม (Custom Segment) ที่ผู้ประกอบการสามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายเฉพาะได้บนระบบ เช่น กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าประเภทต่างๆ กลุ่มลูกค้าที่มีมูลค่าสั่งซื้อสูง กลุ่มลูกค้าจังหวัดต่างๆ เป็นต้น

## 9. โปรแกรมบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (R-CRM)

ความสำเร็จของผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีระบบที่ใช้สำหรับบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management หรือ CRM) ที่ดี โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีลูกค้า และ/หรือมีพนักงานขายในทีมขายเป็นจำนวนมาก เพื่อให้ผู้ประกอบการ ผู้บริหาร และผู้จัดการทีมขาย สามารถติดตามกระบวนการขาย การทำงานของทีมขายได้อย่างเหมาะสม เป็นระบบ วัดผลได้ นำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อพัฒนาแผนการขายได้

บริษัท จึงได้พัฒนาโปรแกรมสำหรับการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) ที่เรียกว่า “R-CRM” เพื่อช่วยลูกค้าในการบริหารจัดการตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการขายจนถึงการปิดการขาย และต่อเนื่องไปถึงการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าของผู้ประกอบการในระยะยาว โดยโปรแกรม R-CRM ออกแบบให้มีการจัดเก็บข้อมูลและประวัติของ “บุคคลที่สนใจในสินค้าและบริการ” ตั้งแต่การเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ โดยกำหนดให้พนักงานขายของผู้ประกอบการต้องบันทึกข้อมูลของบุคคลที่สนใจในสินค้าและบริการ เช่น ชื่อกิจการ ลักษณะการประกอบธุรกิจ ชื่อ-นามสกุลของผู้ที่ติดต่อใช้บริการ หมายเลขโทรศัพท์ เป็นต้น ซึ่งข้อมูลของบุคคลที่สนใจในสินค้าและบริการแต่ละรายเรียกว่า ลีด (Lead) ในกรณีที่ผู้ประกอบการมีการใช้โปรแกรม R-CRM ร่วมกับโปรแกรม R-Widget ที่เป็นปุ่มติดต่อบนหน้าเว็บไซต์ ผู้ประกอบการสามารถเปิดใช้งานช่องทางสื่อสารประเภทห้องสนทนา (Chat) บนเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ และแบบฟอร์มแจ้งข้อมูลให้ผู้ประกอบการติดต่อกลับ เมื่อผู้ใช้งานเว็บไซต์ของผู้ประกอบการกดปุ่มของโปรแกรม R-Widget และเลือกติดต่อผู้ประกอบการจาก 2 ช่องทางสื่อสารดังกล่าว ข้อมูลจากโปรแกรม R-Widget จะเชื่อมต่อกับโปรแกรม R-CRM เพื่อสร้างลีด (Lead) ของบุคคลที่สนใจในสินค้าและบริการรายนั้นไว้โดยอัตโนมัติ

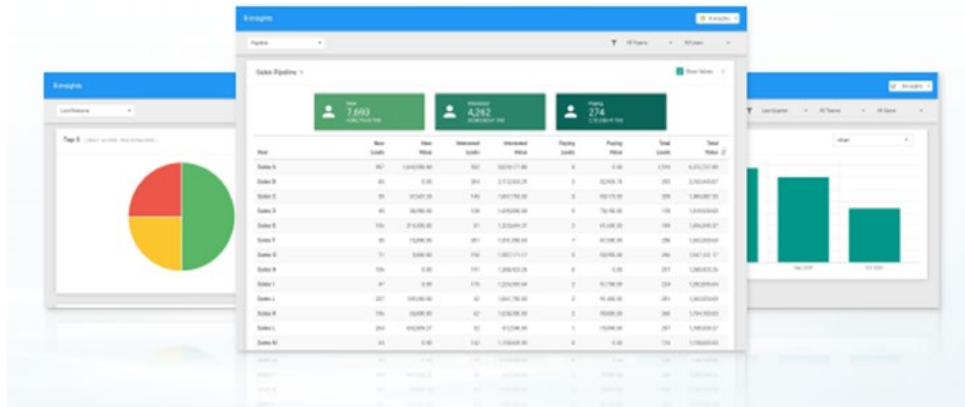
เมื่อลีด (Lead) ของบุคคลที่สนใจในสินค้าและบริการได้บันทึกไว้ในระบบแล้ว พนักงานขายสามารถบันทึกสถานการณ์ติดต่อในแต่ละวัน เช่น การแจ้งข้อมูลสินค้าและบริการ การส่งใบเสนอราคา และการนัดหมายวันที่ลูกค้าสะดวกให้ติดต่อกลับ เป็นต้น ทั้งนี้ โปรแกรม R-CRM ออกแบบให้มีการบันทึกสถานการณ์ติดต่อลูกค้าที่สำคัญโดยอัตโนมัติ เช่น การส่งอีเมลเพื่อแจ้งข้อมูลสินค้าและบริการ การส่งอีเมลเพื่อแจ้งใบเสนอราคา และการสนทนาในห้องสนทนา (Chat Room) บนเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ เป็นต้น การบันทึกสถานการณ์ติดต่อลูกค้าในแต่ละวันช่วยให้พนักงานขายสามารถติดตามความคืบหน้าในการขายสินค้าและบริการได้อย่างเหมาะสม

โปรแกรม R-CRM ยังออกแบบให้มีการกำหนดสิทธิในการจัดการกับลีด (Lead) แต่ละรายการได้ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถกำหนดสิทธิการเข้าถึงลีด (Lead) ให้กับพนักงานขายที่มีหน้าที่ดูแลลูกค้าโดยตรง และให้กับหัวหน้าทีมขายที่มีหน้าที่ดูแลพนักงานขายในทีม ทำให้หัวหน้าทีมขายสามารถตรวจสอบประวัติการติดต่อลูกค้าที่พนักงานขายในทีมดูแล และบริหารจัดการพนักงานขายให้มีประสิทธิภาพได้ การกำหนดสิทธิในการจัดการกับลีด (Lead) ยังช่วยให้หัวหน้าทีมขายรับผิดชอบดูแลลีด (Lead) ยังสามารถดูประวัติการติดต่อลูกค้าที่เคยบันทึกไว้ ทำให้พนักงานขายคนใหม่สามารถดูแลและติดตามลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ โปรแกรม R-CRM ยังออกแบบให้มีฟังก์ชันการทำงานอื่นที่ช่วยสนับสนุนงานขายให้มีประสิทธิภาพ เช่น ฟังก์ชันการจัดเก็บเอกสารมาตรฐาน ที่ผู้ประกอบการสามารถใช้ในการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าและบริการ ที่ต้องมีการใช้งานเป็นประจำ (เช่น โบรชัวร์ (Brochure) ข้อมูลสินค้าและบริการ และใบสรุปราคาและเงื่อนไข เป็นต้น) ทำให้ผู้ประกอบการมั่นใจได้ว่า พนักงานขายแต่ละรายส่งเอกสารที่ถูกต้อง และมีรายละเอียดเหมือนกันให้กับลูกค้า และฟังก์ชันการแจ้งเตือนนัดหมายที่พนักงานขายสามารถตั้ง เพื่อเตือนให้ติดตามความคืบหน้าในการขาย (เช่น การเตือนให้พนักงานขายติดต่อลูกค้าอีกครั้งตามเวลาที่ได้นัดหมายไว้ หรือการเตือนให้พนักงานขายติดตามลูกค้า เพื่อสอบถามผลการพิจารณาข้อมูลสินค้าและบริการ เป็นต้น)

## 10. โปรแกรมรายงานสถิติการขายและการตลาด (R-Insights)

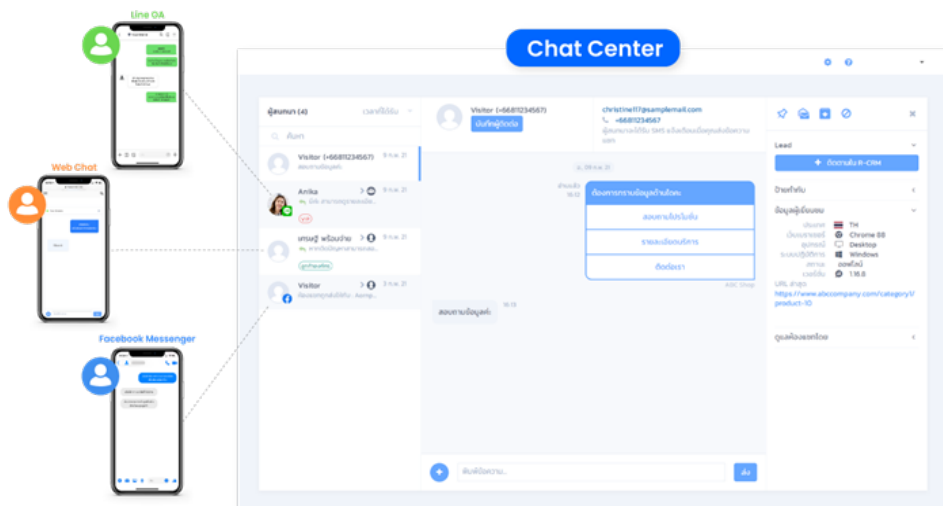
โปรแกรม R-Insights เป็นแพลตฟอร์มการแสดงผลการทำงานของทีมงานที่เชื่อมกับโปรแกรม R-CRM ช่วยให้ผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขาย สามารถติดตามการทำงานของฝ่ายขายได้อย่างเป็นระบบ วัดผลได้ พร้อมรายงานสถิติสำคัญที่จะช่วยให้สามารถวางแผนกลยุทธ์ได้อย่างแม่นยำ เข้าใจข้อมูลเชิงลึก (Insights) เช่น Sales Pipeline Reports, Daily Lead Activities, รายงาน Performance by Users/Product Lead Insights by Campaign, Lead Insights by Source/Medium, Lost Reasons - Top 5/Details



ภาพตัวอย่างการส่งข้อความผ่าน SMS ด้วยโปรแกรม R-Message

## 11. โปรแกรมศูนย์รวมแชทในที่เดียว (R-Chat)

ช่องทางการติดต่อออนไลน์จากลูกค้าเข้ามาที่ผู้ประกอบการที่ขายสินค้าหรือบริการนั้นเพิ่มสูงขึ้นตามจำนวนสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ที่ใช้ในการสื่อสารการขายสินค้าและบริการเหล่านั้น การที่มีการติดต่อหลายช่องทางสร้างความลำบากและความยุ่งยากในการสนทนากับลูกค้า บริษัทฯ จึงพัฒนาโปรแกรมสำหรับการบริหารแชททุกช่องทางในที่เดียวหรือที่เรียกว่า “R-Chat” โปรแกรม R-Chat รวบรวมทั้งแชทจากหน้าเว็บไซต์, LINE Official Account (LINE OA) และ Facebook Messenger มาไว้บนระบบเดียว เพื่อความง่ายในการบริหารจัดการสนทนากับลูกค้าไม่ให้ตกหล่น และเพิ่มยอดขายในที่สุด



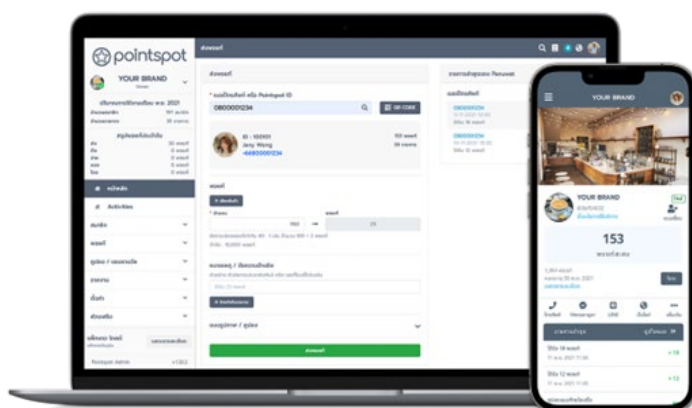
ภาพตัวอย่างการแสดงผลช่องทางติดต่อสื่อสารที่ถูกรวบรวมไว้ในโปรแกรม R-Chat



นอกจากนี้ โปรแกรม R-Chat ยังสามารถสร้างข้อความตอบกลับอัตโนมัติ และเชื่อมต่อกับโปรแกรมอื่นๆ ของบริษัท เช่น โปรแกรม R-Widget และโปรแกรม R-CRM เป็นต้น อีกทั้งยังรองรับการเชื่อมต่อ API กับแพลตฟอร์มภายนอก (Third-party Platform) เช่น ระบบ Chatbot ที่สามารถโต้ตอบแชทบอทอัตโนมัติ)

## 12. โปรแกรมระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล (Pointspot)

เพื่อช่วยให้การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) ประสบความสำเร็จมากขึ้น ผู้ประกอบการควรมีระบบบริหารจัดการสมาชิก ซึ่งเป็นหนึ่งในเครื่องมือทางการตลาดที่ช่วยสร้างความภักดีให้กับลูกค้า (Loyalty Program) บริษัทฯ จึงได้พัฒนาโปรแกรมระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล ที่เรียกว่า “ Pointspot ” ขึ้นมา เพื่อรองรับการทำบัตรสมาชิกแบบดิจิทัล พร้อมระบบการสะสมแต้มเมื่อซื้อสินค้าและบริการตามที่กำหนด ช่วยกระตุ้นยอดขาย สร้างการซื้อซ้ำจากลูกค้าที่สมัครเป็นสมาชิกของธุรกิจ โดยเมื่อลูกค้าสนใจสมัครสมาชิกเพื่อสะสมแต้มกับธุรกิจ ลูกค้าสามารถใช้โทรศัพท์มือถือสมัครผ่านคิวอาร์โค้ด (QR Code) ที่แสดงอยู่ที่หน้าร้าน หรือสามารถสมัครผ่านลิงค์ออนไลน์ โดยกรอกข้อมูลเกี่ยวกับสมาชิก เช่น ชื่อ นามสกุล เบอร์โทรศัพท์ เดือนเกิดและปีเกิด เพื่อลงทะเบียนเข้าฐานข้อมูลของโปรแกรม Pointspot และยืนยันการเป็นสมาชิกกับธุรกิจนั้น เมื่อลูกค้าได้รับแต้มสะสมจากธุรกิจดังกล่าว เจ้าหน้าที่ของธุรกิจก็สามารถป้อนเบอร์โทรศัพท์ และจำนวนแต้มที่จะส่งให้ลูกค้า หลังจากนั้นโปรแกรม Pointspot จะทำการรายการ (Transaction) เพิ่มแต้มให้กับลูกค้า พร้อมส่งข้อความแจ้งทาง SMS หรือทางไลน์ โดยลูกค้าสามารถคลิกลิงค์ที่แนบมาด้วย เพื่อเช็คแต้มสะสมและรายการของรางวัลได้ผ่านโทรศัพท์มือถือของตัวเองได้ทันที

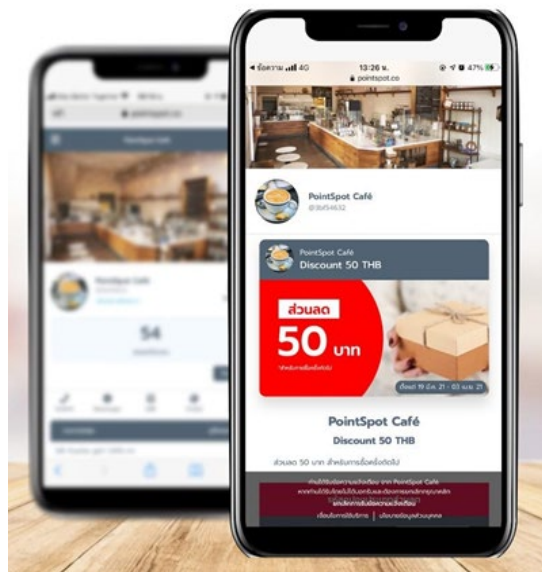


ภาพตัวอย่างการบริหารจัดการโปรแกรม Pointspot ของผู้ประกอบการผ่านคอมพิวเตอร์ และการใช้งานผ่านโทรศัพท์สมาร์ทโฟนโดยสมาชิกสะสมแต้มของผู้ประกอบการ

นอกจากการสะสมแต้มที่เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างความภักดีของลูกค้า (Loyalty Program) การสร้างฐานข้อมูลสมาชิกยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถจัดกิจกรรมทางการตลาดในลักษณะต่าง ๆ ไปยังสมาชิกได้ เช่น การส่งคุกกี้วันเกิดให้กับลูกค้าที่เกิดในเดือนนั้น ๆ เพื่อช่วยสร้างความประทับใจ และช่วยกระตุ้นให้กลับมาใช้บริการ เป็นต้น

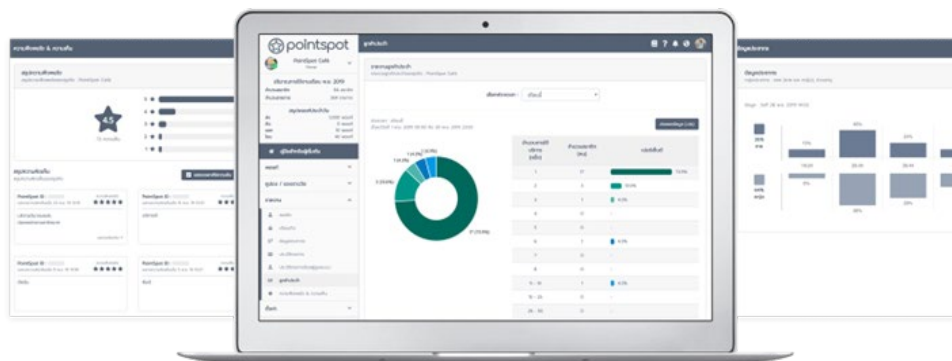
นอกจากนี้โปรแกรม Pointspot ยังมีอีกหลายฟีเจอร์ที่น่าสนใจ สำหรับการนำไปใช้พัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เช่น ของรางวัลสะสมแต้ม ของรางวัลแจกฟรี คุกกี้ต้อนรับ (สำหรับสมาชิกใหม่) คุกกี้โปรโมชัน บัตรกำนัล การโอนแต้มให้เพื่อน สมาชิกแนะนำสมาชิก บัตรสมาชิกแบบหลายระดับ เป็นต้น





ภาพตัวอย่างการแสดงผลคูปองส่วนลดสำหรับสมาชิกบนโปรแกรม Pointspot

สิ่งสำคัญสำหรับการสร้างความภักดีในแบรนด์ของลูกค้า ผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องเข้าใจถึงความพึงพอใจและความคิดเห็นต่าง ๆ ของลูกค้า และสถิติต่าง ๆ เกี่ยวกับการซื้อสินค้าและบริการ เพื่อจะได้นำมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาสินค้าและบริการให้ดียิ่งขึ้น รวมถึงการให้ประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า นำเสนอสิทธิพิเศษที่ตรงกับความต้องการ เพื่อให้เกิดความประทับใจ โปรแกรม Pointspot มีระบบวัดสถิติการใช้บริการของสมาชิกในรูปแบบต่าง ๆ หลายหลากรายงาน เช่น รายงานความพึงพอใจและความคิดเห็นที่เป็นคำติชมต่าง ๆ จากลูกค้า รายงานลูกค้าประจำ รายงานความถี่ที่ลูกค้ามาใช้บริการ รายงานลูกค้าที่ใช้จ่ายมากที่สุด เป็นต้น

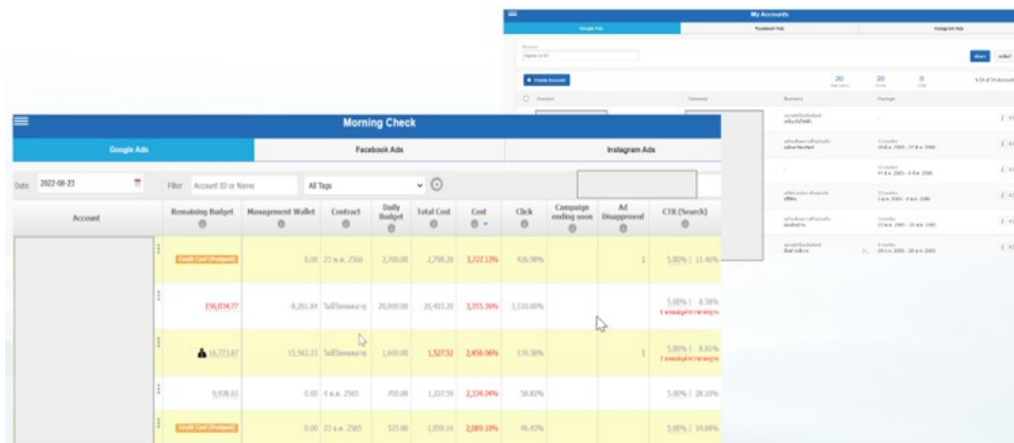


ภาพตัวอย่างรายงานสถิติการซื้อสินค้าและบริการของสมาชิกบนโปรแกรม Pointspot

### 13. โปรแกรมระบบบริหารจัดการบัญชีโฆษณา (AdPro ICE)

โปรแกรม AdPro ICE เป็นโปรแกรมบริหารจัดการบัญชีโฆษณา ที่ทำงานเชื่อมต่อกับแพลตฟอร์มโฆษณา Google และ Facebook เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญในการบริหารจัดการโฆษณาของบริษัท สามารถบริหารจัดการบัญชีโฆษณาของลูกค้าจำนวนมากในเวลาเดียวกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการทำงานของโปรแกรม AdPro ICE จะทำการสร้างบัญชีลูกค้าที่ระบุข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ วันที่เริ่มบริการ และวันหมดอายุบริการ โดยบัญชีดังกล่าวจะทำการเชื่อมต่อกับแพลตฟอร์มโฆษณา Google และ Facebook ผ่านระบบ API (Application Program Interface) โดยระบบจะดึงข้อมูลการตั้งค่า และสถิติการทำโฆษณาต่าง ๆ เช่น จำนวนการแสดงผลโฆษณา (Impressions) จำนวนการคลิก (Clicks) อัตราการคลิก (Click Through Rate - CTR) จำนวนเงินที่ใช้ และจำนวนเงินคงเหลือ เป็นต้น มาแสดงในหน้ารวม (Dash Board) บนระบบ เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญการบริหารจัดการโฆษณาสามารถดูและตรวจสอบได้ในหน้าเดียวกัน และระบบจะมีการแจ้งเตือนความผิดปกติต่างๆ ที่เกี่ยวกับการแสดงโฆษณา เช่น อัตราการคลิก (CTR) ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ หรือจำนวนเงินคงเหลือค่าโฆษณาใกล้หมด โดยหากเกิดปัญหาขึ้น ระบบจะแสดงการแจ้งเตือนให้ผู้เชี่ยวชาญ ได้ทราบ เพื่อดำเนินการปรับแก้ไขได้อย่างทันท่วงที เช่น กรณีเงินค่าโฆษณา หรืออายุบริการใกล้จะหมด ระบบจะสามารถส่งข้อมูลต่อให้เจ้าหน้าที่ประสานงานของบริษัท ดำเนินการออกใบเสนอราคาให้กับลูกค้าเพื่อชำระเงินได้ต่อไป

นอกจากนั้น โปรแกรม AdPro ICE จะทำการประมวลผล เพื่อสร้างรายงานสถิติและการวิเคราะห์ ของการลงโฆษณาของลูกค้าแต่ละราย และจะส่งรายงานให้กับลูกค้าทางอีเมลอย่างอัตโนมัติเป็นประจำทุกสัปดาห์



Morning Check									
Google Ads			Facebook Ads			Instagram Ads			
Account	Remaining Budget	Management Wallet	Contract	Daily Budget	Total Cost	Cost	Click	Campaign ending soon	Ad Disapproval
Account 1	176,094.77	8,201.84	10/1/2020-10/31/2020	20,000.00	20,403.20	3,255.36%	3,111.00%		1
Account 2	19,773.87	15,563.31	10/1/2020-10/31/2020	1,000.00	1,527.52	2,456.96%	139.39%		1
Account 3	5,808.02	0.00	4-4-2020-2020	500.00	1,227.39	2,304.94%	58.82%		
Account 4	0.00	0.00	23-4-2020-2020	525.00	1,858.14	2,889.10%	46.47%		

ภาพตัวอย่างรายงานสถิติและการวิเคราะห์ผลการลงโฆษณาของลูกค้าแต่ละรายในโปรแกรม AdPro ICE

### 1.2.2.2 ลักษณะการให้บริการ

จากรายละเอียดของโปรแกรมต่าง ๆ ในแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” แสดงให้เห็นว่า บริษัทฯ ได้ออกแบบโปรแกรมให้ใช้งานง่าย ลูกค้าใช้งานได้ด้วยตนเอง อย่างไรก็ตาม มีลูกค้าจำนวนหนึ่งซึ่งเป็นรูปแบบของ SMEs ทั้งขนาดเล็ก กลาง และโดยเฉพาะอย่างยิ่งขนาดใหญ่ ที่ต้องการใช้บริการแพลตฟอร์มของบริษัทฯ และต้องการผู้เชี่ยวชาญบริหารจัดการแพลตฟอร์มต่างๆ ให้ด้วย เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการทางธุรกิจของลูกค้า บริษัทฯ ได้นำแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” มาให้บริการเป็น 2 รูปแบบดังนี้

1. การให้บริการที่ลูกค้าดำเนินการได้ด้วยตนเองผ่านการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Self Services)
2. การให้บริการที่ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริหารจัดการให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Managed Services)

#### 1. การให้บริการที่ลูกค้าดำเนินการได้ด้วยตนเองผ่านการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Self Services)

การให้บริการรูปแบบนี้ ลูกค้าสามารถใช้งานได้ด้วยตนเอง ผ่านการเรียนรู้ใน Online Manual, Online Video Training, Online Training class แบบสอนสดที่มีจัดเป็นครั้งคราว และลูกค้าสามารถสอบถามข้อสงสัยการใช้งานแพลตฟอร์มได้ที่บริการคอลเซ็นเตอร์ ที่มีเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญคอยช่วยเหลือแก้ปัญหาในการใช้บริการตลอด 24 ชั่วโมงทุกวัน

- บริการแพลตฟอร์ม RMP (Readyplanet Management Platform)
- บริการแพลตฟอร์มระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล (Pointspot)
- บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking)

ทั้งนี้ รายละเอียดของแต่ละบริการที่ลูกค้าดำเนินการได้ด้วยตนเองผ่านการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Self Services) มีดังต่อไปนี้

#### 1.1 บริการแพลตฟอร์ม RMP (Readyplanet Management Platform)

บริษัทฯ นำโปรแกรมในแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” มาให้บริการในรูปแบบ Self Services และตั้งชื่อเป็นบริการแพลตฟอร์ม “Readyplanet Management Platform” (“RMP”) โดยแพลตฟอร์ม RMP คือ แพลตฟอร์มที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นมา โดยเชื่อมโยงโปรแกรมต่างๆ ที่บริษัทฯ สร้างขึ้นหลายโปรแกรมให้ทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวกัน ข้อมูลต่างๆ ส่งต่อกันระหว่างโปรแกรมต่างๆ การใช้งานเชื่อมโยงถึงกันได้อย่างดี เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าที่เป็น SMEs ทั้งขนาดเล็ก กลาง และธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งความต้องการของลูกค้าจะประกอบไปด้วยงาน 3 ด้านหลัก ๆ คือ ต้องการการโฆษณาดิจิทัลให้ได้ผลดี คำนวณเงินค่าโฆษณา ต้องการเว็บไซต์และโปรแกรมที่ช่วยเปลี่ยนผู้ชมเว็บไซต์เป็นผู้ติดต่อและเป็นลูกค้า และต้องการระบบลูกค้าสัมพันธ์ ช่วยในการเพิ่มยอดขายลูกค้าเก่า เป็นต้น

แพลตฟอร์ม RMP พัฒนาขึ้นมาสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคดิจิทัล ที่มักมีการตัดสินใจซื้อที่ซับซ้อนสามารถตอบโจทย์ทุกกิจกรรมทางการตลาดดิจิทัลในปัจจุบันได้อย่างดี บริหารจัดการง่ายในที่เดียวเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกใช้งานแพลตฟอร์ม RMP ได้ตามวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ บริษัทฯ จึงจัดให้แพลตฟอร์ม RMP มี รูปแบบการให้บริการ (Package) 3 แบบ คือ Premium package, Gold package, Platinum package โดยแต่ละรูปแบบการให้บริการ มีโปรแกรมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- Premium package เหมาะสำหรับธุรกิจที่เน้นการสร้างเว็บไซต์ และขยายธุรกิจทางดิจิทัลโดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นคนไทย เนื่องจากรองรับการทำเว็บไซต์ภาษาไทยภาษาเดียว ไม่ได้เน้นการทำโฆษณาและไม่ได้มีทีมขายมากนัก ดังนั้น Premium package จึงประกอบด้วยโปรแกรมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ R-Web (ภาษาไทยเดียว), R-Shop, R-Widget, R-Message, R-CRM, R-Insights, R-Chat โดยมีจำนวนผู้ใช้งาน (user) 1 ผู้ใช้งานสำหรับการใช้งานโปรแกรมต่าง ๆ ทั้งหมด

- Gold package เหมาะสำหรับธุรกิจที่เน้นการสร้างเว็บไซต์ และขยายธุรกิจทางดิจิทัลโดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้บริโภคหลายภาษา เนื่องจากรองรับการทำให้เว็บไซต์ 3 ภาษา นอกจากนั้น ยังสนใจการเพิ่มยอดขายจากการทำโฆษณา อย่างไรก็ตาม ยังไม่ได้มีทีมขายมากนัก ดังนั้น Gold package จึงประกอบด้วยโปรแกรมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ R-Web (3 ภาษา), R-Shop, R-Widget, R-Dynamic, R-Message, R-CRM, R-Insights, R-Chat โดยมีจำนวนผู้ใช้งาน (user) 1 ผู้ใช้งานสำหรับการใช้งานโปรแกรมต่างๆ ทั้งหมด
- Platinum package เหมาะสำหรับธุรกิจที่นอกจากต้องการจะขยายธุรกิจในช่องทางดิจิทัลแล้ว ยังต้องการการจัดการแบบแบ่งบทบาทหน้าที่ ต้องการระบบการจัดการบทบาทผู้ใช้งานเป็น เจ้าของ (owner) ผู้ดูแลระบบ (admin) และผู้ใช้ (user) นอกจากนั้น ยังสนใจการเพิ่มยอดขายจากการทำโฆษณา และมีทีมขาย และต้องการบริหารจัดการทีมขายให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น รวมถึงต้องการโปรแกรมที่อยู่ใน package ที่มากกว่า เพื่อประยุกต์ใช้กับความต้องการทางธุรกิจ ดังนั้น Platinum package จึงประกอบด้วยโปรแกรมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ R-Web (3 ภาษา), R-Shop, R-Widget, R-Booking, R-Dynamic, R-Message, R-CRM, R-Insights, R-Chat โดยมีจำนวนผู้ใช้งาน (user) เริ่มต้น 3 ผู้ใช้งาน เพียงพอสำหรับการกำหนดบทบาทเป็น เจ้าของ (owner) ผู้ดูแลระบบ (admin) และผู้ใช้ (user) ซึ่งปกติธุรกิจที่ซื้อ Platinum package จะซื้อผู้ใช้งานเพิ่มเติม เช่น ซื้อเพิ่มสำหรับทีมขายและผู้ดูแลระบบของธุรกิจ ตัวอย่างเช่น ธุรกิจมีเจ้าของ 1 ท่าน มีผู้ดูแลระบบ 2 ท่าน และมีทีมขาย 12 ท่าน ก็จะมีความต้องการทั้งหมด 15 ผู้ใช้งาน ในการซื้อบริการก็จะซื้อ Platinum package 1 ชุด ได้ทั้งหมด 3 ผู้ใช้งาน จึงจะซื้อผู้ใช้งานเพิ่มอีก 12 ผู้ใช้งาน เป็นต้น

อนึ่ง ทั้ง 3 แพคเกจ (Package) แม้จะมีโปรแกรมต่าง ๆ ใกล้เคียงกัน แต่มีรายละเอียดของความสามารถของโปรแกรมที่แตกต่างกัน โดย Platinum package จะมีความสามารถของโปรแกรมในรายละเอียดที่มากที่สุด รองลงมาเป็น Gold package และ Premium package

สำหรับลูกค้าที่ซื้อ Premium package หรือ Gold package สามารถซื้อสิทธิ์ผู้ใช้งานเพิ่มได้เช่นกัน อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติลูกค้ามักจะ upgrade มาเป็น Platinum package ก่อน แล้วจึงซื้อสิทธิ์ผู้ใช้งานเพิ่ม เนื่องจาก Platinum package ประกอบด้วยโปรแกรมที่มากกว่าและมีความสามารถของโปรแกรมสูงกว่าตามที่ได้กล่าวไป

สรุปรายการโปรแกรมที่อยู่ในบริการแพลตฟอร์ม RMP (Readyplanet Management Platform) ทั้ง 3 packages เป็นดังตารางนี้

		Premium Package	Gold Package	Platinum Package
1	 R-Web	●	●	●
2	 R-Shop	●	●	●
3	 R-Widget	●	●	●
4	 R-Booking			●
5	 R-Dynamic		●	●
6	 R-Message	●	●	●
7	 R-CRM	●	●	●
8	 R-Insights	●	●	●
9	 R-Chat	●	●	●

ตารางแสดงการใช้งานแพลตฟอร์ม RMP (Readyplanet Management Platform)

## 1.2 บริการแพลตฟอร์มระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล (Pointspot)

จากระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล Pointspot ที่พัฒนาขึ้นมา เพื่อรองรับการสะสมคะแนนเมื่อซื้อสินค้าและบริการ ตามที่กำหนด ช่วยเพิ่มการกระตุ้นยอดขาย สร้างการซื้อซ้ำ บริษัทฯ ได้นำมาให้บริการสู่ลูกค้าเป็นบริการระบบบัตรสมาชิกสะสมแต้มด้วยเบอร์โทร Pointspot และเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ บริษัทฯ จึงจัดให้มีแพ็คเกจ (Package) 2 แบบ คือ Premium package และ Gold package โดยแต่ละแพ็คเกจ ใช้โปรแกรมระบบสะสมแต้มดิจิทัลเหมือนกัน แต่มีความแตกต่างที่จำนวนสมาชิกและจำนวนรายการ ซึ่งกำหนดให้ต่างกัน และมีราคาต่างกัน กล่าวคือ

- Premium package เหมาะสำหรับลูกค้าซึ่งเป็นธุรกิจที่มีจำนวนสมาชิกไม่มากนัก เริ่มต้นการใช้ Loyalty program เพื่อการกระตุ้นยอดขาย สร้างการซื้อซ้ำ จึงเหมาะสมกับ Premium package ซึ่งมีจำนวนสมาชิกได้ 3,000 สมาชิก หลังจากนั้นรายที่ 3,001 เป็นต้นไป จะมีค่าใช้จ่ายต่อสมาชิกต่อเดือนเพิ่มเติม และมีจำนวนรายการต่อเดือนไม่มากนัก ซึ่งรายการประกอบด้วย รายการส่งแต้ม รายการดึงแต้ม รายการส่งคูปองโปรโมชั่น รายการส่งคูปองแนบท้าย รายการส่งบัตรกำนัล และรายการออกบัตรสมาชิก ซึ่งหากรายการต่อเดือนเกินกำหนด 1,000 รายการ จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม
- Gold package เหมาะสำหรับลูกค้าซึ่งเป็นธุรกิจที่มีจำนวนสมาชิกมาก ต้องการใช้ Loyalty program เพื่อการกระตุ้นยอดขาย สร้างการซื้อซ้ำอย่างจริงจัง เพราะไม่มีการจำกัดจำนวนสมาชิก อย่างไรก็ตามมีการจำกัดจำนวนรายการ ซึ่งหากรายการต่อเดือนเกินกำหนด 2,000 รายการ จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม นอกจากนี้ Gold package จะมีรายละเอียดโปรแกรมที่แตกต่างจาก Premium package บ้าง

อนึ่ง ระบบ Loyalty program มีการสื่อสารระหว่างร้านค้ากับผู้บริโภคผ่านช่องทาง SMS และ LINE อยู่เสมอ ดังนั้นจึงมีค่าใช้จ่ายสำหรับการแจ้งเตือนผ่าน SMS และ LINE เป็นราคาต่อข้อความตามที่กำหนดไว้

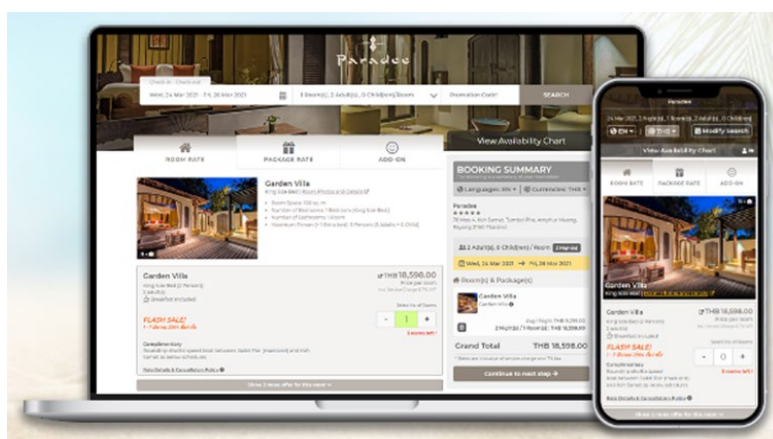
ลูกค้าสามารถ upgrade จาก Premium package เป็น Gold package ได้เมื่อธุรกิจของลูกค้ามีจำนวนสมาชิกมากขึ้น และมีการใช้งานรายการต่าง ๆ มากขึ้น

นอกจาก Premium package และ Gold package ข้างต้นแล้ว การบริการระบบบัตรสมาชิกสะสมแต้มด้วยเบอร์โทร ยังเป็นนวัตกรรมใหม่ในท้องตลาด บริษัทฯ จึงได้เปิดให้มีแพ็คเกจทดลองใช้งาน (Package Free Trial) ซึ่งไม่มีค่าใช้จ่าย เพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองใช้ โดยกำหนดจำนวนสมาชิกไว้ 20 ราย และจำนวนรายการต่อเดือนไว้ 20 รายการ เพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองใช้งานและมาสมัครใช้ Premium package หรือ Gold package ในที่สุด



### 1.3 บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking Platform)

แพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking Platform) เป็นระบบจองโรงแรมออนไลน์ที่มาพร้อมเครื่องมือการตลาดแบบ All-in-One เพื่อเพิ่มยอดขายผ่านหน้าเว็บไซต์โรงแรม (Official Website) โดยตรง ออกแบบมาให้ใช้งานง่ายและทันสมัย รองรับการชำระเงินได้หลากหลายช่องทางทั้งออฟไลน์และออนไลน์ รองรับการจองห้องพักต่างประเภทและโปรโมชั่นพร้อมบริการเสริมได้ในการจองครั้งเดียว เจาะตรงกลุ่มเป้าหมายด้วยการกำหนดโปรโมชั่นเฉพาะประเทศหรือเฉพาะอุปกรณ์ สามารถวัดผลประสิทธิภาพการจองผ่านเว็บไซต์ของโรงแรมและช่องทางออนไลน์ได้ ด้วยรายงานการขายที่จะช่วยสนับสนุนการวิเคราะห์และวางแผนการตลาดให้กับโรงแรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพตัวอย่างหน้าการจองห้องพักผ่านหน้าเว็บไซต์โรงแรม



ภาพตัวอย่างหน้าระบบขายบัตรกำนัลออนไลน์ (Online Voucher)







นอกจากระบบการจองโรงแรมออนไลน์และระบบขายบริการเสริมแล้ว ยังมีระบบขายบัตรกำนัลออนไลน์ (Online Voucher) ในรูปแบบดิจิทัล โดยจะมีการส่งบัตรกำนัลถึงลูกค้าทางอีเมลในรูปแบบไฟล์ PDF พร้อมรหัสการใช้งาน ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มยอดขายออนไลน์ได้โดยตรงผ่านเว็บไซต์โรงแรม และเพิ่มกระแสเงินสด (Cash Flow) ให้กับธุรกิจ ตอบโจทย์พฤติกรรมซื้อขายออนไลน์ของผู้บริโภคในปัจจุบัน ซึ่งสามารถนำบัตรกำนัลมาใช้จองห้องพัก (Online Redemption) ในระบบการจองโรงแรมออนไลน์ได้แบบเรียลไทม์

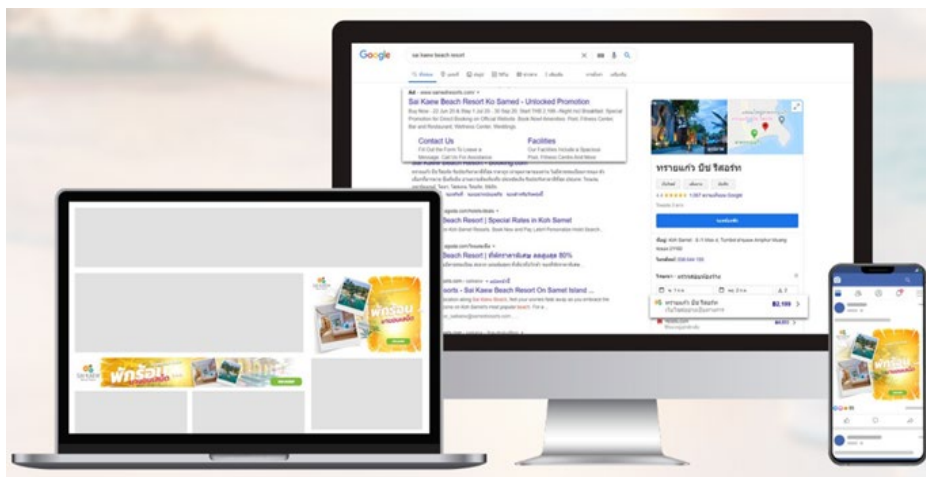
เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพื่อให้กลับมาใช้บริการ แพลตฟอร์ม Hotel Direct Booking ยังมีระบบสมาชิกสะสมคะแนน (Loyalty Program) จากการจองห้องพักและคู่มือโปรแกรมชั้นอัตโนมัติ เพื่อเพิ่มยอดขาย เพิ่มลูกค้าประจำ สร้างการซื้อซ้ำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการบ่อยมากขึ้น โดยสามารถนำคะแนนสะสมใช้เป็นส่วนลดจองห้องพักในระบบการจองโรงแรมออนไลน์ได้

การคิดค่าบริการของแพลตฟอร์ม Hotel Direct Booking จะเป็นไปในรูปแบบค่าคอมมิชชั่นจากยอดขายโรงแรม (Revenue Sharing) โดยปกติจะอยู่ที่ 10% หรือต่ำกว่าในกรณีที่ลูกค้าเป็นกลุ่มโรงแรมขนาดใหญ่ที่มีโรงแรมในเครือหลายแห่ง ซึ่งค่าบริการดังกล่าวจะมีอัตราที่ต่ำกว่าค่าคอมมิชชั่นของ OTA (Online Travel Agent)

สรุปรายการโปรแกรมที่อยู่ในบริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking Platform) เป็นดังตารางนี้

		บริการ Hotel Direct Booking
1	 R-Widget	●
2	 Hotel Booking Engine	●
3	 R-Dynamic	●
4	 R-Message	●
5	 Pointspot	●

ตารางแสดงการใช้งานบริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking Platform)



ภาพแสดงตัวอย่าง Google Hotel Ads และ Free Booking Link (FBL)

นอกจากนั้น แพลตฟอร์ม Hotel Direct Booking สามารถเชื่อมต่อกับระบบการค้นหาโรงแรมใน Google ที่เรียกว่า Google Hotel Ads และ Free Booking Link (FBL) เพื่อให้เกิดการจองห้องพักผ่านเว็บไซต์ของโรงแรมโดยตรง (Official Website) ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสามารถเพิ่มยอดขายให้กับโรงแรม

โดยสรุปประโยชน์ที่โรงแรมจะได้รับจากแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง คือ ผลกำไรที่เพิ่มขึ้น เพราะไม่ต้องเสียค่าคอมมิชชั่นในอัตราที่สูงให้กับออนไลน์ทราเวลเอเจนซี (OTAs) อีกทั้งเป็นการสร้างประสบการณ์ (Brand Experience) และการรับรู้ในแบรนด์ (Brand Awareness) ที่ลูกค้ามีต่อโรงแรมและรีสอร์ท เสริมสร้างความพึงพอใจที่ดีของลูกค้าและเกิดความภักดี (Loyalty) นำไปสู่การซื้อซ้ำและบอกต่อ

## 2. การให้บริการที่ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริหารจัดการให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Managed Services)

บริษัทฯ มีลูกค้าจำนวนไม่น้อยที่เป็น SMEs ขนาดเล็ก กลาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งขนาดใหญ่ที่ต้องการใช้แพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” แต่ไม่มีเวลาในการเข้ามาดำเนินการด้วยตัวเอง เนื่องจากลูกค้าดังกล่าวไม่ได้มีทีมงานเฉพาะสำหรับการตลาดดิจิทัล หรืออาจจะมีทีมงานเฉพาะสำหรับการตลาดดิจิทัลแต่ทำงานเฉพาะด้านกราฟฟิก คือการออกแบบรูปและวิดีโอ การเขียนเนื้อหาในเว็บไซต์ หรือการทำงานด้าน admin ของ Social เท่านั้น

บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจ และต้องการสนับสนุนลูกค้าดังกล่าวข้างต้น จึงนำโปรแกรมในแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” มาให้บริการในรูปแบบ Managed Services และตั้งชื่อเป็นบริการต่อไปนี้ คือ

- บริการออกแบบเว็บไซต์ (Smart Design)
- บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ (AdPro Dynamic)
- บริการปรับปรุงเว็บไซต์ให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีจากการค้นหาใน Search Engine (AdPro SEO)

ทั้งนี้ รายละเอียดของแต่ละบริการที่ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริหารจัดการให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Managed Services) มีดังต่อไปนี้

### 2.1 บริการออกแบบเว็บไซต์ (Smart Design)

เป็นบริการที่ทีมนักออกแบบเว็บไซต์ (Web Designer) ของบริษัทฯ ใช้งานโปรแกรม R-Web สำหรับสร้างเว็บไซต์แบบทั่วไปที่เน้นในการนำเสนอข้อมูล และทำให้ผู้สนใจเกิดการติดต่อ หรือที่เรียกว่าสร้างลีด (Lead) หรือใช้โปรแกรม R-Shop สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการมีเว็บไซต์ระบบอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce Website) ที่มีระบบการแสดงผลและค้นหาสินค้าที่แสดงในลักษณะแคตตาล็อก (Catalog) พร้อมระบบรถเข็นออนไลน์ (Online Shopping Cart) สำหรับสั่งซื้อสินค้า และระบบชำระเงิน รวมถึงระบบบริหารจัดการสินค้าที่หลากหลาย

บริการออกแบบเว็บไซต์ให้กับลูกค้าตอบโจทย์สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการมีเว็บไซต์แต่ไม่มีเวลาทำด้วยตัวเอง หลังจากส่งมอบงานเว็บไซต์แล้ว ลูกค้าสามารถแก้ไขเว็บไซต์เพื่อเพิ่มเติมข้อมูล และแก้ไขข้อมูลได้อย่างง่ายด้วยการเข้าใช้โปรแกรม R-Web หรือโปรแกรม R-Shop



ภาพตัวอย่างการบริการออกแบบเว็บไซต์ (Smart Design)

บริการออกแบบเว็บไซต์สร้างขึ้นจากโปรแกรม R-Web จึงมีคุณสมบัติรองรับการแสดงผลบนหน้าจออุปกรณ์ที่มีขนาดแตกต่างกันได้อย่างเหมาะสม (Responsive Website) แสดงผลได้ดีทั้งบนคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) โน้ตบุ๊ก (Notebook) แท็บเล็ต (Tablet) และสมาร์ทโฟน (Smart Phone)

เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน บริษัทฯ จัดให้บริการ Smart Design มี แพคเกจ (Package) 2 แบบ แตกต่างกันตามจำนวนหน้าเว็บไซต์ที่ให้บริการ คือ Smart Design Premium package และ Smart Design Gold package บริษัทฯ ได้ให้บริการ Smart Design ต่อเนื่องมาตลอด 10 กว่าปี มีผลงานการออกแบบเว็บไซต์ในอุตสาหกรรมเสื้อผ้า เครื่องหนังสิ่งทอ อัญมณี อุตสาหกรรมเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์และเครื่องใช้ทางอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมเครื่องมือ อุปกรณ์และอะไหล่ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและที่พัก อุตสาหกรรมอาหาร เครื่องดื่มเครื่องปรุง อุตสาหกรรมการจัดการและบริหาร อุตสาหกรรมวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง ผู้รับเหมา ออกแบบและช่าง อุตสาหกรรมยานพาหนะ รวมถึง ธุรกิจและบริการอื่นๆ นับเป็นบริการที่ช่วยสร้างตัวตนของผู้ประกอบการบนโลกออนไลน์ (Digital Presence) เพื่อนำเสนอข้อมูล เกี่ยวกับสินค้าและบริการ รวมทั้งใช้เป็นช่องทางในการติดต่อให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

## 2.2 บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ (AdPro Dynamic)

ด้วยผู้บริโภคสามารถเข้าถึงและใช้งานอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นอย่างมากและต่อเนื่อง รูปแบบการโฆษณาประชาสัมพันธ์ สินค้าและบริการจึงเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่ผู้ประกอบการเน้นโฆษณาผ่านช่องทางหลักดั้งเดิม ได้แก่ การโฆษณาผ่านโทรทัศน์ วิทยุ และสิ่งสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ เรียกว่า การโฆษณาออฟไลน์ (Offline Advertising) เปลี่ยนมาเป็นการโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) คือ โฆษณาผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต และรูปแบบการทำโฆษณาออนไลน์มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงตลอดระยะเวลา 20 ปีที่มีการโฆษณาออนไลน์ในประเทศไทย ทำให้ผู้ประกอบการจำนวนมากไม่มีเวลาในการศึกษาและทำความเข้าใจ หลักเกณฑ์และวิธีการทำโฆษณา ไม่มีความรู้เพียงพอที่จะทำโฆษณาออนไลน์ได้ด้วยตัวเอง และอาจไม่ได้ผลลัพธ์ตรงตามวัตถุประสงค์ของการโฆษณาและไม่คุ้มค่าเงินโฆษณา

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการนี้ ตั้งแต่ปี 2552 บริษัทฯ จึงได้ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาให้ผู้ประกอบการ โดยบริษัทฯ กำหนดให้มีเจ้าหน้าที่ชำนาญการโฆษณาออนไลน์ของบริษัทฯ (ผู้เชี่ยวชาญ) ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการทำโฆษณาออนไลน์ ประสานงานกับผู้ประกอบการตลอดระยะเวลาการให้บริการ โดยผู้เชี่ยวชาญ จะบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ที่เชื่อมต่อกับระบบโฆษณาของบริษัท Google Inc. (บริษัทกูเกิล ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า Google) และแพลตฟอร์มเครือข่ายสังคมออนไลน์ของบริษัท Meta Platforms, Inc. (บริษัทเมต้า ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า Facebook) ซึ่งทั้ง Google และ Facebook เป็นแพลตฟอร์มยอดนิยมสำหรับการโฆษณาออนไลน์ ระบบโฆษณาของ Google และ Facebook จะช่วยให้ทำโฆษณาไปยังช่องทางต่าง ๆ ได้ คือ โฆษณา บนหน้าผลการค้นหาของ Google (Google Search), โฆษณบบนเว็บไซต์ต่างๆ ที่เป็นเครือข่ายพันธมิตรของ Google (Google Display Network), โฆษณบบนช่อง YouTube (YouTube Ads), โฆษณาเฟซบุ๊กแอด (Facebook Ads) และ โฆษณาอินสตาแกรมแอด (Instagram Ads)

ผู้เชี่ยวชาญจะสร้างแคมเปญโฆษณา และบริหารโฆษณาให้ได้ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพ เข้าถึงลูกค้าได้อย่างตรงกลุ่ม ตรงตามวัตถุประสงค์ของการโฆษณาในงบประมาณที่คุ้มค่า บริการดังกล่าวนี้ เรียกว่า บริการ AdPro Dynamic ซึ่งบริการนี้ใช้ผู้เชี่ยวชาญทำงานโดยใช้โปรแกรมต่างๆ จากแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ดังขั้นตอนต่อไปนี้

หลังจากผู้ประกอบการซื้อบริการ AdPro Dynamic แล้ว ผู้เชี่ยวชาญจะเปิดบัญชี AdPro Dynamic ให้กับผู้ประกอบการ และตั้งค่าต่าง ๆ ใน โปรแกรม AdPro ICE ให้เชื่อมต่อกับระบบโฆษณา Google และ Facebook ผู้เชี่ยวชาญจะบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ในระบบโฆษณาของ Google และ Facebook โดยพิจารณาจากรายงานการวิเคราะห์ต่าง ๆ ที่แสดงใน AdPro ICE และแสดงในระบบโฆษณาของ Google และ Facebook ประกอบกัน

พร้อมกันนั้น ผู้เชี่ยวชาญจะพิจารณาว่า ผู้ประกอบการมีหน้าเว็บไซต์รับจากการคลิกโฆษณา (landing page) ที่ดีเพียงพอหรือไม่ จากการวิเคราะห์เว็บไซต์ของผู้ประกอบการ หากยังดีไม่พอ ผู้เชี่ยวชาญจะใช้โปรแกรม R-Web และ R-Shop จัดทำเป็นหน้ารับจากการคลิกโฆษณา (ต่อไปจะเรียกว่า landing page ให้) เมื่อคลิกจากโฆษณา Google Search , Google Display Network, YouTube Ads, Facebook Ads, Instagram Ads จะพาผู้บริโภคเข้ามาถึง landing page นี้ การเลือกว่าจะใช้โปรแกรม R-Web หรือโปรแกรม R-Shop ขึ้นกับวัตถุประสงค์ของการโฆษณา หากเป็นการโฆษณาสินค้าที่เป็น E-commerce มีระบบ shopping cart ก็จะใช้ R-Shop ส่วนกรณีอื่น ๆ จะใช้ R-Web เป็นหลัก

ไม่ว่ากรณีที่ใช้ landing page ที่จัดทำขึ้นใหม่หรือ landing page ของผู้ประกอบการที่มีอยู่เดิมก็ตาม ผู้เชี่ยวชาญจะวิเคราะห์ความเหมาะสมในการใช้โปรแกรม R-Widget เพื่อเป็นช่องทางการติดต่อของกลุ่มเป้าหมายที่มาจากการโฆษณา ซึ่งโปรแกรม R-Widget นี้ช่วยให้ผู้บริโภคจากโฆษณา ติดต่อผู้ประกอบการผ่านแบบฟอร์มบนหน้าเว็บไซต์ ติดต่อทางโทรศัพท์ ทางอีเมล การแชทผ่าน LINE และการแชทผ่าน Facebook Messenger รวมทั้งหากผู้ประกอบการต้องเข้าถึงลูกค้าในต่างประเทศ สามารถเพิ่มตัวเลือกให้ลูกค้าติดต่อผ่าน Skype หรือ WhatsApp อีกด้วย หลังจากนั้น ผู้เชี่ยวชาญจะใช้ระบบ RMP Conversion Tracking ซึ่งเป็นระบบที่บริษัท พัฒนาขึ้นมา ทำงานในโปรแกรม R-Widget และเชื่อมต่อไปยังโปรแกรม R-Ads ทั้งนี้ ระบบ RMP Conversion Tracking จะวัดผลว่าโฆษณาลักษณะใดที่ทำให้มีลูกค้าติดต่อยังผู้ประกอบการ โดยจะส่งต่อข้อมูลการวัดผลนี้ ไปยังแพลตฟอร์มการโฆษณา Google เพื่อช่วยในการระบุกลุ่มเป้าหมายการทำโฆษณาให้มีความแม่นยำมากขึ้น มีประสิทธิภาพมากขึ้น

หลังจากนั้น เพื่อให้การทำการโฆษณาออนไลน์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นอีก ผู้เชี่ยวชาญจะใช้โปรแกรม R-Dynamic ที่ช่วยให้การโฆษณาเจาะจงไปยังผู้บริโภคที่สนใจและต้องการใช้สินค้า และบริการของผู้ประกอบการอย่างแท้จริง โดยจะช่วยให้โฆษณาออนไลน์ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เคยเข้า landing page ของการทำโฆษณาแล้วแต่ยังไม่มี การซื้อสินค้า และบริการ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายนั้นเห็นโฆษณาของผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการจดจำตราสินค้า (Brand) สินค้า บริการ และเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ ซึ่งจะกระตุ้นให้เกิดความต้องการและตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการได้

ในส่วนของผู้ประกอบการที่มาใช้บริการ AdPro Dynamic ของบริษัท ก็จะได้ใช้งานแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ด้วย เพื่อให้การทำงานร่วมกับผู้เชี่ยวชาญเป็นไปอย่างดี โดยผู้เชี่ยวชาญจะแนะนำให้ใช้โปรแกรม R-Chat ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการจัดการแชทจากโฆษณาที่เข้าไปยังหน้าเว็บ และติดต่อผ่าน Chat, LINE OA และ Facebook Messenger ในหน้าจอเดียว ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการติดต่อกับผู้สนใจได้ง่ายโดยไม่ผิดพลาด และมีโอกาสสูงในการปิดการขายใน chat

หลังจากนั้น ผู้เชี่ยวชาญจะแนะนำให้ผู้ประกอบการใช้โปรแกรม R-CRM เพื่อการติดตามกลุ่มเป้าหมายที่สนใจใน สินค้าและบริการของผู้ประกอบการเพื่อนำไปสู่การปิดการขาย ซึ่งโปรแกรม R-CRM เป็นระบบที่ใช้สำหรับบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management หรือ CRM) โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีลูกค้า และ/หรือมีพนักงานขายในทีมขาย เป็นจำนวนมาก จำเป็นต้องให้ผู้ประกอบการ ผู้บริหาร และผู้จัดการทีมขาย สามารถติดตามกระบวนการขาย การทำงานของทีมงานได้อย่างเหมาะสม เป็นระบบ วัดผลได้ และผู้เชี่ยวชาญจะแนะนำให้ผู้ประกอบการใช้โปรแกรม R-Ads ซึ่งจะแสดงรายละเอียดค่าต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณาออนไลน์ของลูกค้ารายแคมเปญ และมีการแสดงผลให้เข้าใจง่าย ทั้งในรูปแบบของกราฟและตารางเปรียบเทียบในแต่ละช่วงเวลาอย่างเหมาะสม และรายงานสุดท้ายที่ผู้เชี่ยวชาญจะแนะนำให้ผู้ประกอบการใช้ คือ โปรแกรม R-Insights ที่ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลเชื่อมต่อกับโปรแกรม R-CRM อย่างเป็นระบบ ช่วยให้ติดตามการบริหารทีมขายได้เป็นอย่างดี

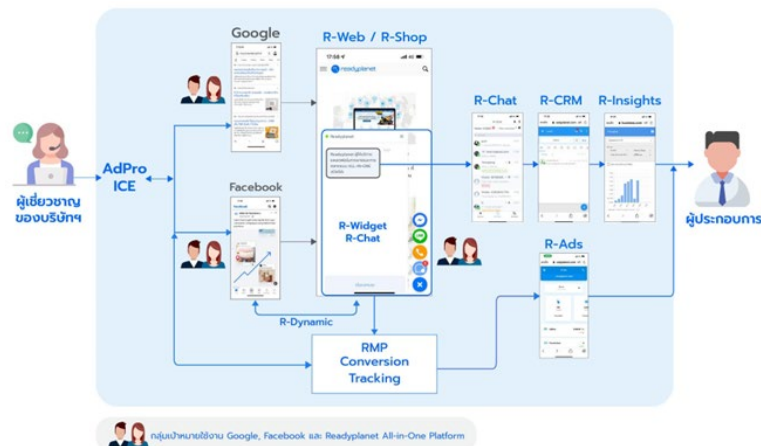


ในเวลาทั้งผู้เชี่ยวชาญ และผู้ประกอบการใช้งานแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ในการบริหารจัดการโฆษณาด้วยกันนั้น ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ จะติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการเพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ และให้คำแนะนำกับผู้ประกอบการ วิเคราะห์หาลักษณะของกลุ่มเป้าหมายที่ควรจะทำโฆษณา และช่วยสร้างแคมเปญโฆษณา (Advertising Campaign) ในช่องทางที่เหมาะสมไม่ว่าจะเป็น Google Search, Google Display Network, YouTube, Facebook, Instagram หลังจากสร้างแคมเปญโฆษณาแล้ว ผู้เชี่ยวชาญจะตรวจสอบผลหากพบว่า แคมเปญโฆษณาใดได้ผลไม่ดี หรือ ค่าโฆษณาต่อคลิกหรือต่อลีด (lead) ที่เกิดขึ้นสูงเกินไป เป็นต้น ผู้เชี่ยวชาญจะปรับรายละเอียดในแคมเปญใหม่ หรือสร้างแคมเปญใหม่ และหยุดแคมเปญเดิม ผู้เชี่ยวชาญจะทำโฆษณาออนไลน์ให้ลูกค้าเกิดประสิทธิภาพมากที่สุด

ในส่วนของการพัฒนาผู้เชี่ยวชาญ บริษัท ได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท กูเกิล (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งตั้งแต่ปี 2552 ให้เป็น กูเกิลพรีเมียร์พาร์ทเนอร์ (Google Premier Partner) โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายหลักที่ทำหน้าที่จำหน่ายโฆษณาของบริษัทกูเกิล บริษัท จึงได้รับการสนับสนุนจากกูเกิลในด้านต่างๆ เช่น การฝึกอบรมพนักงานของบริษัท ให้มีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์มการค้นหาข้อมูลของ Google เป็นอย่างดี เป็นต้น เริ่มตั้งแต่การวิเคราะห์หาคำค้นหา (Keyword) ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของผู้ประกอบการ การคัดเลือกคำค้นหาที่เหมาะสมโดยคำนึงถึงอัตราค่าโฆษณาต่อครั้งที่มีการเข้าเว็บไซต์ (Pay per Click) ของแต่ละคำค้นหา ซึ่งแตกต่างกันไปตามความต้องการใช้คำค้นหานั้น ๆ และการกำหนดเงื่อนไขการแสดงผลโฆษณาอื่น เช่น (1) การกำหนดพื้นที่หรือตำแหน่งที่อยู่ของผู้ค้นหาข้อมูล ที่ต้องการให้โฆษณาแสดง เพราะบริการบางประเภทไม่สามารถให้บริการได้ ถ้าลูกค้าของผู้ประกอบการอยู่ไกลจากผู้ประกอบการมาก (2) การกำหนดเพศของผู้ค้นหาข้อมูลที่ต้องการให้โฆษณาแสดง เพราะสินค้าบางประเภทเป็นสินค้าเฉพาะเพศใดเพศหนึ่ง และ (3) การกำหนดช่วงเวลาที่ต้องการให้โฆษณาแสดง เพราะสินค้าและบริการบางอย่างจำเป็นต้องมีการติดต่อสอบถามข้อมูลในช่วงเวลาปกติ เป็นต้น จากนั้นผู้เชี่ยวชาญจะสร้างแคมเปญโฆษณา (Advertising Campaign) การทำงานร่วมกับกูเกิลมาเป็นเวลานาน ทำให้บริษัท มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการบริหารจัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์ม Google ต่าง ๆ เป็นอย่างดี

ในส่วนของการทำโฆษณา Facebook บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท Facebook Ireland Ltd. (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท Meta Platforms Ireland Ltd.) (“เมต้า”) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณาที่เรียกว่า Authorized Reseller (ต่อมาเปลี่ยนเป็น Meta Business Partner) ในประเทศไทย และได้รับการฝึกอบรมจนมีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการโฆษณา และมีประสบการณ์อย่างดียิ่งในการบริหารจัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์มของเมต้าเช่นกัน

การให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ที่เรียกว่า บริการ AdPro Dynamic ดังที่กล่าวมานี้ สามารถเขียนเป็นภาพกระบวนการทำงานอย่างง่าย ๆ ระหว่างผู้เชี่ยวชาญของบริษัท สร้างแคมเปญโฆษณาโดยใช้แพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ทำงานร่วมกับระบบโฆษณาของ Google, Facebook และร่วมกับผู้ประกอบการได้ดังนี้



แผนภาพแสดงกระบวนการทำงานของผู้เชี่ยวชาญของบริษัท ในการให้บริการโฆษณาออนไลน์



บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความต้องการของผู้ประกอบการว่า แต่ละประเภทของธุรกิจจะมีความต้องการการโฆษณาออนไลน์ที่แตกต่างกัน ดังนั้นบริษัทฯ จึงจัดให้บริการ AdPro Dynamic มีแพ็คเกจ (Package) แตกต่างกันไปดังนี้

### AdPro Dynamic Google

เป็นบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์ม Google Ads เหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่มีสินค้าหรือบริการที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคเข้ามาค้นหาในกูเกิลเชิร์ช ผู้ประกอบการจึงต้องการให้ธุรกิจของตนจะแสดงผลเป็นลำดับแรกๆ เมื่อมีการค้นหาข้อมูล หลังจากผู้บริโภคเห็นผลการค้นหาแล้วมีการคลิกที่โฆษณาก็จะนำผู้บริโภคนั้นไปยัง landing page เพื่อเห็นสินค้าหรือบริการที่น่าเสนออยู่ และเข้ากระบวนการที่บริษัทฯ ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ด้วยแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ตามที่ได้อธิบายไว้ข้างต้น นอกจากการแสดงผลบนกูเกิลเชิร์ชแล้ว บริการ AdPro Dynamic Google ยังให้บริการทำโฆษณาบนแพลตฟอร์มโฆษณาของ Google อื่น ๆ อีก ได้แก่ Google Display Network และ YouTube Channel ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของธุรกิจของผู้ประกอบการผ่านการวิเคราะห์ของผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริการ AdPro Dynamic Google แบ่งออกเป็น 4 package ได้แก่ package Premium 3 เดือน, package Premium 6 เดือน, package Premium 12 เดือน ซึ่งแต่ละ package มีระยะเวลาการให้บริการตามที่กำหนด และต่ออายุบริการไปได้เรื่อย ๆ โดยมีการกำหนดงบประมาณการโฆษณาขึ้นสูงสุดต่อเดือนเอาไว้ นอกจากนั้น บริษัทฯ มี package Enterprise ซึ่งเป็นแบบไม่จำกัดงบประมาณการโฆษณาโดยที่บริษัทฯ คิดค่าใช้จ่ายเป็นเปอร์เซ็นต์ของงบโฆษณาที่ใช้จริง การมี AdPro Dynamic Google เป็นหลาย package นี้ ทำให้บริษัทฯ เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทั้ง SMEs ขนาดเล็ก กลาง และธุรกิจขนาดใหญ่ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

### AdPro Dynamic Facebook

เป็นบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์ม Facebook Ads เหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่มีสินค้าหรือบริการที่ไม่ได้มีการค้นหบบน Google มากนัก ทำให้การโฆษณาออนไลน์บน Google ได้ผลน้อย หรือแม้แต่มีการค้นหบบน Google ก็ตาม แต่ผู้ประกอบการต้องการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มากกว่านั้น ผู้ประกอบการมีวัตถุประสงค์ต้องการสร้างการรับรู้แบรนด์ (Awareness) ให้รู้จักออกไปเป็นวงกว้าง และการสร้างการมีส่วนร่วม (Engagement) กับแบรนด์ และต้องการเพิ่มลูกค้าและยอดขายของธุรกิจให้มากขึ้น นอกจากการแสดงผลบน Facebook แล้ว บริการ AdPro Dynamic Facebook ยังให้บริการทำโฆษณาบนแพลตฟอร์มโฆษณาของ Facebook ได้แก่ Instagram อีกด้วย

บริการ AdPro Dynamic Facebook แบ่งออกเป็น 4 package ได้แก่ package Premium 3 เดือน, package Premium 6 เดือน, package Premium 12 เดือน ซึ่งแต่ละ package มีระยะเวลาการให้บริการตามที่กำหนด และต่ออายุบริการไปได้เรื่อย ๆ โดยมีการกำหนดงบประมาณการโฆษณาขึ้นสูงสุดต่อเดือนเอาไว้ นอกจากนั้น บริษัทฯ มี package Enterprise ซึ่งเป็นแบบไม่จำกัดงบประมาณการโฆษณาโดยที่บริษัทฯ คิดค่าใช้จ่ายเป็น เปอร์เซ็นต์ ของงบโฆษณาที่ใช้จริง

บริการ AdPro Dynamic Google และ AdPro Dynamic Facebook ได้ดำเนินมาตั้งแต่ปี 2552 จนถึงปัจจุบัน ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ จะบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ เพื่อส่งมอบผลลัพธ์ทางโฆษณาที่มีประสิทธิภาพ เข้าถึงลูกค้าได้อย่างตรงกลุ่ม ตรงตามวัตถุประสงค์ของการโฆษณา ในงบประมาณที่คุ้มค่า ให้กลุ่มเป้าหมายรับรู้ถึงความมีตัวตนของผู้ประกอบการ รับรู้ถึงสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ กระตุ้นให้ลูกค้าเป้าหมายสนใจและต้องการซื้อสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ เปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายมาเป็นลูกค้า ใช้โฆษณากระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการของผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง ให้ลูกค้าเปลี่ยนมาเป็น “ลูกค้าประจำ” (Loyal Customer) ของผู้ประกอบการในที่สุด

## 2.3 บริการปรับปรุงเว็บไซต์ให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีจากการค้นหาใน Search Engine (AdPro SEO)

เป็นที่ทราบกันดีว่า ในการค้นหาข้อมูลโดยกูเกิลเสิร์จ (Google Search) ผลการค้นหาจะแสดงรายชื่อเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลที่ค้นหา โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนที่สำคัญ ได้แก่ 1. ส่วนที่ซื้อโฆษณาแสดงรายชื่อเว็บไซต์ที่เกิดจากการซื้อโฆษณาบนกูเกิลเสิร์จ และ 2. ส่วนที่ไม่ได้ซื้อโฆษณา ซึ่งเป็นส่วนที่แสดงรายชื่อเว็บไซต์ที่เกิดจากการค้นหาข้อมูลตามปกติ (Natural Search หรือ Organic Search) ซึ่งเว็บไซต์ที่แสดงผลในส่วนนี้จะเป็นเว็บไซต์ที่แพลตฟอร์มกูเกิลเสิร์จประเมินแล้วว่า มีข้อมูลและเนื้อหาสอดคล้องกับคำที่ผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตค้นหา

เนื่องจากบริษัทฯ ได้ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ Google Ads ด้วยบริการ AdPro Dynamic Google แล้ว มีผู้ประกอบการอีกจำนวนมากที่ต้องการติดอันดับในพื้นที่แสดงผลการค้นหาข้อมูลตามปกติ (Natural Search หรือ Organic Search) ด้วย ดังนั้น บริษัทฯ จึงเปิดให้บริการ “การปรับแต่งเว็บไซต์เพื่อรองรับการค้นหาข้อมูล” (Search Engine Optimization หรือ SEO) ยกระดับคุณภาพเว็บไซต์ให้สามารถทำอันดับได้ดีบนกูเกิลเสิร์จ โดยมีผู้เชี่ยวชาญการทำ Search Engine Optimization จะปรับแต่งเว็บไซต์ให้มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพในระยะยาว ปรับ Keyword ในตำแหน่งต่าง ๆ ในหน้าเว็บไซต์ให้เหมาะสมกับธุรกิจของลูกค้า ปรับแต่งหน้าเว็บไซต์ตามหลักการของ Google Search Engine Optimization Guidelines ทำให้เว็บไซต์ติดอันดับได้ดีขึ้น มีผู้เข้าชมเว็บไซต์มากขึ้น อีกทั้งยังสร้างความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ได้อีกด้วย

นอกจากนั้น ในบริการ AdPro SEO ผู้เชี่ยวชาญจะช่วยสร้างบทความสำหรับการตลาดเพื่อ SEO (SEO Content) โดยบริษัทฯ มีทีมนักเขียนที่มีความเชี่ยวชาญศึกษาสินค้าและบริการ พร้อมทั้งสร้างบทความที่มีเนื้อหา ความรู้ หรือข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับผู้อ่านที่เข้ามาเยี่ยมชม ที่มีคำค้นหา (Keyword) ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการของเว็บไซต์ เมื่อมีผู้ที่สนใจในเนื้อหาของบทความเข้ามาอ่านบทความ ทำให้ Traffic บนเว็บไซต์เพิ่มสูงขึ้น อันดับการค้นหาบนกูเกิลดีขึ้น มีความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ดีขึ้น เกิดการติดต่อเพื่อสนใจสั่งซื้อมายังผู้ประกอบการมากขึ้น สร้างยอดขายให้ผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น

บริการ AdPro SEO นี้ ใช้ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ ทำงานโดยใช้โปรแกรมต่าง ๆ จาก “Readyplanet All-in-One Platform” เป็นองค์ประกอบดังนี้

หลังจากผู้ประกอบการซื้อบริการ AdPro SEO แล้ว ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ จะวิเคราะห์ว่า ผู้ประกอบการมีเว็บไซต์ที่ดีเพียงพอสำหรับการปรับแต่ง (optimization) และดีเพียงพอสำหรับการสร้าง SEO Content หรือไม่ หากยังดีไม่พอ ผู้เชี่ยวชาญจะใช้โปรแกรม R-Web และ R-Shop จัดทำเป็นหน้า SEO Content ต่อไป เพื่อให้หน้าเว็บไซต์ใหม่มีติดอันดับใน Google ตามที่ต้องการ

จากนั้นผู้เชี่ยวชาญจะติดตั้งโปรแกรม R-Widget เพื่อเป็นช่องทางการติดต่อของกลุ่มเป้าหมายที่มาจาก Google ซึ่ง R-Widget นี้ ช่วยให้ผู้ใช้บริการติดต่อผู้ประกอบการผ่านแบบฟอร์มบนหน้าเว็บไซต์ ติดต่อทางโทรศัพท์ ทางอีเมล การแชทผ่าน LINE และการแชทผ่าน Facebook Messenger รวมทั้งหากผู้ประกอบการต้องเข้าถึงลูกค้าในต่างประเทศ สามารถเพิ่มตัวเลือกให้ลูกค้าติดต่อผ่าน Skype หรือ WhatsApp อีกด้วย

ในส่วนของผู้ประกอบการที่ใช้บริการ AdPro SEO ของบริษัทฯ ก็จะได้ใช้งานแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ด้วย เพื่อให้การทำงานร่วมกับผู้เชี่ยวชาญเป็นไปอย่างดี โดยผู้เชี่ยวชาญจะแนะนำให้ใช้โปรแกรมศูนย์รวมแชทในทีเดียว R-Chat ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการจัดการแชทจากโฆษณาที่เข้าไปยังหน้าเว็บและติดต่อผ่าน Chat, LINE OA และ Facebook Messenger ในหน้าจอเดียว ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการติดต่อกับผู้สนใจได้ง่ายโดยไม่ผิดพลาด และมีโอกาสสูงในการปิดการขายใน chat














หลังจากนั้น ผู้เชี่ยวชาญจะแนะนำให้ผู้ประกอบการใช้โปรแกรม R-CRM เพื่อการติดตามกลุ่มเป้าหมายที่สนใจในสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ เพื่อนำไปสู่การปิดการขาย ซึ่งโปรแกรม R-CRM เป็นระบบที่ใช้สำหรับบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management หรือ CRM) โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีลูกค้า และ/หรือมีพนักงานขายในทีมขายเป็นจำนวนมาก จำเป็นต้องให้ผู้ประกอบการ ผู้บริหาร และ ผู้จัดการทีมขาย สามารถติดตามกระบวนการขายการทำงานของทีมงานได้อย่างเหมาะสม เป็นระบบ วัดผลได้ และผู้เชี่ยวชาญจะแนะนำให้ผู้ประกอบการใช้โปรแกรม R-Insights ที่ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลเชื่อมต่อมาจากโปรแกรม R-CRM อย่างเป็นระบบ ช่วยให้ติดตามการบริหารทีมขายได้เป็นอย่างดี

เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน บริษัทฯ จัดให้บริการ AdPro SEO มี 4 packages แตกต่างกันตามจำนวนคำค้นหา (Keyword) ที่ต้องการ คือ SEO Silver package, SEO Gold package, SEO Platinum package และ SEO Titanium package

บริษัทฯ มีทีมผู้เชี่ยวชาญด้าน SEO โดยเฉพาะที่มีผลงานและความสำเร็จในการทำ SEO ช่วยผู้ประกอบการทำ SEO โดยยึดหลักการยกระดับคุณภาพเว็บไซต์ในภาพรวม ทำด้วยหลักการที่ถูกต้องปลอดภัยในระยะยาว พร้อมความพิเศษคือ ใช้แพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” เป็นองค์ประกอบในการทำงานไปด้วยทั้งผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบการ จึงนับเป็นบริการที่สนับสนุนผู้ประกอบการในการทำธุรกิจออนไลน์ได้เป็นอย่างดี

### สรุปลักษณะการให้บริการแพลตฟอร์มของบริษัทฯ

บริษัทฯ ให้บริการโปรแกรมต่างๆ ที่อยู่ในแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” มาให้บริการใน 2 รูปแบบข้างต้น คือ การให้บริการที่ลูกค้าดำเนินการได้ด้วยตนเองผ่านการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Self Services) และการให้บริการที่ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริหารจัดการให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Managed Services) โดยโปรแกรมต่าง ๆ ที่อยู่ในบริการของบริษัทฯ ทั้ง 2 รูปแบบดังกล่าว แสดงได้ดังนี้

		บริการรูปแบบ Self Services			บริการรูปแบบ Managed Services		
		บริการ RMP	บริการ Pointspot	บริการ Hotel Direct Booking	บริการ AdPro Dynamic	บริการ AdPro SEO	บริการ Smart Design
1	 R-Web	●			□	□	△
2	 R-Shop	●			□	□	△
3	 R-Widget	●		●	△□	△□	△□
4	 R-Booking	●					
5	 Hotel Booking Engine			●			
6	 R-Ads	●			△		
7	 R-Dynamic	●		●	△		
8	 R-Message	●		●	□	□	
9	 AdPro ICE				△		
10	 R-CRM	●			□	□	
11	 R-Insights	●			□	□	
12	 R-Chat	●			□	□	
13	 Pointspot		●	●			

△ ให้บริการโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัท  
□ ลูกค้าสามารถใช้บริการได้ด้วยตนเอง

ตารางแสดงบริการของบริษัทฯ แบ่งเป็น Self Services และ Managed services

## 1.2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### 1.2.3.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

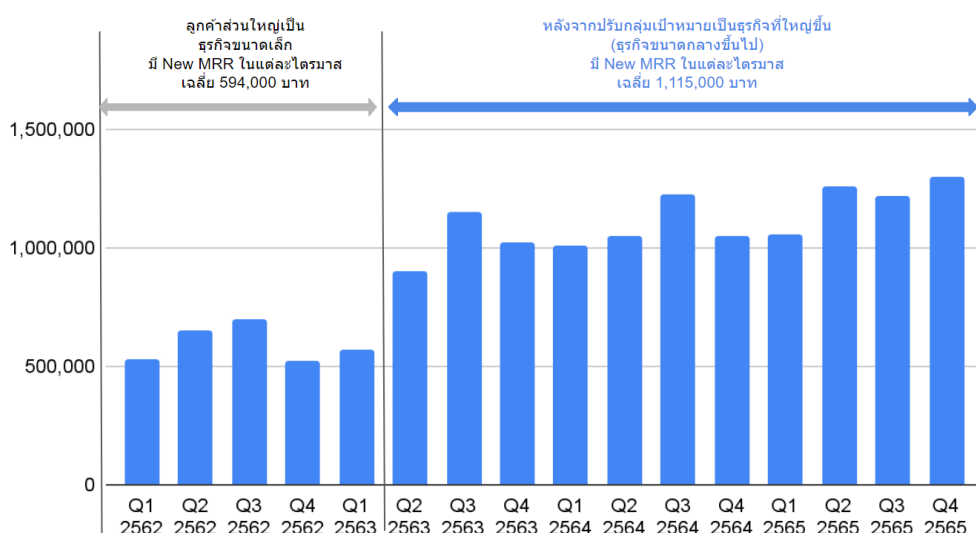
ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัท ในช่วงแรกเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่สนใจเปิดเว็บไซต์เพื่อใช้เป็นช่องทางออนไลน์ในการหาลูกค้า ต่อมาบริษัท ได้ขยายบริการที่มีความหลากหลายและครอบคลุมด้านการตลาดดิจิทัลมากขึ้น บริษัท เริ่มมีฐานลูกค้าที่เป็น ธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น ณ ปัจจุบัน บริษัท มีลูกค้าที่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลางและขนาดใหญ่ มากกว่า 8,000 ราย บริษัท พบว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ นอกจากจะมีความสนใจในการแสวงหาโอกาสใหม่ บนโลกออนไลน์แล้ว ยังมีแรงกดดันจากความเปลี่ยนแปลงของตลาดและสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ทำให้ยิ่งเห็นความจำเป็น ที่จะต้องใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมาเพื่อการพัฒนาธุรกิจ (Digital Transformation) ในขณะที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ ยังมีรายได้ต่อปีที่สูงและมีความมั่นคงทางการเงิน ทำให้ธุรกิจดังกล่าวมีงบประมาณสำหรับใช้จ่ายในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะ ด้านการขายและการตลาด

บริษัท จึงได้ยกระดับการให้บริการจากเดิมมาเป็นการให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เป็น ธุรกิจขนาดกลาง และธุรกิจขนาดใหญ่ที่ต้องการนำเทคโนโลยีดิจิทัลไปใช้เพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถด้านการขายและการตลาด ซึ่งครอบคลุมธุรกิจที่หลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น สุขภาพและความงาม บริการทางธุรกิจ สินค้าอุตสาหกรรม อสังหาริมทรัพย์ อาหารและเครื่องดื่ม ท่องเที่ยว เป็นต้น โดยบริษัท สามารถแบ่งลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. กลุ่ม Lead Generation ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่สนใจการเปิดเว็บไซต์เพื่อหาผู้สนใจ (Leads) ที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ ที่มีลักษณะต้องใช้เวลาในการตัดสินใจค่อนข้างนาน ไม่ได้มีการสั่งซื้อและชำระเงินบนหน้าเว็บไซต์ เช่น บริษัทรับทำบัญชี บริษัทรับผลิตสินค้า บริษัทขายเครื่องจักรอุตสาหกรรม บริษัทขายบ้านและคอนโด เป็นต้น การตลาดดิจิทัลของธุรกิจกลุ่มนี้ เน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักและดึงดูดให้มีผู้เข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ เพื่อศึกษาข้อมูลสินค้าและบริการ และเมื่อสนใจในสินค้าหรือบริการ จะติดต่อเข้ามาผ่านช่องทางที่สะดวก เช่น โทรศัพท์ แชนทอนไลน์ กรอกแบบฟอร์ม ติดต่อบนหน้าเว็บ หลังจากนั้นจะมีพนักงานขายติดต่อกลับเพื่อนำเสนอข้อมูลและติดตามจนกระทั่งปิดการขายในภายหลัง การตลาดดิจิทัลในรูปแบบนี้เรียกว่า Lead Generation ซึ่งจะเหมาะกับการใช้งานระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เพื่อเก็บข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า ประวัติการนำเสนอ และข้อมูลการซื้อสินค้า และสำหรับธุรกิจที่ต้องการสร้างฐานลูกค้าประจำ ก็สามารถใช้ระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล หรือที่เรียกว่าระบบ Loyalty Program เพื่อสร้างความผูกพันต่อลูกค้า ซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสในการซื้อซ้ำสร้างรายได้เพิ่มให้กับธุรกิจต่อไป
2. กลุ่มผู้ประกอบการออนไลน์ (E-Commerce) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่สนใจจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์ โดยใช้เว็บไซต์ เป็นหน้าร้านหรือที่เรียกว่า ร้านค้าออนไลน์ (Online Store) การจำหน่ายสินค้าจะเป็นในลักษณะให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อ และชำระเงินได้บนช่องทางออนไลน์ โดยจะมีระยะเวลาของกระบวนการตัดสินใจที่สั้นกว่าเมื่อเทียบกับรูปแบบ Lead Generation ตัวอย่างธุรกิจในกลุ่ม E-Commerce เช่น ร้านขายอุปกรณ์ไอที ร้านขายเครื่องสำอาง ร้านขายเสื้อผ้า เป็นต้น โดยก่อนที่จะเกิดการขาย ร้านค้ากลุ่มนี้จะต้องทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ผู้สนใจเช่นเดียวกับธุรกิจกลุ่ม Lead Generation แต่ในขั้นตอนปิดการขายจะสั้นกว่า ผู้ใช้ออนไลน์ที่สนใจสินค้าสามารถที่จะสั่งซื้อได้ทันที โดยหลังจากสั่งซื้อแล้ว ร้านค้าจะนำข้อมูลการสั่งซื้อซึ่งประกอบไปด้วยชื่อ ที่อยู่และรายการละเอียดสินค้า ทำการจัดเตรียมสินค้า และดำเนินการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า และเช่นเดียวกับธุรกิจกลุ่ม Lead Generation ที่สามารถใช้ระบบสมาชิกสะสมแต้มดิจิทัล เพื่อสร้างฐานลูกค้าประจำเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำ

3. กลุ่มผู้ประกอบการโรงแรมและรีสอร์ท (Hotels and Resorts) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของแพลตฟอร์มจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking Platform) ซึ่งได้แก่ กลุ่มโรงแรม (Hotel Groups) และโรงแรมขนาดกลางขึ้นไปในประเทศไทย ที่ให้ความสำคัญในการพัฒนาช่องทางการจองโรงแรมโดยตรงภายใต้เว็บไซต์อย่างเป็นทางการของตนเอง (Official Website) ผู้ประกอบการโรงแรมในกลุ่มนี้มีขนาดค่อนข้างใหญ่และมีห้องพักจำนวนมาก ส่งผลให้การจะทำให้โรงแรมมีอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ที่เหมาะสม ผู้ประกอบการ โรงแรมจำเป็นต้องจ่ายค่าการตลาดในการหาลูกค้าในอัตราที่สูง โดยปัจจุบันผู้ประกอบการโรงแรมจะมีการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับผู้ให้บริการด้านการจองที่พักออนไลน์ (Online Travel Agents - OTA) เป็นจำนวนมากในแต่ละเดือน ซึ่งหากผู้ประกอบการโรงแรมสามารถลดค่าใช้จ่ายในส่วนได้เพียงแค่ร้อยละ 5 - 10 ของค่าที่พัก ก็ถือว่าช่วยเพิ่มผลกำไรกับผู้ประกอบการได้มาก

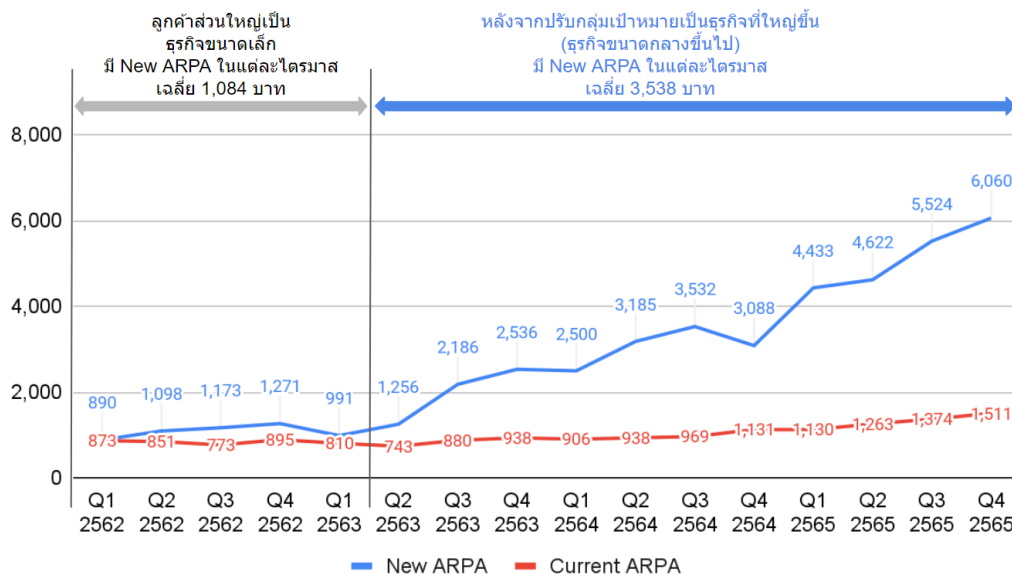
จากกลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้ง 3 กลุ่มดังที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯ สามารถปิดการขายลูกค้าใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ได้มากขึ้น ซึ่งลูกค้าใหม่มีจำนวนผู้ใช้งานมาก หรือ ปริมาณการใช้งานมาก ทำให้บริษัทฯ สร้างรายได้ประจำใหม่ (New Monthly Recurring Revenue – New MRR) ที่สูงขึ้น และได้รายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New Average Revenue Per Account – New ARPA) ที่สูงขึ้นด้วย ซึ่งจะเห็นได้จากกราฟข้างล่างที่แสดงถึง รายได้ประจำใหม่ (New MRR) ที่บริษัทฯ สร้างได้รายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2562 ถึง ไตรมาส 4 ปี 2565 และกราฟที่แสดงถึง รายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2562 ถึง ไตรมาส 4 ปี 2565



ภาพแสดงรายได้ประจำใหม่ (New MRR) ในแต่ละไตรมาส

หมายเหตุ: การคิดรายได้ที่ทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่องที่เกิดจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยรายเดือน (New MRR) ในแต่ละไตรมาส บริษัทฯ คำนวณจากยอดขายจากลูกค้าใหม่ที่ซื้อบริการในไตรมาสนั้นๆ มาคิดเป็นรายได้เฉลี่ยรายเดือน เช่น ลูกค้าซื้อบริการแพคเกจ RMP 1 ปี โดยมีอัตราค่าบริการเท่ากับ 23,500 บาท คิดเป็นรายได้ที่ทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่องที่เกิดจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยรายเดือน (New MRR) เท่ากับ 1,958 บาท (คิดจากค่าบริการ 23,500 บาทหารด้วย 12 เดือน) แล้วนำ MRR ของลูกค้าใหม่ทุกรายในไตรมาสนั้นมารวมกัน





ภาพแสดงรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) และ รายได้เฉลี่ยของลูกค้าปัจจุบัน (Current ARPA) ในแต่ละไตรมาส

### 1.2.3.2 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ให้บริการลูกค้าเป็นลักษณะการเก็บค่าสมาชิก (Subscription Model) ซึ่งระยะเวลาการให้บริการมีทั้งแบบรายเดือนหรือรายปีขึ้นอยู่กับรูปแบบของบริการ ซึ่งเมื่อลูกค้าตกลงซื้อบริการก็จะสามารถใช้งานบริการเหล่านั้นได้ตามระยะเวลาที่กำหนด และหากต้องการต่อก็จะต้องจ่ายค่าสมาชิกต่ออายุการใช้งานผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ต้องการใช้

บริษัทฯ ใช้ช่องทางออนไลน์ในการสื่อสารบริการของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ นำเสนอข้อมูลบริการผ่านหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ และใช้กระบวนการทำการตลาดดิจิทัลหลากหลายรูปแบบ เพื่อให้ผู้สนใจ (Leads) ในบริการของบริษัทฯ ติดต่อเข้ามา จากนั้นเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการทางโทรศัพท์ รวมทั้งอาจมีการประชุมกับลูกค้าทั้งรูปแบบออนไลน์ และการไปประชุมที่สำนักงานของลูกค้า

บริษัทฯ ยังกำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายทำหน้าที่ค้นหากลุ่มเป้าหมายผ่านทางข้อมูลสาธารณะต่างๆ เช่น ข้อมูลบนเว็บไซต์ สารบัญรายชื่อธุรกิจต่างๆ เป็นต้น โดยพิจารณาจากธุรกิจที่น่าจะมีความสนใจในการทำการตลาดดิจิทัล หรือสนใจใช้บริการต่างๆ ของบริษัทฯ หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะทำการโทรศัพท์ติดต่อไปเพื่อนำเสนอบริการ หากลูกค้าสนใจก็จะทำการนัดหมายกับผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อนำเสนอบริการและติดตามจนทำการปิดการขาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจัดสัมมนาด้านการขายและตลาดดิจิทัลในหัวข้อต่าง ๆ เช่น การทำโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) หรือภาพรวมการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) เป็นต้น และการจัดอบรมเพื่อแนะนำบริการต่างๆ ของบริษัทฯ โดยจัดสัมมนา ทั้งในรูปแบบออนไลน์ และการอบรมที่บริษัทฯ ทั้งนี้ หากลูกค้ามีความสนใจที่จะสอบถามรายละเอียดเกี่ยวกับบริการ บริษัทฯ ก็จะมีเจ้าหน้าที่ติดต่อไปเพื่อนำเสนอข้อมูลบริการของบริษัทฯ

### 1.2.3.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯ ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) โดยมีกลยุทธ์ดังต่อไปนี้

#### 1) จุดเด่นของบริการ

บริษัทฯ นำเสนอบริการด้วยจุดเด่นหลัก 4 ประการดังนี้

##### • ง่ายและสะดวก (Ease and Convenience)

การใช้งานแพลตฟอร์มทำได้ง่าย โดยการใช้งานหลักสามารถทำได้ผ่านเว็บเบราว์เซอร์ (Web Browser) ทั่วไป โดยไม่ต้องลงโปรแกรมที่เครื่องคอมพิวเตอร์ ไม่ต้องมีศูนย์ข้อมูล (Data Center) และ เครื่องคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ เพื่อเก็บข้อมูล เนื่องจากระบบถูกออกแบบให้ทำงานอยู่บนระบบคลาวด์ (Cloud Computing) และแพลตฟอร์มจะมีการอัปเดตเวอร์ชันที่มีความสามารถและคุณสมบัติ (Features) ใหม่ ๆ ก็เป็นไปแบบอัตโนมัติโดยลูกค้าไม่ต้องติดตั้งซอฟต์แวร์เวอร์ชันใหม่ด้วยตัวเองแต่อย่างใด นอกจากนี้ การเป็นแพลตฟอร์มแบบ All-in-One ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกที่ไม่ต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการหลายราย รวมทั้งการสอบถามปัญหาจากการใช้งานก็สามารถโทรติดต่อสอบถามได้ตลอด 24 ชั่วโมง

##### • ประสิทธิภาพ (Performance)

แพลตฟอร์มของบริษัทฯ ถูกออกแบบมาให้เห็นการเพิ่มผลลัพธ์และประสิทธิภาพในการขายและการตลาดให้กับผู้ประกอบการ ด้วยความสามารถในการทำงานแบบเชื่อมโยงข้อมูลกันแบบเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One) และ เทคโนโลยีที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ ซึ่งประกอบไปด้วย การสื่อสารแบบกลุ่มเป้าหมายเฉพาะและแบบรายบุคคล (Micro-targeting and Personalization), การตลาดแบบอัตโนมัติ (Marketing Automation), พัฒนาเพื่อตอบโจทย์ธุรกิจในประเทศไทย (Localization for Thai business) และ ระบบวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics)

##### • ความไว้วางใจ (Trust)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการให้บริการด้วยแนวคิด 2P คือ Platform and People (แพลตฟอร์มและบุคลากร) ซึ่งหมายถึงการให้บริการแพลตฟอร์มพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ คอยให้บริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล การพัฒนาแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 27001 ที่เป็นมาตรฐานสากลด้านความปลอดภัยของระบบสารสนเทศ ข้อมูลที่ถูกจัดเก็บบนแพลตฟอร์มจะมีจัดเก็บแบบเข้ารหัสข้อมูลสำคัญอย่างปลอดภัย รวมทั้ง บริษัทฯ มีการจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกที่ได้รับการรับรองมาทำการทดสอบระบบเพื่อความปลอดภัยทางด้านไซเบอร์ (Cyber Security) ในส่วนการทำงานภายในของบริษัทฯ มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ครอบคลุมด้านต่าง ๆ เช่น Firewall, Antivirus Software และ DLP (Data Loss Prevention Software) เพื่อป้องกันภัยไซเบอร์และความปลอดภัยของข้อมูลของลูกค้า

##### • ราคาเข้าถึงได้ (Affordable Price)

บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาแพลตฟอร์มด้วยตัวเอง ให้ความสำคัญการพัฒนาฟีเจอร์ที่จำเป็นเพื่อตอบโจทย์ให้กับธุรกิจไทยโดยเฉพาะ (Localization) รวมถึงรูปแบบการให้บริการแบบเช่าใช้ (Software as a Service) บริษัทฯ มีต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ค่าใช้จ่ายหลักเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed cost) เมื่อยังมีลูกค้ามากขึ้น ค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่ได้เพิ่มขึ้นไปตามจำนวนลูกค้า ด้วยเหตุผลข้างต้น ทำให้สามารถตั้งราคาค่าบริการได้ถูกกว่าผู้ให้บริการแพลตฟอร์มจากต่างประเทศหรือการจ้างบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์มาพัฒนาระบบ ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจไทยสามารถเข้าถึงบริการของบริษัทฯ ได้อย่างทั่วถึง

## 2) เน้นใช้การตลาดดิจิทัลควบคู่กับการขายแบบโซลูชัน (Digital Marketing and Solution Selling)

บริษัท ใช้การตลาดดิจิทัลควบคู่กับการขายแบบโซลูชัน (Digital Marketing and Solution Selling) เนื่องจากบริษัท เชื่อในการใช้เทคโนโลยีเพื่อการขายและการตลาดมาตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจ ดังนั้น ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัท ถือเป็น ลูกค้าต้นแบบของแพลตฟอร์มการขายและการตลาดที่บริษัท พัฒนาขึ้นเพื่อให้บริการกับลูกค้า ในโลกดิจิทัลที่แปรเปลี่ยนไป ในแต่ละยุคสมัย การตลาดดิจิทัลก็มีการปรับเปลี่ยนไปด้วยเช่นกัน ในปัจจุบันบริษัท ให้ความสำคัญกับการทำการตลาดดิจิทัล ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การตลาดผ่านเว็บค้นหาข้อมูล (Search Engine Marketing), การตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย (Social Media Marketing), การตลาดโดยใช้เนื้อหาเพื่อหาผู้สนใจ (Content Marketing), การตลาดด้วยอีเมล (Email Marketing), การตลาดแบบติดตามกลุ่มเป้าหมาย (Dynamic Retargeting) โดยมีการใช้การทำโฆษณาออนไลน์ในรูปแบบข้างต้นร่วมด้วย โดยใช้ เทคโนโลยีล่าสุดเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ เช่น การใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) ผ่านระบบ Conversion tracking, Custom audiences and Look-alike audiences โดยหลังจากที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายจนมีผู้สนใจใช้บริการ บริษัท จะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายที่เชี่ยวชาญ ในแต่ละบริการ ทำการติดต่อและนำเสนอในลักษณะโซลูชันการแก้ปัญหาให้ลูกค้า เช่น ลูกค้ามีปัญหาต้องการเพิ่มยอดขาย ผ่านออนไลน์ เพราะปัจจุบันมีคู่แข่งเข้ามาในตลาดมากมาย ทำให้ยอดขายลดลง เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัท ก็จะนำเสนอ โซลูชันของบริษัท ที่จะช่วยแก้ปัญหาดังกล่าวให้ลูกค้า ด้วยรูปแบบการขายแบบ Solution Selling บริษัท จึงได้มีการพัฒนา ทีมงานฝ่ายให้มีความรู้และความเชี่ยวชาญในด้านการตลาดดิจิทัลและบริการต่าง ๆ ของบริษัท โดยการขายลูกค้าดังกล่าว บริษัท ใช้ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) เป็นระบบเดียวกับระบบที่บริษัท ให้บริการลูกค้า

## 3) สร้างพันธมิตรด้านการตลาด

บริษัท ให้ความสำคัญกับการสร้างพันธมิตรด้านการตลาดกับองค์กรต่าง ๆ ด้วยประสบการณ์ที่สะสมมาจากการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลมาเป็นระยะเวลานาน บริษัท จึงมีหน่วยงานและองค์กรต่างๆ ที่บริษัท มีโอกาสได้ไปบรรยายให้ความรู้แก่ลูกค้าหรือสมาชิกขององค์กรนั้น ซึ่งจะเป็นการช่วยสร้างการรับรู้เกี่ยวกับบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องของบริษัท พร้อมกับเป็นการเสริมสร้างภาพลักษณ์ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง บริษัท ได้มีโอกาสร่วมงานในลักษณะพันธมิตรกับองค์กรชั้นนำต่าง ๆ เช่น สมาคมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์, สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ เป็นต้น

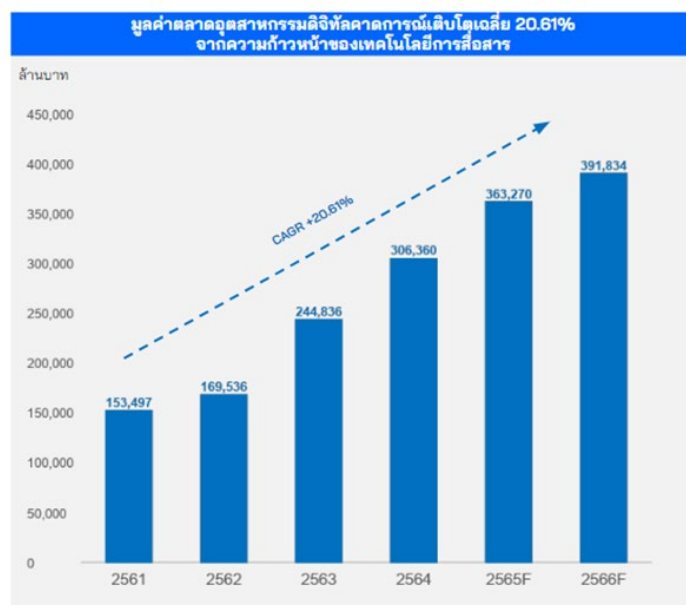
### 1.2.3.4 นโยบายการกำหนดราคา

บริษัท มีนโยบายการกำหนดราคาอ้างอิงจากต้นทุนการพัฒนาแพลตฟอร์มและการให้บริการต่างๆ ของบริษัท โดยคำนึงถึงอัตรากำไรขั้นต้น อีกทั้งพิจารณาสถานะการตลาด การแข่งขัน และราคาของผลิตภัณฑ์และบริการที่ใกล้เคียงกันของผู้ให้บริการรายอื่น ๆ มีคณะทำงานกำหนดราคาขายสินค้าและบริการ ประกอบไปด้วยผู้บริหารจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่กำหนดหลักเกณฑ์การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์การกำหนดราคา โดยบริษัท ใช้วิธีอ้างอิงกับผู้ให้บริการในต่างประเทศที่ได้มาตรฐาน มีฐานลูกค้าจำนวนมาก แล้วทำการพิจารณาเปรียบเทียบกับผู้ให้บริการอ้างอิงในต่างประเทศ เพื่อกำหนดราคาขาย

## 1.2.4 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

### 1.2.4.1 ภาวะอุตสาหกรรม

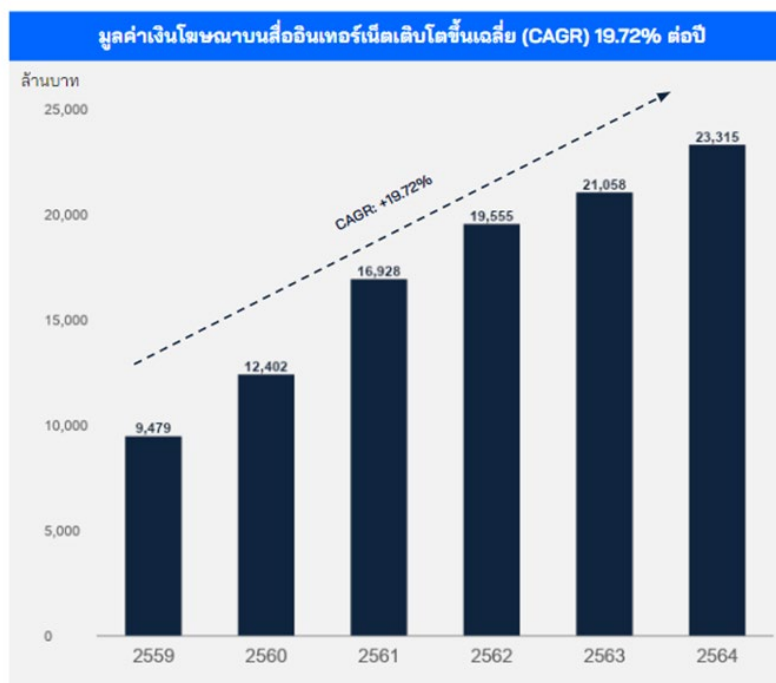
การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในช่วงที่ผ่านมา เป็นตัวเร่งให้ธุรกิจเกือบทุกประเภทหันมาใช้เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการทั่วโลกมีการปรับเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในรูปแบบดิจิทัลมากยิ่งขึ้น มาตรการการเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) ก็มีส่วนสำคัญทำให้การติดต่อผ่านออนไลน์และอุตสาหกรรมดิจิทัลมีความสำคัญมากขึ้น มูลค่าตลาดอุตสาหกรรมดิจิทัลมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมบริการดิจิทัลในปี 2564 มีมูลค่าเท่ากับ 306,360 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 363,270 ล้านบาทในปี 2565 และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 391,834 ล้านบาทในปี 2566 โดยเติบโตเฉลี่ย 20.61% จากข้อมูลของสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA) ซึ่งอุตสาหกรรมดิจิทัลนี้ประกอบไปด้วย 1) ธุรกิจบริการข้อมูลต่างๆ ผ่านออนไลน์ (E-content) 2) ธุรกิจบริการด้านการทำธุรกรรมผ่านออนไลน์ (E-transaction) เช่น บริการจองห้องพัก หรือ ชำระค่าบริการต่างๆ 3) ธุรกิจบริการซื้อขายผ่านออนไลน์ (E-retail) 4) ธุรกิจบริการด้านบันเทิงผ่านออนไลน์ (E-entertain) 5) ธุรกิจเทคโนโลยีทางการเงิน (Fin-tech) และ 6) ธุรกิจบริการโฆษณาออนไลน์ (E-advertise)



ที่มา: สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA)

ทั้งนี้ อุตสาหกรรมบริการโฆษณาออนไลน์ (E-advertise) มีแนวโน้มเติบโตขึ้น เนื่องจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสารที่ทำให้ผู้คนสามารถรับส่งข้อมูลขนาดใหญ่ได้รวดเร็วและสามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตจากอุปกรณ์ที่หลากหลาย โดยเฉพาะโทรศัพท์มือถือ และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคโดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ ที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วในการทำกิจการหรือธุรกรรมใด ๆ รวมทั้งผลจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่กดดันให้ธุรกิจต่าง ๆ หันมาใช้เทคโนโลยีและสื่อออนไลน์มากขึ้น ส่งผลให้มูลค่าการทำโฆษณาออนไลน์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแต่ละปี

จากข้อมูลค่าใช้จ่ายสำหรับโฆษณา หรือ มูลค่าเงินโฆษณา ที่จำแนกตามประเภทสื่อโฆษณาภายในประเทศตั้งแต่ปี 2559 ถึงปี 2564 ซึ่งรวบรวมและสรุปโดย สมาคมโฆษณาแห่งประเทศไทย (Advertising Association Thailand หรือ AAT) สมาคมมีเดียเอเจนซีและธุรกิจสื่อแห่งประเทศไทย (Media Agency Association Thailand หรือ MAAT) และสมาคมโฆษณาดิจิทัลแห่งประเทศไทย (Digital Agency Association Thailand หรือ DAAT) แสดงให้เห็นว่า มูลค่าเงินโฆษณาในประเทศไทย ในปี 2564 เท่ากับ 107,151 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจากปี 2563 ซึ่งเท่ากับ 107,719 ล้านบาท โดยสื่อโทรทัศน์ยังมีมูลค่าเงินโฆษณาเป็นสัดส่วนร้อยละ 59 ของมูลค่าเงินโฆษณาในประเทศทั้งหมด อย่างไรก็ตาม สื่อรูปแบบเดิมนอกเหนือจากสื่อโทรทัศน์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และวิทยุ กลับมีบทบาทในด้านการโฆษณาลดลงอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา โดยมูลค่าเงินโฆษณาผ่านสื่อดังกล่าวในปี 2564 เท่ากับ 20,174 ล้านบาท ลดลงจากในปี 2559 ซึ่งเท่ากับ 35,195 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการลดลงเฉลี่ย (CAGR) เท่ากับร้อยละ 10.53 ต่อปี การลดลงของมูลค่าโฆษณาผ่านสื่อรูปแบบเดิม (ยกเว้นสื่อโทรทัศน์) ส่วนหนึ่งเกิดจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น การใช้งานโทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้นและมีระยะเวลาการใช้งานเฉลี่ยต่อวันเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่การรับข่าวสารหรือเสพความบันเทิงบนสื่อสิ่งพิมพ์และวิทยุลดลง ส่งผลให้มูลค่าเงินโฆษณาบนสื่ออินเทอร์เน็ตเติบโตขึ้นจาก 9,479 ล้านบาท ในปี 2559 เป็น 23,315 ล้านบาทในปี 2564 หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นเฉลี่ย (CAGR) เท่ากับร้อยละ 19.72 ต่อปี ทั้งนี้ การเติบโตของมูลค่าโฆษณาบนสื่อออนไลน์แสดงให้เห็นถึงความต้องการใช้งานโฆษณาออนไลน์ของผู้ประกอบการที่มีมากขึ้นในแต่ละปี ส่งผลดีต่อการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ของบริษัทฯ



ที่มา: สมาคมโฆษณาดิจิทัลแห่งประเทศไทย (Digital Agency Association Thailand หรือ DAAT) และ นิลเส้น มีเดีย อินเทลลิเจนซ์



นอกจากนี้ ผลการสำรวจจากสำนักงานสถิติแห่งชาติกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมพบว่า จำนวนผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตภายในประเทศที่มีเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 47.5 หรือ 29.8 ล้านคน ในปี 2559 เป็นร้อยละ 77.8 หรือ 49.7 ล้านคนในปี 2563 เป็นผลมาจากการเข้าถึงโทรศัพท์มือถือที่ง่ายขึ้นในปัจจุบันและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีของอินเทอร์เน็ตบนโทรศัพท์มือถือ ทำให้ผู้บริโภคทำกิจกรรมและธุรกรรมบนโทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้น เช่น การดูวิดีโอ การติดต่อสื่อสารผ่านแอปพลิเคชันส่งข้อความ ทั้งนี้ ช่องทางการใช้จ่ายของผู้บริโภคบนแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีการใช้จ่ายสูงสุด คือ เฟซบุ๊ก (Facebook) คิดเป็นร้อยละ 32 หรือ 7,424 ล้านบาท ตามด้วยยูทูบ (YouTube) โซเชียล และการค้นหา (Search) ซึ่งการค้นหาคิดเป็นร้อยละ 7 หรือ 1,666 ล้านบาท ซึ่งข้อมูลจาก Hootsuite ยังบ่งบอกแนวโน้มผู้ใช้เฟซบุ๊ก (Facebook) สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2559 โดยจำนวนผู้ใช้เฟซบุ๊ก (Facebook) เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ที่ 38 ล้านคน เป็น 51 ล้านคนในปี 2564 เพิ่มขึ้นจำนวน 13 ล้านคน ในแต่ละปีจำนวนผู้ใช้เฟซบุ๊ก (Facebook) บนโทรศัพท์มือถือคิดเป็นประมาณร้อยละ 99.3 ของจำนวนผู้ใช้ทั้งหมด ในขณะที่ของจำนวนผู้ใช้ Instagram ผลการสำรวจแนวโน้มการเติบโตของผู้ใช้งาน Social Media แสดงให้เห็นว่ายังมีแนวโน้มการเติบโตต่อไปได้ในอนาคต

สำหรับอุตสาหกรรมโรงแรมและอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทยได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ตั้งแต่ปี 2563 ธุรกิจการท่องเที่ยวจำนวนมากขาดสภาพคล่อง ทำให้ต้องหยุดกิจการหรือเลิกกิจการ อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมโรงแรมและอุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีแนวโน้มทยอยฟื้นตัวจากการการคลี่คลายของ COVID-19 ตามลำดับ ทั้งนี้ นักท่องเที่ยวชาวไทยมีการฟื้นตัวที่เร็วกว่าชาวต่างชาติจากมาตรการการกระตุ้นการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง เช่น มาตรการเปิดประเทศเต็มรูปแบบ หรือ การยกเลิก Thailand Pass ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2565 การปรับระดับพื้นที่สีเขียวทั่วประเทศ การปลดล็อกไม่บังคับสวมหน้ากากอนามัย และการผ่อนคลายสถานบริการและสถานบันเทิง มาตามลำดับ

นอกจากนี้ พฤติกรรมด้านการท่องเที่ยวเปลี่ยนไป เช่น การออกเที่ยวตามสถานที่ใกล้ตัวเพื่อเปลี่ยนบรรยากาศ Staycation การพักโรงแรมเป็นระยะเวลานาน การเลือกสถานที่ท่องเที่ยวที่มีความแออัดน้อย เนื่องจากนักท่องเที่ยวต้องการหลีกเลี่ยงการเผชิญกับผู้คนจำนวนมาก โดยสถานที่ท่องเที่ยวภายในเมืองลดลง และการท่องเที่ยวในธรรมชาติมีบทบาทมากขึ้น โดยอนาคตของภาวะอุตสาหกรรมโรงแรมและอุตสาหกรรมท่องเที่ยวจะขึ้นอยู่กับช่องทางออนไลน์เป็นสำคัญ โดยนักท่องเที่ยวจะค้นหาข้อมูลทางออนไลน์เป็นส่วนใหญ่ ความพร้อมด้านการตลาด ทักษะด้านเทคโนโลยีจึงมีบทบาทมากขึ้น เช่น การทำตลาดผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากผู้คนมีเวลาค้นหาข้อมูลและต้องการใช้เวลาในการตัดสินใจมากขึ้น และการเชื่อมโยงแอปพลิเคชัน เช่น การจองห้องพัก และการโอนเงิน

พฤติกรรมการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงจากการเที่ยวแบบเดิมที่ติดต่อ Travel Agency แล้วเดินทางเป็นกลุ่ม เป็นการหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต ซื้อตั๋วเครื่องบิน จองที่พัก แล้วเดินทางไปเที่ยวด้วยตัวเองมากขึ้น การเข้ามาของ Online Travel Agency (OTA) เช่น Booking.com และ Agoda ทำให้รูปแบบการเดินทางท่องเที่ยวสมัยใหม่เป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้น และสร้างความลำบากให้กับ Travel Agency แบบเก่าที่ถูกดึงลูกค้าไป

สาเหตุที่แนวโน้มการจองโรงแรมเปลี่ยนแปลงไปจากการจองผ่าน Travel Agency แบบเก่า ลดน้อยลง หันมาจองผ่าน Online Travel Agency (OTA) มากขึ้น เนื่องจากเว็บไซต์ของ Online Travel Agency (OTA) มีความสะดวกทั้งในเรื่องของความเร็วของเว็บไซต์ ความง่ายต่อการใช้งาน อีกทั้งยังสามารถเปรียบเทียบราคาของแต่ละโรงแรมได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งข้อได้เปรียบเหล่านี้ทำให้บริษัท Online Travel Agency (OTA) ระดับโลกมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยคาดการณ์มูลค่าตลาดของ Online Travel Agency (OTA) มีการเติบโตเฉลี่ยต่อปีจากปี 2564 - 2565 คิดเป็นร้อยละ 14.7 หรือมีมูลค่าตลาดเท่ากับ 664.42 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2564 และเท่ากับ 761.90 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2565 เกิดจากการบริษัทต่างๆกลับมาดำเนินการปรับสู่ภาวะปกติจากการฟื้นตัวของการแพร่ระบาดของ COVID-19 การจองเดินทางท่องเที่ยวผ่าน Online Travel Agency (OTA) ก็จะฟื้นตัวได้เร็วเมื่อการเดินทางกลับมา

อย่างไรก็ตาม บริษัท Online Travel Agency (OTA) มีการคิดอัตราค่าคอมมิชชั่นที่เก็บจากโรงแรมค่อนข้างสูง ทำให้โรงแรมต้องแบกรับภาระค่าคอมมิชชั่นที่ต้องแบ่งให้ Online Travel Agency (OTA) ปัจจุบันค่าคอมมิชชั่นของ Online Travel Agency (OTA) โดยประมาณจะอยู่ในช่วงร้อยละ 15-30 ดังนั้น การจองโดยตรงผ่านโรงแรม (Direct Booking) จึงเริ่มเป็นจุดสนใจของโรงแรมต่างๆ เพื่อเป็นทางเลือกมากขึ้น

ผู้ประกอบการโรงแรมเริ่มหันมาให้ความสำคัญกับระบบการจองโรงแรมโดยตรง (Direct Booking) เพื่อลดการพึ่งพา OTA และเป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้าตั้งแต่การจองผ่านเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของโรงแรม (Official Website) ที่ได้รับการออกแบบมาอย่างมีเอกลักษณ์ และเป็นการสร้างฐานลูกค้าประจำที่เป็นรูปแบบการสมัครสมาชิก เพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำผ่านการทำการตลาดไปยังลูกค้าโดยตรง เช่น การเสนอขายบัตรกำนัล (Voucher) การเสนอแพ็คเกจการท่องเที่ยวในช่วงวันที่มีห้องว่างมาก หรือการเสนอบริการที่แตกต่างสำหรับลูกค้าที่เป็นสมาชิก

#### 1.2.4.2 จำนวนคู่แข่งและความสามารถในการแข่งขัน

ปัจจุบันธุรกิจแพลตฟอร์มหรือซอฟต์แวร์ด้านการตลาดดิจิทัลมีคู่แข่งเป็นจำนวนมากทั้งจากผู้พัฒนาในประเทศและผู้พัฒนาจากต่างประเทศ ในกรณีของผู้พัฒนาในประเทศมักจะทำการตลาดและการจำหน่ายด้วยตนเอง ในกรณีของผู้พัฒนาจากต่างประเทศ มีการทำการตลาดและการจำหน่าย 2 แบบ คือ ผ่านผู้แทนจำหน่าย หรือ มีการจัดตั้งบริษัทจากเจ้าของแพลตฟอร์ม เพื่อทำการตลาดและการจำหน่ายด้วยตนเอง

ในการวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง ตลอดจนความสามารถในการแข่งขันนี้ บริษัทฯ ได้วิเคราะห์ตามปัจจัยที่ลูกค้าใช้ในการตัดสินใจซื้อ ดังนี้

##### 1) ปัจจัยด้านความต้องการใช้งานแพลตฟอร์มของลูกค้า

ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ขนาดกลาง หรือใหญ่ก็ตาม ที่มาทำการตลาดดิจิทัลจะมีความความต้องการใน 3 ด้านตามที่ได้กล่าวไว้ในส่วนของขั้นตอนการทำการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing Funnel) กล่าวคือ ต้องการสร้างการรับรู้ถึงสินค้าและบริการ (Awareness) ต้องการเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายมาเป็นลูกค้า (Conversion) และต้องการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า (Retention)

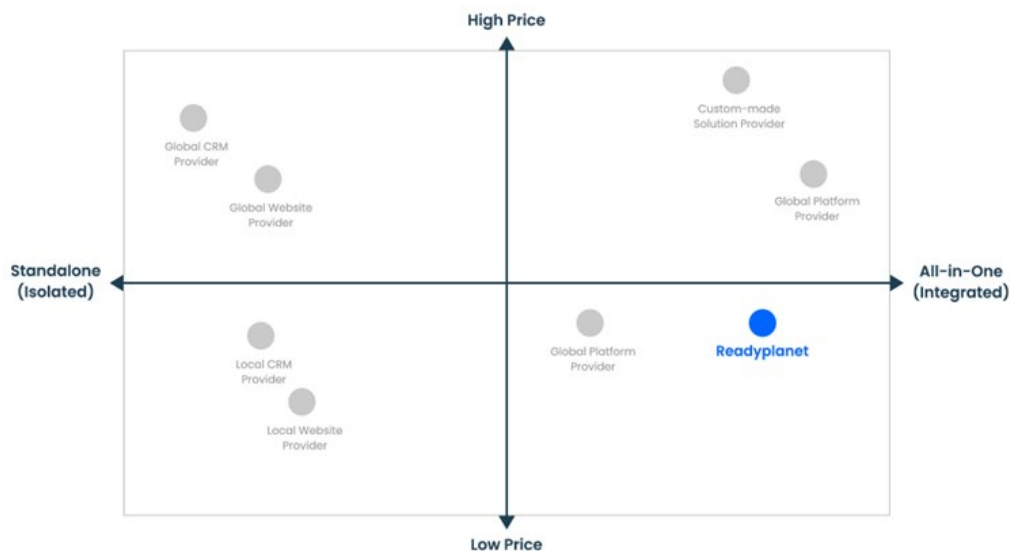
เมื่อพิจารณาคุณลักษณะทางธุรกิจของผู้ประกอบการจะพบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ไม่ว่าจะอยู่ในหมวดสินค้าหรือบริการใดก็ตาม เช่น สุขภาพและความงาม บริการทางธุรกิจ สินค้าอุตสาหกรรม อสังหาริมทรัพย์ อาหารและเครื่องดื่ม ท่องเที่ยว เป็นต้น ก็จะมีวิธีการทำการตลาดดิจิทัลเพื่อตอบสนองความต้องการใน 3 ด้านข้างต้นที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือ สร้างการรับรู้ถึงสินค้าและบริการผ่านการโฆษณาออนไลน์ในช่องทางการค้นหา โฆษณาด้วยแบนเนอร์หรือวิดีโอในช่องทางโซเชียลมีเดีย และเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายมาเป็นลูกค้าผ่านช่องทางเว็บไซต์ที่นำเสนอข้อมูลหรือแคตตาล็อก (Catalog) รวมถึงการแชทและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านการติดต่อของพนักงานขายหรือระบบสะสมแต้ม เป็นต้น ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ต้องการแพลตฟอร์มที่มีโปรแกรมต่าง ๆ ที่ถูกออกแบบมาให้ทำงานเชื่อมโยงกันแบบเป็นหนึ่งเดียว โดยแต่ละโปรแกรมสนับสนุนในงานด้านการขายและการทำการตลาด ทั้งด้านเว็บไซต์ ด้านการทำโฆษณาออนไลน์ และระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า ความต้องการใช้งานแบบเชื่อมโยงกันเป็นหนึ่งเดียวนี้เรียกว่าเป็น ความต้องการใช้งาน All-in-One (Integrated)

อย่างไรก็ตาม มีผู้ประกอบการบางกลุ่มธุรกิจ หรือ บางรายที่มีความต้องการเฉพาะเรื่องที่เฉพาะเจาะจง เช่น ผู้ประกอบการกลุ่มที่ต้องการโฆษณาออนไลน์ผ่านการรีวิวของกลุ่มคนที่มีอิทธิพลต่อความคิดและการตัดสินใจของกลุ่มเป้าหมาย และมีชื่อเสียงในด้านความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Influencer) ผู้ประกอบการกลุ่มที่ต้องการสร้างเว็บไซต์โดยนำเทคโนโลยีเสมือนจริง (Augmented Reality) มาใช้ เช่น การให้ผู้บริโภคนำภาพของตนประกอบกับสินค้าแฟชั่นผ่านเว็บไซต์ ผู้ประกอบการกลุ่มที่ต้องการระบบ CRM เก็บข้อมูลเฉพาะของผู้บริโภคอย่างละเอียด เช่น ธุรกิจทันตกรรมใช้ในการเก็บข้อมูลของคนไข้ เป็นต้น ความต้องการใช้งานเฉพาะบางเรื่องนี้เรียกว่า เป็นความต้องการใช้งาน Standalone (Isolated)

## 2) ปัจจัยด้านราคา

การที่ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มกำหนดราคาแตกต่างกันเกิดจากหลายปัจจัย กล่าวคือ ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มที่พัฒนาในประเทศจะมีต้นทุนการพัฒนาที่ต่ำกว่าผู้พัฒนาจากต่างประเทศ ผู้พัฒนาแพลตฟอร์มที่มีโปรแกรมเฉพาะบางเรื่องจะมีต้นทุนการพัฒนาต่ำกว่า ผู้พัฒนาในประเทศจะทำการตลาดและการขายเองจึงไม่มีค่าใช้จ่ายส่วนแบ่งให้กับผู้จัดจำหน่าย ก็จะมีต้นทุนต่ำกว่า นอกจากนี้แพลตฟอร์มที่มีลูกค้าที่ใช้งานจำนวนมาก ต้นทุนการให้บริการต่อหน่วยมีแนวโน้มลดลงก็จะมีต้นทุนต่ำกว่า ผู้ให้บริการที่มีข้อได้เปรียบข้างต้นหลายข้อจะสามารถกำหนดราคาจำหน่ายที่ต่ำกว่าได้ ปัจจัยด้านราคาดังกล่าวแบ่งผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเป็นกลุ่ม ราคาสูง (High Price) และราคาต่ำ (Low Price)

เมื่อนำปัจจัยทั้ง 2 ด้าน คือ ปัจจัยด้านความต้องการใช้งานแพลตฟอร์มและปัจจัยด้านราคามาพิจารณาคู่แข่งในตลาดแล้ว สามารถจัดผู้ให้บริการต่าง ๆ ออกเป็นกลุ่ม และวางตำแหน่งได้ดังนี้



ภาพการวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning Map)

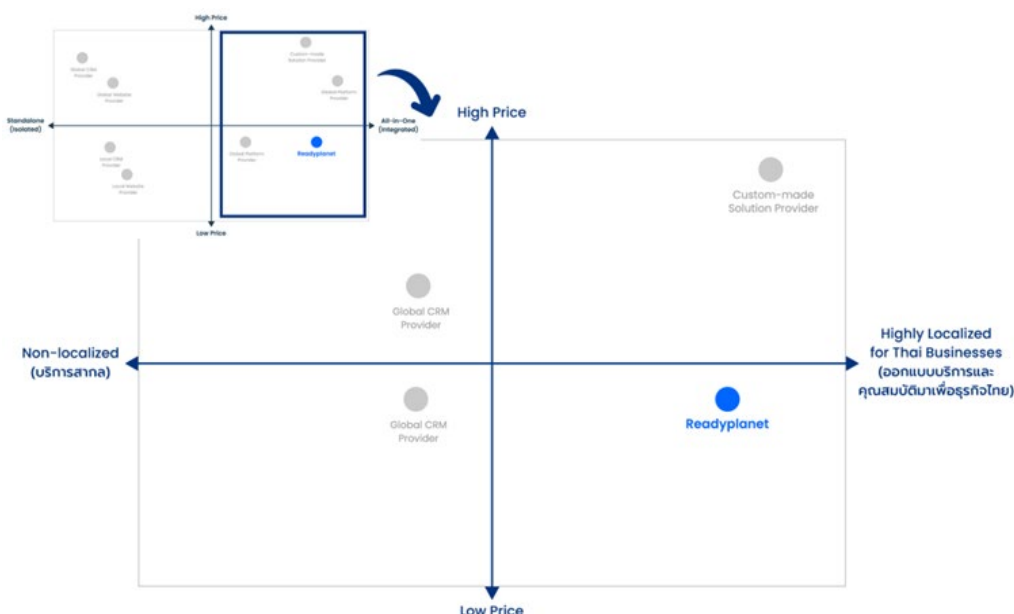
จากภาพ มีแกนนอนแสดงปัจจัยความต้องการใช้งานแพลตฟอร์มของลูกค้า แบ่งออกเป็น ความต้องการใช้งาน Standalone (Isolated) และ ความต้องการใช้งานแบบ All-in-One (Integrated) และแกนตั้งแสดงราคาของบริการ แบ่งออกเป็น ราคาสูง (High Price) และ ราคาต่ำ (Low Price)

จะเห็นได้ว่ามี Global CRM Provider (ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าจากต่างประเทศ) และ Global Website Provider (ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเว็บไซต์จากต่างประเทศ) อยู่ในตำแหน่ง Standalone และ High Price ขณะที่ Local CRM Provider (ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าจากในประเทศ) และ Local Website Provider (ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเว็บไซต์จากในประเทศ) อยู่ในตำแหน่ง Standalone และ Low Price มี Custom-made Solution Provider (ผู้ให้บริการซอฟต์แวร์สั่งทำพิเศษตามความต้องการของลูกค้า) และ Global Platform Provider (ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มจากต่างประเทศ) อยู่ในตำแหน่ง All-in-One และ High Price

สำหรับบริษัท มีตำแหน่งกลยุทธ์ทางการตลาดที่กำหนดไว้คือ All-in-One และ Low Price ซึ่งในตำแหน่งนี้ มีเพียง Global Platform Provider (ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มจากต่างประเทศ) บางรายที่ทำการตลาดอยู่แต่จะมีโปรแกรมที่มีความสามารถน้อยกว่าและมีความสามารถในการเชื่อมโยงกันเป็นหนึ่งเดียวน้อยกว่า

นอกจากนั้น เมื่อทำการวิเคราะห์เฉพาะกลุ่มผู้ให้บริการแพลตฟอร์มแบบเชื่อมโยงกันเป็นหนึ่งเดียว All-in-One (Integrated) แล้ว จะพบว่า ปัจจัยที่ลูกค้าใช้ในการตัดสินใจซื้อจากผู้ให้บริการในกลุ่มนี้ยังมีเรื่องความต้องการให้แพลตฟอร์มว่าใช้งานได้ภายใต้สภาวะกฎหมายและสภาวะแวดล้อมอื่น ๆ ของไทยหรือไม่อีกด้วย หากลูกค้าต้องการให้แพลตฟอร์มสอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมของไทย เช่น สอดคล้องกับระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ระบบภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายของไทย เป็นต้น ลูกค้าจะเลือกแพลตฟอร์มที่ออกแบบบริการและคุณสมบัติมาเพื่อธุรกิจไทย (Highly Localized for Thai Businesses) สำหรับลูกค้ากลุ่มที่ไม่มีความต้องการดังกล่าว สามารถใช้แพลตฟอร์มที่ออกแบบมาตรฐานทั่วไปได้เรียกว่า แพลตฟอร์มที่ออกแบบเป็นบริการสากล (Non-localized)

เมื่อทำการวิเคราะห์เฉพาะกลุ่มผู้ให้บริการแพลตฟอร์มแบบเชื่อมโยงกันเป็นหนึ่งเดียว All-in-One (Integrated) และนำปัจจัยด้านการออกแบบบริการและคุณสมบัติมาเพื่อธุรกิจไทยและปัจจัยด้านราคามาพิจารณาคู่แข่งในตลาดแล้ว สามารถจัดผู้ให้บริการต่าง ๆ ออกเป็นกลุ่ม และวางตำแหน่งได้ดังนี้



ภาพการวางตำแหน่งทางการตลาดของผู้ให้บริการแพลตฟอร์มแบบ All-in-One

จากภาพ มีแกนนอนแสดงปัจจัยด้านการออกแบบของแพลตฟอร์ม แบ่งออกเป็น ออกแบบบริการและคุณสมบัติมาเพื่อธุรกิจไทย (Highly Localized for Thai Businesses) และ บริการสากล (Non-localized) และแกนตั้งแสดงราคาของบริการ แบ่งออกเป็น ราคาสูง (High Price) และ ราคาต่ำ (Low Price)

จะเห็นได้ว่ามี Global CRM Provider (ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าจากต่างประเทศ) อยู่ในตำแหน่ง Non-localized และ High Price จำนวนหนึ่ง และอยู่ในตำแหน่ง Non-localized และ Low Price จำนวนหนึ่ง ขณะที่ Custom-made Solution Provider (ผู้ให้บริการซอฟต์แวร์สั่งทำพิเศษตามความต้องการของลูกค้า) อยู่ในตำแหน่ง Highly Localized for Thai Businesses และ High Price

สำหรับบริษัท มีตำแหน่งกลยุทธ์ทางการตลาดที่กำหนดไว้ คือ Highly Localized for Thai Businesses และ Low Price ซึ่งไม่มีคู่แข่งรายใดอยู่ในตำแหน่งนี้ บริษัท มุ่งมั่นที่จะสร้างความสามารถในการแข่งขันที่ตำแหน่งทางการตลาดนี้

บริษัท เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการให้บริการลูกค้าจำนวนมาก โดยมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมาเป็นระยะเวลานานกว่า 22 ปี บริษัท มีข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจดังที่กล่าวมาข้างต้น เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัท และบริษัทคู่แข่ง สามารถแสดงดังต่อไปนี้

รายชื่อบริษัท		บริการ	All-in-One Sales and Marketing (Integrated)	Affordable Price	Localized for Thai Market
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)		readyplanet.com	●	●	●
Local Providers	บริษัท แอลเอ็นดับเบิลยูอีพี จำกัด	lnwshop.com		●	●
	บริษัท โทโพว จำกัด	veniocrm.com		●	●
	บริษัท คลิกเบ็ค จำกัด	makewebeasy.com		●	●
	บริษัท ไอทอปพลัส จำกัด	itopplus.com		●	●
Global Providers	Wix.com Ltd.	wix.com	●	●	
	Salesforce, Inc.	salesforce.com	●		
	Hubspot, Inc.	hubspot.com	●		

ตารางการเปรียบเทียบบริษัท และบริษัทคู่แข่ง

## 1.2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท พัฒนาแพลตฟอร์มที่ประกอบไปด้วยโปรแกรมต่าง ๆ ที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัท โดยใช้ทีมงานมืออาชีพที่เป็นบุคลากรภายในของบริษัท ซึ่งขั้นตอนของกระบวนการพัฒนาโปรแกรม มีดังนี้

1. การกำหนดความต้องการของโปรแกรมที่จะพัฒนาหรือปรับปรุงแก้ไข พร้อมพิจารณาถึงคุณสมบัติทั้งในส่วน Functional Requirement และ Non-Functional Requirement ระบุลงในระบบบริหารงานพัฒนาอย่างละเอียด เพื่อให้สามารถใช้อ้างอิงในการทดสอบได้
2. การกำหนดความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย (Security Requirements) และคุณลักษณะของโปรแกรมที่จะพัฒนาขึ้นใหม่ ตลอดจนคุณลักษณะเดิมของโปรแกรมที่มีการแก้ไขปรับปรุง โดยมีการวิเคราะห์และระบุความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัยในประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้



- การปกป้องข้อมูลจากการถูกเปิดเผยโดยไม่ได้รับอนุญาต (Protection from disclosure)
- การปกป้องข้อมูลจากการถูกเปลี่ยนแปลงแก้ไขโดยไม่ได้รับอนุญาต (Protection from alteration)
- ความต้องการด้านความพร้อมใช้งาน (Availability) ของข้อมูลและระบบสารสนเทศ
- การรักษาความคงสภาพของข้อมูล (Integrity) ให้ถูกต้องและสมบูรณ์อยู่เสมอ
- การพิสูจน์ตัวตนของผู้ใช้งานและผู้ดูแลระบบ (Authentication) และการควบคุมการเข้าถึง (Access Control)
- กระบวนการในการอนุมัติอนุญาต (Authorization)
- สิทธิในการใช้งานระบบ (Rights and Privileges)
- ความต้องการในการจัดเก็บประวัติการใช้งาน (Audit log)
- การเข้ารหัสข้อมูล (Encryption)
- ความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัยอื่น ๆ ที่สอดคล้องกับข้อกำหนด กฎหมาย หรือกฎระเบียบที่องค์กรต้องปฏิบัติตาม

3. การวางแผนพัฒนา โดยหัวหน้าทีมพัฒนา ซึ่งจะมีการคำนึงถึงขอบเขตของงาน กำลังคน ระยะเวลาในการพัฒนา ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
4. การออกแบบโปรแกรม ทั้งในส่วนของการแสดงผลเพื่อสื่อสารกับผู้ใช้งาน (User Interface) และส่วนของกลไกการทำงานเบื้องหลัง โดยคำนึงถึงรูปแบบการใช้งานที่จะให้ประสบการณ์ที่ดีที่สุดต่อผู้ใช้ และมีการประมวลผลที่รวดเร็ว ใช้ทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบันทึกรายละเอียดการออกแบบเอาไว้ในระบบบริหารงานพัฒนา
5. การดำเนินการพัฒนาโปรแกรม โดยนักพัฒนาซอฟต์แวร์ (Software Developers) ตามรายละเอียดการออกแบบที่บันทึกเอาไว้ในระบบบริหารงานพัฒนา พร้อมออกแบบ unit test และทำการทดสอบโปรแกรมในส่วนที่พัฒนา ให้ครอบคลุมมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
6. การดำเนินการทบทวนโปรแกรมต้นฉบับ (Code Review) โดยหัวหน้าทีม เพื่อพิจารณาเปรียบเทียบโปรแกรมในส่วนที่ผู้พัฒนาระบบได้พัฒนาขึ้นให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพสอดคล้องกับมาตรฐานของบริษัท ก่อนอนุญาตให้นำโปรแกรมต้นฉบับเข้าสู่พื้นที่ส่วนกลางของระบบจัดเก็บ เช่น Git ในลำดับถัดไป
7. การจัดทำแผนการทดสอบการทำงานของระบบ (System Test Plan) โดยเจ้าหน้าที่ทดสอบซอฟต์แวร์ (Software Testers) และนำเสนอให้ผู้มีอำนาจตรวจทานและอนุมัติ
8. การดำเนินการทดสอบโปรแกรมและบันทึกผล โดยให้ครอบคลุมทั้งในด้านความสามารถ (Function) สมรรถภาพ (Capacity) และความมั่นคงปลอดภัย (Security) ตามข้อกำหนดความต้องการของโปรแกรม
9. การนำโปรแกรมที่พัฒนาเสร็จแล้วขึ้น Production เพื่อใช้งานจริง (Deployment) ซึ่งหัวหน้าทีมพัฒนา ต้องกรอกแบบฟอร์มขออนุมัติการเปลี่ยนแปลงระบบ (Change Request Form) โดยชี้แจงรายละเอียดการเปลี่ยนแปลง รวมถึงขั้นตอนการปฏิบัติการ ขั้นตอนการกู้คืน และผลกระทบ เพื่อนำเสนอขออนุมัติต่อผู้มีอำนาจและผู้ที่เกี่ยวข้อง
10. การจัดทำเอกสารคู่มือการใช้งานและข้อกำหนดด้านความปลอดภัยในการใช้โปรแกรม โดยผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ (Product Specialists) ซึ่งจะมีการนำเสนอแก่ผู้มีอำนาจพิจารณาและลงนามอนุมัติคู่มือการใช้งาน

ทั้งนี้ แพลตฟอร์มของบริษัทฯ ทำงานอยู่บนระบบประมวลผลแบบคลาวด์ (Cloud Computing) จากผู้ให้บริการระดับโลกหลายราย ประกอบไปด้วย Amazon Web Services (AWS), Google Cloud Platform (GCP), Microsoft Azure, และ DigitalOcean โดยมีทีมงานหลักเป็นบุคลากรของบริษัทฯ ในการดูแลรับผิดชอบการให้บริการ และมีงานเฉพาะทางบางส่วนที่มีการใช้บริการจากบริษัทหรือบุคคลภายนอก เช่น งานเขียนบทความสำหรับบริการ Smart SEO บริการปรับแต่งเว็บไซต์ให้ได้อันดับที่ดีในเว็บค้นหา บริษัทฯ ใช้บริการจากนักเขียนอิสระที่มีทักษะในการเขียนในสไตล์ที่เหมาะสมกับธุรกิจของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการใช้บริการจดโดเมนเนมจากบริษัท Enom Inc. จากสหรัฐอเมริกา สำหรับสื่อโฆษณาออนไลน์ (Online Media) ที่ใช้สำหรับการให้บริการ AdPro Dynamic บริษัทฯ ใช้บริการจากบริษัท Google Asia Pacific Pte. Ltd. และ บริษัท Meta Platforms Ireland Limited (Facebook เดิม)

## 1.2.6 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่สำคัญ ประกอบด้วย

### 1.2.6.1 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	มูลค่าตาม บัญชี ตามวิธี ราคาทุน (ล้านบาท)	สถานะ
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด	3.00	100%	26.90	ดำเนินงาน
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด	1.00	100%	11.88	หยุดดำเนินงาน
Readyplanet (Myanmar) Company Limited	1.56	100%	0.00	ชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2565
Readyplanet Asia Pacific Limited	0.00	100%	0.00	ชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566
รวม			38.78	

### 1.2.6.2 อุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้ และค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีอุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้ และค่าความนิยม 8.37 ล้านบาท 8.02 ล้านบาท และ 2.70 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. อุปกรณ์	8.37	กลุ่มบริษัทฯ	– ไม่มี –
2. สินทรัพย์สิทธิการใช้	8.02	อยู่ภายใต้สัญญาเช่า	– ไม่มี –
3. ค่าความนิยม <sup>1/</sup>	2.70	บริษัทฯ	– ไม่มี –
รวม	19.09		

หมายเหตุ: 1/ค่าความนิยมของบริษัทฯ เกิดจากการลงทุนในบริษัท บริษัท เรดดีแพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด (“RPTT”) และบริษัท เรดดีแพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด (“RPMAX”) โดยบริษัทฯ ได้รับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าในงบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 90.00 ล้านบาท ทำให้คงเหลือค่าความนิยม 2.70 ล้านบาท ตั้งแต่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

### 1.2.6.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม โดยมีรายละเอียด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. โปรแกรมคอมพิวเตอร์	0.27	กลุ่มบริษัทฯ	– ไม่มี –
2. ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม	83.56	กลุ่มบริษัทฯ	– ไม่มี –
3. ต้นทุนพัฒนาโปรแกรมระหว่างทำ	0.69	กลุ่มบริษัทฯ	– ไม่มี –
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า	3.86	กลุ่มบริษัทฯ	– ไม่มี –
รวม	88.38		

### 1.2.7 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

– ไม่มี –

## 1.3 โครงสร้างการถือหุ้น

### 1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ผ่านมาบริษัทฯ มุ่งเน้นการปรับปรุงและพัฒนาให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ต้องการให้บริการด้านการตลาดของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมที่หลากหลาย รวมถึงสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ จึงได้มีการลงทุนในบริษัทฯ ย่อยที่ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัล ทั้งการจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อดำเนินธุรกิจในประเทศ และ การเข้าลงทุนในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจลักษณะเดียวกันหรือใกล้เคียงกับบริษัทฯ ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2562 (ก่อนการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ) เป็นดังนี้



ภาพแสดงโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ก่อนการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ

### ข้อมูลที่สำคัญของบริษัทย่อย

1. บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด (Readyplanet TravelTech Co., Ltd.) ("RPTT")  
RPTT เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดย RPTT มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 3,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท และมีสำนักงานอยู่ที่ เลขที่ 51 อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์ พระราม 9 – รามคำแหง ชั้น 17 ห้อง 1701 ถนนพระราม 9 แขวง ห้วยหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ RPTT ดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการโรงแรมและรีสอร์ท โดยให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับจัดการการจองห้องพักโรงแรมและรีสอร์ท และให้บริการจัดการโฆษณาออนไลน์กับกลุ่มผู้ประกอบการโรงแรมและรีสอร์ท
2. บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด (Readyplanet Max Co., Ltd.) ("RPMAX")  
RPMAX เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดย RPMAX มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท และมีสำนักงานอยู่ที่ เลขที่ 51 อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์ พระราม 9 – รามคำแหง ชั้น 17 ห้อง 1701 ถนนพระราม 9 แขวง ห้วยหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ RPMAX ดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะเป็นองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน RPMAX ได้หยุดประกอบธุรกิจ และโอนธุรกิจทั้งหมดให้กับบริษัทฯ ดำเนินงานแทน ทั้งนี้ ในอนาคต ภายหลังจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯ อาจมีแผนในการนำ RPMAX มาใช้ในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บริการกับลูกค้าที่มีขนาดใหญ่ที่มีความต้องการแบบ Customized Solution

3. บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต (เมียนมาร์) จำกัด (Readyplanet (Myanmar) Co., Ltd.) (“RPMM”)

RPMM เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดย RPMM มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 1,564,273 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 480 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3,259 บาท และมีสำนักงานอยู่ในประเทศเมียนมาร์ ที่ No.213-217, 2nd floor – Block C, Pearl Condo, Kabar Aye Pagoda Road, Bahan Township, Yangon, Myanmar ทั้งนี้ RPMM ดำเนินธุรกิจการให้บริการแพลตฟอร์มสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปสำหรับผู้ประกอบการในประเทศเมียนมาร์ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน RPMM ได้จดทะเบียนเลิกกิจการและชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2565

4. บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก จำกัด (Readyplanet Asia Pacific Ltd.) (“RPAPAC”)

RPAPAC เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดย RPAPAC มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 4 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 4 บาท และมีสำนักงานอยู่ในเขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่ Room 2302, 23/F, Lee Garden Two, 28 Yun Ping Road, Causeway Bay, Hong Kong ทั้งนี้ RPAPAC ดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลสำหรับผู้ประกอบการในประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน RPAPAC ได้จดทะเบียนเลิกกิจการและชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2565

อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2563 บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจในอนาคตและให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการ โดยบริษัทฯ ได้โอนย้ายพนักงานของ RPTT มาเป็นพนักงานของบริษัทฯ และเปลี่ยนมาเป็นผู้ให้บริการกับลูกค้าของ RPTT แทน จากนั้นบริษัทฯ ได้ให้ RPTT หยุดการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินการจดทะเบียนเลิกกิจการ RPMM และ RPAPAC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่อยู่ในต่างประเทศ เนื่องจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและเกิดความไม่แน่นอนในประเทศที่บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินงาน บริษัทฯ จึงมีความเห็นว่าควรชะลอการลงทุนและการดำเนินงานในต่างประเทศออกไปก่อน ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ภายหลังการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจแล้วเสร็จจะเป็นดังนี้



ภาพแสดงโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ภายหลังการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจแล้วเสร็จ

### 1.3.2 บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมรวมกันเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัทดังกล่าว

ปัจจุบันมีบริษัทย่อยทั้งหมด 2 บริษัท คือ บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด (Readyplanet TravelTech Co., Ltd.) (“RPTT”) และ บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด (Readyplanet Max Co., Ltd.) (“RPTT”) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 และ 100.00 ตามลำดับของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ในบริษัทย่อยแต่ละบริษัท ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่มีบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมรวมกันเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัทดังกล่าว



### 1.3.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ่างมีนัยสำคัญ

### 1.3.4 ผู้ถือหุ้น

โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566 สามารถสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
Darlex Limited	8,668,820	8.67
กลุ่มครอบครัว “คันธมานนท์”	37,004,700	37.00
- นายทรงยศ คันธมานนท์	24,486,740	24.49
- นางจณิสรา คันธมานนท์	6,828,000	6.83
- นางภาวิณี คันธมานนท์	5,689,960	5.69
นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	8,162,480	8.16
กรรมการบริษัท	1,180,000	1.18
- นายวิวัฒน์ พงศร	250,000	0.25
- ดร. จุฬารณีย์ นำชัยศิริ	250,000	0.25
- นางสาวเพ็ญศรี สุธีรศานต์	170,000	0.17
- ดร.รณีย์ ชรินทร์สาร	170,000	0.17
- นายสุนทร เด่นธรรม	170,000	0.17
- นายศิรัส สมบัติศิริ	170,000	0.17
ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย	10,049,700	10.05
-นางภัทริรา จุรากรณ์	6,283,960	6.28
-นางสาวอัญญา แสงรัตนเดช	778,440	0.78
-นายภราดร สุจริตภักดิ์	148,620	0.15
-พนักงานของบริษัทฯ	2,838,680	2.84
6. ผู้ถือหุ้นเดิมรายอื่น <sup>1/</sup>	3,574,300	3.57
7. ผู้มีอุปการะคุณ	300,000	0.30
8. ประชาชนทั่วไป	31,060,000	31.06
รวมทั้งหมด	100,000,000	100.00

หมายเหตุ:

1/ ผู้ถือหุ้นเดิมรายอื่น ได้แก่ นาย ฉัตรชัย ทวีเดช ที่เป็นผู้ถือหุ้นเดิมของ บริษัท อี-ทราเวล มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (“ETM”) ซึ่งปัจจุบันเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เรดดีแพลนเน็ต ทราเวล เทคโนโลยี จำกัด (“RPTT”) ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้กับบุคคลดังกล่าวเพื่อชำระค่าหุ้น ETM ที่บริษัทฯ ได้ซื้อจากบุคคลดังกล่าว

## 1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัท มีทุนจดทะเบียน จำนวน 50,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 42,500,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 85,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2565 มีมติอนุมัติให้บริษัท ดำเนินการในเรื่องที่เกี่ยวกับการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนและการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ดังนี้

1. อนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัท จากเดิมหุ้นละ 10.00 บาท เป็น หุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัท เปลี่ยนแปลงจากเดิม
2. อนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 7,500,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัท เพิ่มขึ้นจาก 42,500,000 บาท เป็น 50,000,000 บาท
3. อนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 7,500,000 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไปครั้งแรก (Initial Public Offering) และมอบหมายให้ คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือ บุคคลที่คณะกรรมการบริหาร และ/หรือ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมอบหมาย มีอำนาจพิจารณากำหนดรายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว

บริษัท ได้เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มเติมสำหรับหุ้นสามัญที่ออกใหม่จำนวน 15,000,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 7.30 บาทเป็นจำนวนทั้งหมด 109,500,000 บาท และได้จดทะเบียนหุ้นที่ออก และชำระแล้วกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566

## 1.5 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัท ดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของหลักการกำกับกิจการที่ดี มีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ บริษัท คำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มเป็นสำคัญ และ บริษัท ยังตระหนักถึงสิทธิของผู้ถือหุ้นทั้งในฐานะเจ้าของบริษัท และ นักลงทุน ดังนั้น เพื่อเป็นการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนให้กับผู้ถือหุ้น บริษัท จึงกำหนดนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท และบริษัทย่อย ดังนี้

### 1.5.1 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

บริษัท มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากงบเฉพาะกิจการภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ กระแสเงินสดของบริษัท และแผนการลงทุนของบริษัท และบริษัทในเครือ ตามความจำเป็นและความเหมาะสมอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัท เห็นสมควร ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัท มีกำไรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ และให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในคราวถัดไป

## 1.5.2 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากงบเฉพาะกิจการภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และเงินสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ กระแสเงินสดของบริษัทย่อย และแผนการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทในเครือ ตามความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทย่อยมีกำไรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ และให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในคราวถัดไป

## 2. การบริหารความเสี่ยง

### 2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นของการบริหารความเสี่ยง โดยบริษัทฯ มีความมุ่งหวังว่าการบริหารความเสี่ยงที่บริษัทฯ ดำเนินการจะช่วยขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ และมีฐานะการเงินที่มั่นคง รวมถึงสามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นในระดับที่เหมาะสม แม้ว่าภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในปัจจุบันจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเกิดจากปัจจัยภายนอกหรือปัจจัยภายใน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบรรลุเป้าหมายและการกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2562 เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2562 ได้พิจารณาและกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงขึ้น เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. กำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของพนักงานในทุกระดับชั้นที่ต้องตระหนักถึงความเสี่ยงที่มีในการปฏิบัติงานในหน่วยงานของตนและองค์กร โดยให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงด้านต่าง ๆ ได้รับการบริหารจัดการภายใต้การควบคุมภายในอย่างมีระบบให้อยู่ในระดับที่เพียงพอและเหมาะสม
2. ให้มีกระบวนการบริหารความเสี่ยงองค์กรที่เป็นไปตามมาตรฐานที่ดีตามแนวปฏิบัติสากล เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบกับการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ เกิดการพัฒนาและมีการปฏิบัติงานด้านการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรในทิศทางเดียวกัน โดยนำระบบการบริหารความเสี่ยงมาเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจ การวางแผนกลยุทธ์ แผนงาน และการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงการมุ่งเน้นให้บรรลุวัตถุประสงค์ เป้าหมาย วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ที่กำหนดไว้ เพื่อสร้างความเป็นเลิศในการปฏิบัติงานและสร้างความเชื่อมั่นของผู้เกี่ยวข้อง
3. มีการกำหนดแนวทางป้องกันและบรรเทาความเสี่ยงจากการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อหลีกเลี่ยงความเสียหาย หรือ ความสูญเสียที่อาจจะเกิดขึ้น รวมถึงการติดตามและประเมินผลการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ
4. ส่งเสริมและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยมาใช้ในการกระบวนการบริหารความเสี่ยงของ บริษัทฯ และสนับสนุนให้บุคลากรทุกระดับสามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารการบริหารความเสี่ยงอย่างทั่วถึง ตลอดจนการจัดระบบ การรายงานการบริหารความเสี่ยงให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

## 2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

### 2.2.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับธุรกิจและอุตสาหกรรมของบริษัทฯ

#### 1. ความเสี่ยงจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา

การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (“COVID-19”) ที่เกิดขึ้นในช่วงปลายปี 2562 และระบาดเป็นวงกว้างไปทั่วโลกในช่วงต้นปี 2563 ซึ่งรวมถึงประเทศไทย การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในช่วงเวลาดังกล่าวก่อให้เกิดการเจ็บป่วยที่รุนแรงและมีความเสี่ยงที่จะเสียชีวิตสูง ภาครัฐจึงได้ออกมาตรการป้องกันและควบคุมโรคต่างๆ เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 เช่น การจำกัดการเดินทางของกลุ่มบุคคลที่มีความเสี่ยง การจำกัดการเดินทางเข้าออกพื้นที่เสี่ยง การห้ามออกนอกเคสสถานในยามวิกาล (Curfews) การปิดกิจการชั่วคราว และการห้ามการรวมกลุ่มและการจัดงานต่างๆ อย่างไรก็ตาม สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และ มาตรการป้องกันและควบคุมโรคที่ออกโดยภาครัฐในช่วงที่ผ่านมา ทำให้รูปแบบการปฏิบัติงานและลักษณะการดำเนินธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป และยังส่งผลให้เกิดภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวและเกิดการว่างงานในหลายธุรกิจ รวมถึง ความต้องการใช้สินค้าและบริการที่ลดลงตามกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลง ส่งผลให้หลายภาคอุตสาหกรรมในประเทศได้รับผลกระทบทางลบต่อการดำเนินธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และ ฐานะทางการเงิน โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็กที่อาจต้องเผชิญกับภาวะล้มละลายหรือเลิกกิจการ

ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับภาคอุตสาหกรรมต่างๆ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของลูกค้าของบริษัทฯ ในหลากหลายกลุ่มธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรม คลินิกความงาม ธุรกิจบริการ และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งหากในอนาคต สถานการณ์ของโรค COVID-19 หรือ สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดต่อในลักษณะเดียวกันกับ COVID-19 กลับมาอีกครั้ง ก็จะส่งผลกระทบกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ผ่านมาก็เป็นตัวเร่งปฏิกิริยาให้ธุรกิจต่างๆ ให้ความสนใจในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่จำนวนไม่น้อยที่ก่อนหน้านี้สามารถทำธุรกิจประสบความสำเร็จได้โดยไม่ต้องใช้เทคโนโลยีมากนัก แต่สถานการณ์ COVID-19 ที่ผ่านมาก็ทำให้รูปแบบการทำงานหลายด้าน โดยเฉพาะด้านการขายและการตลาดปรับเปลี่ยนไปอย่างเห็นได้ชัด หลายธุรกิจสนใจนำเทคโนโลยีดิจิทัลไปใช้ในการทำงานในรูปแบบต่างๆ เช่น การนัดพบหรือสื่อสารกับลูกค้าทางออนไลน์เพื่อทดแทนการเดินทางไปพบที่ออฟฟิศ การเปิดเว็บไซต์หรือร้านค้าออนไลน์เพื่อหาลูกค้าใหม่เพิ่ม เนื่องจากลูกค้าเดิมลดลง การใช้โปรแกรมเพื่อบริหารทีมขาย เพราะการทำงานที่บ้านทำให้มีอุปสรรคในการติดตามการทำงานของเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย เป็นต้น ความสนใจที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว เป็นโอกาสให้บริษัทฯ ได้นำเสนอแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ให้เป็นตัวเลือกที่จะรองรับความต้องการของผู้ประกอบการในปัจจุบันและอนาคต

#### 2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัทฯ ให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลมานานกว่า 22 ปี โดยจุดเริ่มต้นมาจากวิสัยทัศน์ของคุณทรงยศ คันธมานนท์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและผู้บริหารของบริษัทฯ ที่เห็นถึงความต้องการใช้แพลตฟอร์มสำหรับสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูป จึงได้พัฒนาและให้บริการแพลตฟอร์มที่ช่วยให้ผู้ที่ต้องการมีเว็บไซต์ของตนเองสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเองโดยง่าย ต่อมา นายบุรินทร์ เกล็ดมณี ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และความชำนาญด้านการบริหารธุรกิจได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นและผู้บริหารในบริษัทฯ และร่วมกันพัฒนาให้แพลตฟอร์มด้านการขายและการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ ให้มีเครื่องมือที่สำคัญที่ครอบคลุมทุกขั้นตอนของการทำการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing Funnel) และสอดคล้องกับความต้องการใช้งานของผู้ประกอบการที่หลากหลาย ความรู้ความเข้าใจและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการทำการตลาดดิจิทัลของผู้บริหารจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างธุรกิจการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลให้เติบโตมาจนถึงทุกวันนี้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจ ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม นายทรงยศ คันธมานนท์ และ นายบุรินทร์ เกล็ดมณี ยังคงถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 24.49 และ ร้อยละ 8.16 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ ตามลำดับ ทำให้มั่นใจได้ว่า นายทรงยศ คันธมานนท์ และ นายบุรินทร์ เกล็ดมณี จะดำรงตำแหน่งผู้บริหารของบริษัทฯ ต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารรายใดรายหนึ่งเป็นหลักมากเกินไปที่ผ่านมาบริษัทฯ จึงได้สรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถจากภายนอกและพัฒนาบุคลากรภายในที่มีศักยภาพให้มาดำรงตำแหน่งผู้บริหาร เพื่อช่วยผู้บริหารหลักทั้งสองท่านในการกำกับดูแลงาน และบริษัทฯ ยังได้จัดทำนโยบายเกี่ยวกับแผนการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) สำหรับผู้บริหารระดับสูง เพื่อเตรียมความพร้อมในการสร้างบุคลากรทดแทนตำแหน่งที่สำคัญเพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ โดยบุคคลที่เหมาะสมสำหรับการสืบทอดตำแหน่งดังกล่าวจะเป็นผู้ที่มีความรู้ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ ในสายงานที่ต้องปฏิบัติ และมีวิสัยทัศน์ในการบริหารจัดการและการดำเนินธุรกิจ รวมถึงเข้าใจในวัฒนธรรมองค์กร รวมทั้ง บริษัทฯ ยังได้แต่งตั้งกรรมการบริษัทที่เป็นบุคคลภายนอกที่มีความรู้ความสามารถให้เข้ามามีส่วนร่วมในการกำกับดูแลการบริหารงานของบริษัทฯ ให้ความเห็นและคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

### 3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ออกแบบและพัฒนาแพลตฟอร์มด้านการขายและการตลาดดิจิทัลที่ให้ผู้ให้บริการสามารถนำแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ไปใช้ในการทำการตลาดดิจิทัลได้ด้วยตนเอง (Self Services) เช่น การสร้างเว็บไซต์ การบริหารจัดการร้านค้าออนไลน์ และ การส่งข้อความและอีเมลทางการตลาด เป็นต้น จึงช่วยให้บริษัทฯ และลูกค้าที่ใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ลดการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านลงได้ อย่างไรก็ตาม การให้บริการแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ยังมีรูปแบบการให้บริการแบบบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) ที่ทำหน้าที่บริหารจัดการให้ลูกค้า ได้แก่ การให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ การออกแบบและปรับปรุงเว็บไซต์ให้รองรับการค้นหาข้อมูลของกูเกิล และการออกแบบเว็บไซต์ให้กับลูกค้า เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ ต้องมีบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจในการสร้างแคมเปญโฆษณา (Advertising Campaign) บนแพลตฟอร์มเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Social Media) ประเภทต่าง ๆ เช่น เฟซบุ๊ก (Facebook) และ อินสตาแกรม (Instagram) และแพลตฟอร์มการค้นหาข้อมูลของกูเกิล เพื่อรองรับการให้บริการกับลูกค้าที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจด้านเทคโนโลยี เช่น การเขียนโปรแกรม และ การออกแบบและพัฒนาระบบเครือข่าย เป็นต้น เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปรับปรุงและพัฒนาแพลตฟอร์มด้านการขายและการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและความต้องการใช้งานด้านการตลาดดิจิทัลของลูกค้า รวมทั้ง บริษัทฯ ยังจำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจในการขายผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ให้กับลูกค้า ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรในการดำเนินธุรกิจ หากบริษัทฯ ไม่สามารถสรรหาบุคลากรให้เพียงพอต่อความต้องการในการให้บริการและการขยายธุรกิจ หรือ ไม่สามารถสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเพียงพอ บริษัทฯ ก็อาจประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ เช่นเดียวกัน



อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้มีการพัฒนาแพลตฟอร์มภายในบริษัทฯ เพื่อช่วยให้บุคลากรของบริษัทฯ สามารถเรียนรู้และปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เช่น แพลตฟอร์มสำหรับการวิเคราะห์ผลของแคมเปญโฆษณาที่ช่วยให้ เจ้าหน้าที่ชำนาญการโฆษณาออนไลน์ (Specialist) สามารถประเมินผลลัพธ์จากการทำโฆษณาในช่วงที่ผ่านมา และให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการปรับปรุงแคมเปญโฆษณากับลูกค้า หรือ โปรแกรมสำหรับการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า ที่ช่วยให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย (Sales) และเจ้าหน้าที่แผนกต่ออายุ (Renew) สามารถติดตามผลการนำเสนอสินค้าและบริการให้กับผู้ที่สนใจและปิดการขายได้ภายในช่วงเวลาที่เหมาะสม และบริษัทฯ ยังจัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรในแต่ละหน่วยงาน เช่น การฝึกอบรมด้านการขายให้กับเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและประสานงานขาย การให้ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และบริการให้กับเจ้าหน้าที่แผนกลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Support) และ การฝึกอบรมด้านเทคโนโลยีให้กับนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแพลตฟอร์ม นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมให้กับบุคลากรในบริษัทฯ โดยเปรียบเทียบกับผลตอบแทนของบุคลากรในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อรักษาและสร้างแรงจูงใจให้บุคลากรร่วมงานกับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว และการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ยังสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นคงของงานให้แก่บุคลากรของบริษัทฯ อีกด้วย

#### 4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

การพัฒนาเทคโนโลยีสำหรับการสื่อสารบนอินเทอร์เน็ตอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้ผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตในประเทศเพิ่มจำนวนขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมต่างๆ จึงมีความต้องการทำการตลาดดิจิทัลเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน ที่ผ่านมามีจำนวนผู้ให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลจึงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามความต้องการใช้งานที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้เกิดการแข่งขันเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่และรักษฐานลูกค้าเดิมของผู้ประกอบการแต่ละรายมีมากขึ้น ซึ่งผู้ให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลแต่ละรายอาจใช้กลยุทธ์ในการแข่งขันที่แตกต่างกันออกไป เช่น การใช้นโยบายการกำหนดราคาเชิงรุกมากขึ้น หรือ การกำหนดรูปแบบการเสนอขายที่น่าดึงดูดและการให้โปรโมชั่นที่หลากหลาย หรือ การพัฒนารูปแบบการให้บริการโดยนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่ามาประยุกต์ใช้ หรือ การพัฒนาการให้บริการที่สะดวกมากขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้นในอนาคต ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรักษาและขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ ได้ ส่งผลให้บริษัทฯ อาจมีฐานะการเงินและผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่นักลงทุนคาดหวัง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการแข่งขันที่อาจเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำการตลาดดิจิทัล และพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แพลตฟอร์มด้านการตลาดของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการใช้งานสำหรับการทำการขายและตลาดดิจิทัลได้อย่างเหมาะสม โดยมุ่งเน้นจุดเด่นของการให้บริการดังนี้

**1. ง่ายและสะดวก (Ease and Convenience)** การใช้งานแพลตฟอร์มทำได้ง่าย โดยการใช้งานหลักสามารถทำได้ผ่านเว็บเบราว์เซอร์ (Web Browser) ทั่วไป โดยไม่ต้องลงโปรแกรมที่เครื่องคอมพิวเตอร์ ไม่ต้องมีศูนย์ข้อมูล (Data Center) และ เครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) เพื่อเก็บข้อมูล เนื่องจากระบบถูกออกแบบให้ทำงานอยู่บนระบบคลาวด์ (Cloud Computing) และแพลตฟอร์มสามารถอัปเดตเวอร์ชันเพื่อเพิ่มความสามารถและคุณสมบัติ (Features) ใหม่ ๆ ได้อัตโนมัติโดยลูกค้า ไม่ต้องติดตั้งซอฟต์แวร์เวอร์ชันใหม่ด้วยตัวเองแต่อย่างใด นอกจากนี้ การที่แพลตฟอร์มของบริษัทฯ เป็นแพลตฟอร์มการขายและการตลาดแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกที่ไม่ต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการหลายราย รวมทั้งการสอบถามปัญหาจากการใช้งานก็สามารถติดต่อสอบถามได้ตลอด 24 ชั่วโมง

**2. ประสิทธิภาพ (Performance)** แพลตฟอร์มของบริษัทฯ ถูกออกแบบมาให้นับการเพิ่มผลลัพธ์และประสิทธิภาพในการขายและการตลาดให้กับผู้ประกอบการ ด้วยความสามารถในการทำงานแบบเชื่อมโยงกันเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One) และ เทคโนโลยีที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ ซึ่งประกอบไปด้วย การสื่อสารแบบกลุ่มเป้าหมายเฉพาะและแบบรายบุคคล (Micro-targeting and Personalization), การตลาดแบบอัตโนมัติ (Marketing Automation), พัฒนาเพื่อตอบโจทย์ธุรกิจในประเทศไทย (Localization for Thai business) และ ระบบวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics)

**3. ความไว้วางใจ (Trust)** บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการให้บริการด้วยแนวคิด 2P คือ Platform and People (แพลตฟอร์มและบุคลากร) ซึ่งหมายถึงการให้บริการแพลตฟอร์มพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ คอยให้บริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล การพัฒนาแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 27001 ที่เป็นมาตรฐานสากลด้านความปลอดภัยของระบบสารสนเทศ ข้อมูลที่ถูกจัดเก็บบนแพลตฟอร์มจะมีจัดเก็บแบบเข้ารหัสข้อมูลสำคัญอย่างปลอดภัย รวมทั้งบริษัทฯ มีการจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกที่ได้รับการรับรองมาทำการทดสอบระบบเพื่อความปลอดภัยทางด้านไซเบอร์ (Cyber Security) ในส่วนการทำงานภายในของบริษัทฯ มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ครอบคลุมด้านต่าง ๆ เช่น Firewall, Antivirus Software และ DLP (Data Loss Prevention Software) เพื่อป้องกันภัยไซเบอร์และความปลอดภัยของข้อมูลของลูกค้า

**4. ราคาเข้าถึงได้ (Affordable Price)** บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาแพลตฟอร์มด้วยตัวเอง ให้ความสำคัญการพัฒนาความสามารถและคุณสมบัติ (Features) ที่จำเป็นเพื่อตอบโจทย์ให้กับธุรกิจไทยโดยเฉพาะ (Localization) รวมถึงรูปแบบการให้บริการแบบเช่าใช้ (Software as a Service : SaaS) บริษัทฯ มีต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ค่าใช้จ่ายหลักเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed cost) เมื่อยิ่งมีลูกค้ามากขึ้น ค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่ได้เพิ่มขึ้นไปตามจำนวนลูกค้าด้วยเหตุผลข้างต้น ทำให้สามารถตั้งราคาค่าบริการได้ถูกกว่าผู้ให้บริการแพลตฟอร์มจากต่างประเทศหรือการจ้างบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์มาพัฒนาระบบ ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจไทยสามารถเข้าถึงบริการของบริษัทฯ ได้อย่างทั่วถึง

## 5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

เนื่องจากการให้บริการของบริษัท เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีในหลายส่วน ตั้งแต่เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตที่พัฒนาและเปลี่ยนแปลงมาโดยตลอด เทคโนโลยีของเว็บเบราว์เซอร์ (web browser) ที่ใช้ในการเข้าชมเว็บไซต์ก็มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มีมาตรฐานและเทคนิคการสร้างเว็บไซต์แบบใหม่ ๆ ถูกกำหนดและได้รับความนิยมแตกต่างกันไปในแต่ละยุคสมัย เทคโนโลยีการเข้ารหัสที่พัฒนาให้มีความปลอดภัยมากขึ้น เทคโนโลยีเกี่ยวกับการขายและการตลาดดิจิทัลที่แปรเปลี่ยนไปตามความนิยมของสังคม การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีต่าง ๆ เหล่านี้ ส่งผลต่อการพัฒนาแพลตฟอร์มของบริษัท รวมถึงการให้บริการด้านต่าง ๆ ที่พึ่งพาเทคโนโลยีบนโลกออนไลน์หรือแพลตฟอร์มของผู้ให้บริการต่างประเทศ เช่น กูเกิล (Google) และ เมต้า (Meta) ซึ่งชื่อเดิม คือ เฟซบุ๊ก (Facebook)

หากบริษัท ไม่ปรับตัวให้เข้ากับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป จะส่งผลกระทบต่อความนิยมในการใช้บริการของลูกค้า เนื่องจากบริการของบริษัท ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของสังคมตามยุคสมัย ทำให้มีโอกาสที่ลูกค้าจำนวนหนึ่งจะเลิกใช้บริการ และหันไปใช้บริการของคู่แข่งที่ตอบโจทย์ได้มากกว่า

ทั้งนี้ บริษัท ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัท จึงได้จัดตั้งหน่วยงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อค้นคว้าวิจัยและพัฒนาแพลตฟอร์มด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย รวมถึง บริษัท มีการสนับสนุนให้บุคลากรของบริษัท เรียนรู้ ศึกษา และติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องอยู่เป็นประจำ เพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจทันต่อเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ บริษัท ยังได้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงขึ้นมาเพื่อประเมินความเสี่ยงและพิจารณาหาทางลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท โดยความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเป็นหนึ่งในความเสี่ยงที่บริษัท และ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงให้ความสำคัญ

ในส่วนของเทคโนโลยีการทำโฆษณาออนไลน์นั้น ที่ผ่านมามีบริษัท มีความสัมพันธ์อันดีต่อผู้ให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับการโฆษณาออนไลน์ที่ได้รับความนิยม มีการร่วมจับมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกันมานาน โดยบริษัท ได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท กูเกิล (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งแต่ปี 2552 ให้เป็น กูเกิลพรีเมียร์พาร์ทเนอร์ (Google Premier Partner) ทำให้บริษัท ได้รับการสนับสนุนจากกูเกิลในด้านต่าง ๆ เช่น การฝึกอบรมพนักงานของบริษัท ให้มีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์มการค้นหาข้อมูลของกูเกิล และการโฆษณาบนเว็บไซต์ที่เป็นเครือข่ายพันธมิตรของกูเกิล เป็นอย่างดี เพื่อให้พนักงานทราบถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบหรือรายละเอียดในการโฆษณาบนแพลตฟอร์มของกูเกิล ด้วยเหตุนี้ บริษัท จึงสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้แม้เทคโนโลยีจะมีการเปลี่ยนแปลงไป

## 6 ความเสี่ยงจากความไม่เสถียรของระบบสารสนเทศที่อาจเกิดขึ้น

เนื่องจาก บริษัท ให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลกับลูกค้าโดยนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้เป็นส่วนสำคัญของการให้บริการ ความเชื่อถือและความเชื่อมั่นของลูกค้ามีต่อแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัท เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจ บริษัท จึงจำเป็นต้องปรับปรุงและพัฒนาให้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัท มีการบริหารจัดการที่ดี มีการดูแลให้แพลตฟอร์มสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ในกรณีที่ระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท เกิดความผิดพลาด จนส่งผลให้บริษัท ไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างเหมาะสม เช่น แพลตฟอร์มไม่สามารถเรียกใช้งานได้ตามปกติ และ ข้อมูลของลูกค้าบนแพลตฟอร์มสูญหายหรือไม่ถูกต้อง เป็นต้น บริษัท อาจสูญเสียความเชื่อมั่นจากลูกค้า และเกิดความเสียหายต่อภาพลักษณ์ของบริษัท และผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อความเสี่ยงจากความไม่เสถียรของระบบสารสนเทศที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้มีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และความเข้าใจในระบบสารสนเทศ ทำหน้าที่ตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบอย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นกับระบบ รวมทั้ง บริษัทฯ ยังออกแบบให้ระบบสารสนเทศสำหรับการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลทำงานร่วมกับคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ (Cloud Server) ซึ่งเป็นเครื่องเซิร์ฟเวอร์จากภายนอกที่เชื่อมต่อกับเครือข่ายคอมพิวเตอร์ของบริษัทฯ ผ่านอินเทอร์เน็ต เพื่อช่วยให้ระบบสารสนเทศมีเสถียรภาพมากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ใช้บริการคลาวด์เซิร์ฟเวอร์จากผู้ให้บริการที่มีมาตรฐานการให้บริการในระดับสากล 4 ราย ได้แก่ 1. Amazon Web Service (AWS) 2. Google Cloud Platform (GCP) 3. DigitalOcean และ 4. Microsoft Azure โดยผู้ให้บริการทั้ง 4 รายที่บริษัทฯ ใช้งานมีระบบสำรองข้อมูลอัตโนมัติจึงช่วยป้องกันการสูญหายของข้อมูล และมีกระบวนการในการกู้ระบบคืนในเวลาอันสั้น รวมถึงมีการจัดการที่ดีเพื่อให้คลาวด์เซิร์ฟเวอร์มีเสถียรภาพ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจได้ว่าระบบสารสนเทศสำหรับการให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ มีเสถียรภาพและความมั่นคงเพียงพอสำหรับการให้บริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

## 7. ความเสี่ยงจากการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัล กับลูกค้าเป็นจำนวนมากในหลากหลายอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทฯ ต้องมีการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าที่เกิดจากการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ แม้ว่าบริษัทฯ จะออกแบบให้ลูกค้าสามารถใช้งานแพลตฟอร์มได้ด้วยตนเอง โดยลูกค้าเป็นผู้ดำเนินการและจัดการข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับประกอบธุรกิจของลูกค้าเอง เช่น การสร้างข้อความ ภาพ และ วิดีโอ เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการของลูกค้า หรือ การสร้างฐานข้อมูลรายชื่อบุคคลที่ลูกค้าติดต่อเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ เป็นต้น แต่เนื่องจากข้อมูลดังกล่าวจำเป็นต้องมีการจัดเก็บบนเครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) ของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้าสามารถบริหารจัดการข้อมูลดังกล่าวได้จากอุปกรณ์ที่หลากหลาย เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก และ โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์ จากการที่ผู้ไม่หวังดีอาจพยายามเข้าสู่ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ของบริษัทฯ ผ่านทางช่องโหว่ของระบบที่อาจมีอยู่ในปัจจุบันหรือในอนาคต เพื่อนำข้อมูลของลูกค้าหรือบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องไปใช้ประโยชน์ในทางที่ขัดต่อกฎหมายและทำให้เกิดความเสียหาย บริษัทฯ จึงอาจเกิดความเสียหายต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (“พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล”) ซึ่งมีผลใช้บังคับในวันที่ 1 มิถุนายน 2565 บทบัญญัติดังกล่าวให้ความสำคัญคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลจากการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยโดยไม่ได้รับอนุญาต และกำหนดข้อห้ามในการจัดการข้อมูลส่วนบุคคลสำหรับบุคคลที่ครอบครองข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าว โดยบทลงโทษตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล สำหรับผู้ที่ไม่ปฏิบัติตามนั้นมีทั้งโทษทางแพ่ง โทษทางอาญา และโทษทางปกครอง ซึ่งอาจเกิดผลกระทบทางลบต่อบริษัทฯ หากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้กำหนดนโยบายความมั่นคงปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และนโยบายข้อมูลส่วนบุคคล เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติในการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล และได้เน้นย้ำแก่บุคลากรของบริษัทฯ ให้ตระหนักและคำนึงถึงความจำเป็นของความปลอดภัยของข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ และบริษัทฯ ยังได้ว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายในเพื่อตรวจสอบระบบควบคุมภายในด้านสารสนเทศทั่วไป (General IT Control) รวมถึง การปรับปรุงความปลอดภัยของระบบอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล และการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารจัดการความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ เพื่อกำกับดูแลกิจกรรมการใช้ จัดเก็บ และเข้าถึงข้อมูลในส่วนงานต่าง ๆ จนส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 27001 ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลสำหรับระบบการจัดการความปลอดภัยของข้อมูล (Information Security Management System: ISMS) ที่ใช้เป็นมาตรฐานอ้างอิงเพื่อเป็นแนวทางในการเสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยให้กับระบบสารสนเทศขององค์กรอย่างแพร่หลาย ถือเป็นอีกข้อพิสูจน์ที่แสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ สามารถจัดการกับความปลอดภัยของข้อมูลของลูกค้าเป็นอย่างดี

## 8. ความเสี่ยงจากการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ไม่ถูกต้องตามข้อกำหนด

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing Platform) โดยบริษัทฯ ออกแบบและพัฒนาเครื่องมือสำหรับการทำการตลาดที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการทำการตลาดดิจิทัล เช่น โปรแกรมสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูป (“R-Web”) ที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถสร้างเว็บไซต์ได้ด้วยตนเอง หรือ โปรแกรมร้านค้าออนไลน์ (“R-Shop”) ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถมีเว็บไซต์ที่มีระบบร้านค้าออนไลน์ได้ ทั้งนี้ การที่แพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ สามารถใช้งานได้ง่าย และอัตราค่าบริการไม่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับการใช้งานแพลตฟอร์มอื่น ๆ ที่มีคุณสมบัติการใช้งานในลักษณะเดียวกัน ทำให้บริษัทฯ มีลูกค้าเป็นจำนวนมากในหลากหลายอุตสาหกรรม และมีขนาดกิจการที่แตกต่างกันออกไป ตั้งแต่ผู้ประกอบการรายเล็กจนถึงรายใหญ่ การมีฐานลูกค้าจำนวนมากนี้ ส่งผลให้ บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ลูกค้าบางรายอาจใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ไม่สอดคล้องกับข้อกำหนดของบริษัทฯ เช่น การนำแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ไปใช้ในการสร้างเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งผิดกฎหมาย เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ เกิดความยุ่งยากในการตรวจสอบและรวบรวมข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องให้กับเจ้าหน้าที่เพื่อดำเนินคดีกับผู้กระทำความผิด หรืออาจเสียชื่อเสียงจากการกระทำความผิดของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับความเสี่ยงดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้นได้ บริษัทฯ ได้จัดทำข้อตกลงในการใช้งานผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งระบุถึงข้อห้ามในการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อดำเนินการในเรื่องที่ขัดต่อข้อกำหนดและบริษัทฯ ยังได้รับความร่วมมือจากผู้ให้บริการคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ (Cloud Service Provider) ในการช่วยตรวจสอบข้อมูลที่มีความเสี่ยงที่จะขัดต่อข้อกำหนด ในกรณีที่บริษัทฯ ตรวจสอบพบว่าลูกค้าที่ใช้แพลตฟอร์มของบริษัทฯ ใช้งานไม่ตรงตามข้อตกลง บริษัทฯ จะแจ้งให้ลูกค้าดำเนินการแก้ไข หากลูกค้าไม่ดำเนินการแก้ไข บริษัทฯ จะขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการให้บริการกับลูกค้ารายดังกล่าว

### 2.2.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

#### (1) เสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25

กลุ่มครอบครัว “คันธมานนท์” ซึ่งประกอบไปด้วย 1) นายทรงยศ คันธมานนท์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ 2) นางจนิศรา คันธมานนท์ ซึ่งเป็นภรรยาของนายทรงยศ คันธมานนท์ และ 3) นางภาวิณี คันธมานนท์ ซึ่งเป็นพี่สาวของนายทรงยศ คันธมานนท์ มีสัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ รวมกันเท่ากับ ร้อยละ 37.01 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และการที่ นายทรงยศ คันธมานนท์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการบริษัท และ ผู้บริหารของบริษัทฯ รวมถึง เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ทำให้กลุ่มครอบครัว “คันธมานนท์” สามารถกำหนดนโยบายและควบคุมการบริหารงานของบริษัทฯ ได้ และยังมีอำนาจควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยเฉพาะการใช้สิทธิในการคัดค้านในมติต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงมติพิเศษที่ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงกำหนดให้โครงสร้างการจัดการของ บริษัทฯ ประกอบไปด้วย คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ ซึ่งรวมถึง คณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่พิจารณาและอนุมัติ ให้ความเห็น และสอบทาน รวมถึงกำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมให้กับฝ่ายบริหาร โดยบริษัทฯ ได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่าง ๆ ไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส ทั้งนี้ ปัจจุบัน คณะกรรมการบริษัทประกอบไปด้วยกรรมการบริษัท ทั้งหมด 9 คน โดยเป็นกรรมการที่เป็นบุคคลในกลุ่มครอบครัว “คันธมานนท์” จำนวน 2 คน (ได้แก่ นายทรงยศ คันธมานนท์ และ นางจนิศรา คันธมานนท์) และกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารอีก 1 คน (ได้แก่ นายบุรินทร์ เกสัดมณี) ในขณะที่กรรมการบริษัทส่วนที่เหลืออีก 6 คน เป็นกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร จำนวน 2 คน และ กรรมการอิสระ จำนวน 4 คน รวมทั้ง บริษัทฯ ยังกำหนดให้ประธานกรรมการบริษัทเป็นกรรมการอิสระ ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อว่าโครงสร้างคณะกรรมการบริษัทที่มีสัดส่วนกรรมการที่มีความเป็นอิสระ (โดยเป็นกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารและไม่ใช่กลุ่มครอบครัว “คันธมานนท์”) คิดเป็นจำนวน 6 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 66.67 ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด จะช่วยให้เกิดการตรวจสอบและถ่วงดุลการตัดสินใจ และสามารถพิจารณาอนุมัติรายการต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม รวมถึงสามารถให้ความเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นรายย่อยสำหรับการพิจารณาอนุมัติรายการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังกำหนดนโยบายการทำรายการระหว่างกันไว้อย่างชัดเจน โดยกำหนดให้การทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบ และจะต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยกรรมการบริษัทที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระดังกล่าว และ กำหนดให้มีการจัดทำตารางอำนาจอนุมัติที่ชัดเจน โดยกำหนดให้มีผู้จัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้อง ผู้ตรวจสอบรายละเอียดของรายการ และ ผู้อนุมัติรายการ ซึ่งมีอำนาจในการพิจารณาและอนุมัติรายการเฉพาะประเภทรายการและภายในวงเงินที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึง กำหนดให้มีระบบการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ดำเนินไปอย่างถูกต้องเหมาะสม

## 3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

### 3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม ตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะเติบโตไปอย่างยั่งยืน พร้อมดำเนินกิจการบนพื้นฐานการคำนึงถึงเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม บนพื้นฐานของการดำเนินงานอย่างมีหลักธรรมาภิบาล เพื่อสร้างคุณค่าแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายการจัดการด้านความยั่งยืน ดังนี้

#### ด้านเศรษฐกิจและการกำกับดูแลกิจการที่ดี

1. ดำเนินธุรกิจโดยยึดหลักธรรมาภิบาล โปร่งใส ปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง
2. ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจและการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
3. ปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรมกับทุกฝ่าย
4. มีการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ (Value Chain)
5. ส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีในด้านธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริษัทฯ เติบโตควบคู่กับสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

## ด้านสิ่งแวดล้อม

1. ตระหนักและให้ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
2. ใช้ทรัพยากรต่างๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และส่งเสริมแนวทางในการลดการใช้ทรัพยากรและพลังงาน รวมถึงการป้องกันการปล่อยมลพิษและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ชุมชน และสังคม
3. ให้ความสำคัญในการพัฒนาเชิงธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และส่งเสริมการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน

## ด้านสังคม

1. คำนึงถึงหลักสิทธิมนุษยชนและศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ ปฏิบัติต่อพนักงานและลูกจ้างโดยไม่เลือกปฏิบัติ ให้โอกาสอย่างเท่าเทียม มอบหมายงานให้เพียงพอตามความสามารถ และผลตอบแทนที่เหมาะสม
2. ส่งเสริมให้พนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ ในทุกระดับได้รับการพัฒนาความรู้และทักษะที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพสู่สังคม รวมถึงสร้างงาน สร้างอาชีพ และกระจายรายได้สู่ชุมชน เพื่อสร้างสังคมที่ยั่งยืน
3. จัดให้มีสวัสดิการ การดูแลสุขภาพ ความปลอดภัยและชีวอนามัยในสถานที่ทำงานอย่างเหมาะสม
4. ให้ความสำคัญในการร่วมดำเนินการกับชุมชนและสังคม เพื่อให้เกิดการพัฒนาทั้งกลุ่มบริษัทฯ ชุมชนและสังคมไปพร้อมกันอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

บริษัทฯ จะทำการพิจารณาทบทวนนโยบายด้านการจัดการความยั่งยืนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติและมาตรฐานการดำเนินงานขององค์กร ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ทุกคน มีหน้าที่สนับสนุน ผลักดัน และปฏิบัติให้สอดคล้องกับนโยบายการจัดการด้านความยั่งยืนที่กำหนด

## 3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ (Value Chain)

### 3.2.1 ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder) ที่เป็นส่วนสำคัญในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ในการนี้บริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวทางการจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ (Value Chain) เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน สร้างความสมดุลในมิติของเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนห่วงโซ่อุปทาน และนำมาซึ่งประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ดังนี้

#### กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities)

การบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resources Management)
การจัดซื้อจัดจ้าง (Procurement)
การพัฒนาด้านเทคโนโลยี (Technology Development)
การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure Development)

#### กิจกรรมหลัก (Primary Activities)

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development)	การปฏิบัติการ (Operations)	การตลาดและการขาย (Marketing and Sales)	การบริการหลังการขาย (Customer Services)
---	----------------------------	--	---

## (1) กิจกรรมหลักของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ ประกอบไปด้วย

### (1.1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development)

บริษัทฯ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในลักษณะที่เป็นซอฟต์แวร์และเทคโนโลยีดิจิทัล ที่ถือเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งในการดำเนินการดังกล่าวบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกและการพัฒนาบุคลากรที่ทำงานในส่วนงานดังกล่าว ทั้งการอบรมและให้ความรู้ใหม่ ๆ เพื่อให้ทันกับการพัฒนาด้านเทคโนโลยี ในส่วนการคัดเลือกคู่ค้า บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคู่ค้าที่มีคุณภาพ น่าเชื่อถือ มีมาตรฐานการดำเนินธุรกิจ ทั้งด้านประสิทธิภาพและความปลอดภัยด้านสารสนเทศ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่นำไปให้บริการลูกค้ามีมาตรฐานและมีเสถียรภาพ

### (1.2) การปฏิบัติการ (Operation)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยมีการนำผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ที่ได้รับการพัฒนาไปให้บริการลูกค้า ในลักษณะในรูปแบบระบบคลาวด์ (Cloud-based Service) โดยจะมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญคอยดูแลระบบ ให้คำปรึกษา และดำเนินการให้ตามบริการที่ลูกค้าเลือกใช้ บริษัทฯ มีการทำงานร่วมกับคู่ค้าของบริษัทฯ เช่น แพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ ผู้ให้บริการระบบประมวลผลจัดเก็บข้อมูลในระบบคลาวด์ (Cloud Computing Providers)

### (1.3) การตลาดและการขาย (Marketing and Sales)

บริษัทฯ มีการทำกิจกรรมทางการตลาด ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ จัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมสนับสนุนการขาย อีกทั้งยังมีการจัดอบรมสัมมนา ให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ให้แก่ ลูกค้า ผู้สนใจ และ นักลงทุน เป็นประจำ ซึ่งจะสื่อสารถ่ายทอดความรู้ดังกล่าวผ่านทางช่องทางต่างๆ เช่น การจัดสัมมนาผ่านช่องทางออนไลน์ (Webinar) เว็บไซต์ของบริษัทฯ และ อีเมล รวมถึงการจัดกิจกรรมสัมมนากับคู่ค้าทางธุรกิจทั้งภาครัฐและเอกชนอีกด้วย ในส่วนของการกำหนดราคาสินค้าและบริการมีเกณฑ์ในการกำหนดราคาสินค้าและบริการที่เหมาะสมสามารถแข่งขันได้

### (1.4) การบริการหลังการขาย (Customer Services)

บริษัทฯ มีการจัดอบรมสัมมนาหลังการขาย โดยให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ให้แก่ ลูกค้า พร้อมทั้งมีหน่วยงานที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านบริการ คอยตอบข้อซักถาม ข้อสงสัยหรือปัญหาเกี่ยวกับบริการ รวมไปถึงรับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า อย่างรวดเร็ว มีการรับฟังข้อคิดเห็นและสำรวจความต้องการของลูกค้าเพื่อนำมาพิจารณาแก้ไข ปรับปรุงพัฒนาโปรดักส์ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการจัดการข้อร้องเรียน โดยได้กำหนดนโยบายจัดการข้อร้องเรียนเพื่อให้พนักงานปฏิบัติตาม

## (2) กิจกรรมสนับสนุนของบริษัทในการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ ประกอบไปด้วย

### (2.1) การบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resources Management)

บริษัทฯ เชื่อว่าพนักงานเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับพนักงานตั้งแต่การจ้างพนักงานที่มีความรู้ ความสามารถ มีทัศนคติที่ตรงต่อค่านิยมของบริษัทฯ และเพื่อให้ดึงดูดพนักงานที่มีความสามารถ บริษัทฯ จึงมีการบริหารค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับสวัสดิภาพของพนักงานด้วย โดยจัดสภาพแวดล้อมที่สะดวกสบาย อำนวยความสะดวกในการทำงานให้แก่พนักงาน เช่น จัดหาเก้าอี้ทำงานที่เอื้อต่อสุขภาพ จัดหาจอมอนิเตอร์เพื่อให้สะดวกต่อการใช้งาน และยังส่งเสริมให้พนักงานได้รับการอบรมพัฒนาศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ รวมไปถึงการให้โอกาสในการก้าวหน้าในสายอาชีพ และดูแลเอาใจใส่ สร้างขวัญกำลังใจให้พนักงานเกิดความผูกพันกับบริษัท และทุ่มเทในการพัฒนางานให้มีประสิทธิภาพ

### (2.2) การจัดซื้อจัดจ้าง (Procurement)

บริษัทฯ ยึดหลักในการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงจริยธรรมทางการค้า ความโปร่งใส เป็นธรรมต่อคู่ค้า รวมถึงรักษาและสืบสานความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า และปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าที่มีต่อคู่ค้า โดยบริษัทฯ มีการจัดทำนโยบายจัดซื้อจัดจ้างเป็นหลักในการปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรม โปร่งใส และเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ปฏิบัติตาม มีกระบวนการวางแผนการจัดซื้อ และเข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างโดยมีคณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นไปตามนโยบายกำหนด รวมทั้งมุ่งมั่นที่จะจัดหาคู่ค้าที่สนับสนุนการต่อต้านทุจริตซึ่งเป็นแนวทางที่บริษัทฯ ยึดมั่น

### (2.3) การพัฒนาด้านเทคโนโลยี (Technology Development)

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการสนับสนุนให้มีความก้าวหน้าในการเปลี่ยนแปลงของกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น โดยนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการ และโลกธุรกิจที่เปลี่ยนไป รวมถึงมีคณะทำงานคอยศึกษาค้นคว้า เรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ

### (2.4) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure Development)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการปรับปรุงพัฒนารวมถึงการบำรุงรักษาระบบงานสำคัญต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ดำเนินงานไปอย่างราบรื่น รวดเร็ว ถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ ได้แก่ ระบบบัญชีและการเงิน ระบบบริหารทรัพยากรบุคคล ระบบบริหารทีมขาย ที่สามารถใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกองค์กรด้วย

## 3.2.1 ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัทฯ มีการจัดทำและวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ (Value Chain) เพื่อกำหนดความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียและแนวทางในการตอบสนองต่อความคาดหวังดังกล่าว เพื่อนำมากำหนดประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) ขององค์การสหประชาชาติ โดยบริษัทฯ แบ่งผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจออกเป็น 6 กลุ่ม ได้แก่ (1) ผู้ถือหุ้น/นักลงทุน (2) พนักงาน (3) ลูกค้า (4) คู่ค้า (5) เครือข่ายผู้ประกอบการและชุมชน (6) สถาบันการศึกษา

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย
ผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กร			
ผู้ถือหุ้น / นักลงทุน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การประชุมผู้ถือหุ้น</li> <li>- การรายงานผลการดำเนินงานรายไตรมาส</li> <li>- การสื่อสารข้อมูลผ่านช่องทางต่างๆ เช่น เว็บไซต์ สื่อออนไลน์ อีเมล โทรศัพท์</li> <li>- การจัดกิจกรรมบริษัทฯ พบนักลงทุน</li> <li>- การจัดกิจกรรมผู้ถือหุ้นและนักลงทุนเยี่ยมชมบริษัทฯ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ดี ได้รับเงินปันผลและการเพิ่มมูลค่าของหุ้น</li> <li>- บริษัทฯ มีความมั่นคง</li> <li>- บริษัทฯ ปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายเท่าเทียมกัน</li> <li>- บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายอย่างถูกต้อง</li> <li>- บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในที่ดี</li> <li>- บริษัทฯ มีการควบคุมความเสี่ยงที่เหมาะสม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและมีธรรมาภิบาล</li> <li>- บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลอย่างเหมาะสม</li> <li>- บริษัทฯ มีการจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจอย่างเหมาะสม</li> <li>- บริษัทฯ มีการควบคุมและบริหารความเสี่ยง</li> </ul>
พนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสื่อสารผ่านระบบอินทราเน็ตและ อีเมล</li> <li>- การประชุมพนักงาน</li> <li>- การจัดอบรมพนักงาน</li> <li>- การจัดกิจกรรมสำหรับพนักงาน</li> <li>- การรับฟังข้อร้องเรียนของพนักงานผ่านช่องทางการร้องเรียนปัญหา (Whistleblower)</li> <li>- การจัดทำแบบสำรวจความคิดเห็นพนักงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- พนักงานได้รับผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม</li> <li>- พนักงานมีความมั่นคงในการทำงาน</li> <li>- พนักงานมีความก้าวหน้าในการทำงาน</li> <li>- พนักงานได้รับการอบรมและพัฒนาทักษะความรู้</li> <li>- พนักงานมีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม</li> <li>- บริษัทฯ มีระบบการประเมินการทำงานที่เป็นธรรม</li> <li>- บริษัทฯ จัดการฝึกอบรมให้ความรู้อย่างต่อเนื่อง</li> <li>- บริษัทฯ จัดการสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการทำงาน</li> </ul>

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย
ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร			
ลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การกำหนดช่องทางการสื่อสารต่างๆ เช่น ระบบคอลเซ็นเตอร์ เว็บไซต์ สื่อออนไลน์ (เช่น เฟซบุ๊ก (Facebook) และ ไลน์ (Line) เป็นต้น) อีเมล และโทรศัพท์</li> <li>- การจัดอบรมและสัมมนาทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์</li> <li>- การสำรวจความพึงพอใจและข้อเสนอแนะของลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ลูกค้าได้รับประโยชน์จากการใช้บริการของบริษัทฯ</li> <li>- ลูกค้าได้รับการบริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน</li> <li>- ลูกค้าได้ใช้บริการที่มีระบบความปลอดภัยด้านข้อมูล</li> <li>- ลูกค้าได้รับบริการหลังการขายที่ดี</li> </ul>	<p>อย่างต่อเนื่อง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ บริหารจัดการระบบอย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>- บริษัทฯ ให้ความสำคัญในระบบความปลอดภัยด้านข้อมูลและข้อมูลส่วนบุคคล</li> <li>- บริษัทฯ บริหารกิจการอย่างโปร่งใสและมีธรรมาภิบาล</li> <li>- บริษัทฯ พัฒนาบุคลากรให้มีทักษะและความเชี่ยวชาญ เพื่อช่วยให้บริการลูกค้าได้ดี</li> <li>- บริษัทฯ มีนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน</li> </ul>
คู่ค้า	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การติดต่อทางโทรศัพท์ อีเมล</li> <li>- การประชุม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ปฏิบัติตามข้อตกลงทางการค้าหรือสัญญาการเป็นคู่ค้า</li> <li>- บริษัทฯ ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ มีระบบการจัดซื้อจัดจ้างอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม</li> <li>- บริษัทฯ มีนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน</li> <li>- บริษัทฯ มีจรรยาบรรณในการรักษาความลับทางการค้า</li> </ul>
เครือข่ายผู้ประกอบการและชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การเป็นวิทยากรและการบรรยายในงานสัมมนาต่างๆ</li> <li>- การประชุมและการจัดสัมมนา</li> <li>- การจัดและเข้าร่วมกิจกรรมเพื่อสังคม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ให้ความรู้และแบ่งปันประสบการณ์ด้านเทคโนโลยีการขายและการตลาดและการดำเนินธุรกิจ เช่น การใช้เครื่องมือในการขายและการตลาดดิจิทัล และเครื่องมือในการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) ในกระบวนการขายและการตลาดของผู้ประกอบการ</li> <li>- บริษัทฯ ให้ความสำคัญและคำแนะนำกับผู้ประกอบการ</li> <li>- บริษัทฯ สนับสนุนกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและชุมชน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ให้เจ้าหน้าที่และผู้บริหารเป็นวิทยากรให้ความรู้กับสมาคมและกลุ่มธุรกิจที่สนใจด้านดิจิทัล</li> <li>- บริษัทฯ จัดกิจกรรมความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ</li> <li>- บริษัทฯ เข้าร่วมโครงการความร่วมมือกับสมาคมเครือข่ายผู้ประกอบการ</li> <li>- บริษัทฯ จัดให้มีกิจกรรม CSR ที่เป็นประโยชน์</li> </ul>
สถาบันการศึกษา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การเป็นวิทยากรและการบรรยายในงานสัมมนาต่างๆ</li> <li>- การเข้าร่วมโครงการฝึกงานสำหรับนักเรียนและนักศึกษา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ แบ่งปันความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาดดิจิทัล</li> <li>- บริษัทฯ ให้ข้อมูลและแนะแนวในการทำงานและการศึกษาต่อที่เป็นประโยชน์ต่อนักเรียนและนักศึกษา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ จัดให้มีวิทยากรไปบรรยายและจัดสัมมนาให้ความรู้</li> <li>- บริษัทฯ ร่วมโครงการฝึกงานกับบริษัท (Internship Program)</li> </ul>



### 3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

#### 3.3.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนบนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดยตระหนักและให้ความสำคัญต่อการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจ และมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนควบคู่ไปกับการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยบริษัทฯ ได้ทำการกำหนดนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมที่สอดคล้องกับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นให้พนักงานทุกคนสร้างความร่วมมือและตระหนักหน้าที่และความรับผิดชอบต่อด้านการรักษาสภาพแวดล้อม รวมไปถึงการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าในการปฏิบัติงานของตนเอง ดังนี้

##### 1. การปกป้องสิ่งแวดล้อมและการป้องกันมลพิษ

บริษัทฯ มุ่งเน้นให้มีการใช้ทรัพยากรและพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการป้องกันมลพิษ และปรับปรุงสภาพแวดล้อมในการทำงานของบริษัทฯ ให้มีสิ่งแวดล้อมที่ดีและมีการอนุรักษ์ทรัพยากรอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มต้นจากการนำกลับมาใช้ใหม่ (Re-use) เพื่อลดการใช้ทรัพยากรสิ้นเปลือง และมีการรณรงค์ให้พนักงานใส่ใจในการจัดการทำความสะอาด สภาพแวดล้อมในการทำงานของตนเองให้สะอาดอยู่เสมอ

##### 2. ส่งเสริมให้มีการใช้วัสดุอุปกรณ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

เพื่อสร้างวัฒนธรรมและจิตสำนึกที่ดีต่อคุณภาพสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ จึงเลือกใช้อุปกรณ์หรือผลิตภัณฑ์ที่ไม่ก่อให้เกิดผลเสียต่อสิ่งแวดล้อม เช่น ลดการใช้แก้วพลาสติกหรือจานพลาสติก หันมาใช้ภาชนะที่ล้างได้ รวมไปถึงลดการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสารเคมีอันตรายที่อาจเป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม

##### 3. ส่งเสริมให้อนุรักษ์พลังงานและใช้พลังงานอย่างคุ้มค่า

บริษัทฯ กำหนดข้อปฏิบัติในการประหยัดพลังงานและขอความร่วมมือให้ปฏิบัติไปในทางเดียวกัน โดยรณรงค์ให้ใช้อย่างประหยัดและคุ้มค่า เช่น ปิดไฟ ปิดเครื่องปรับอากาศ เป็นเวลา หรือ เมื่อเลิกใช้งาน

##### 4. การให้ความรู้กับบุคลากรในองค์กร

บริษัทฯ มีการประกาศใช้นโยบายสิ่งแวดล้อมให้พนักงานได้ทราบทั่วกัน ผ่านช่องทางการสื่อสารของบริษัทฯ เช่น ทางเว็บไซต์สำหรับพนักงาน ระบบห้องสนทนา (Chat Room) ภายใน และ อีเมล พร้อมทั้งกระตุ้นและส่งเสริมให้พนักงานทุกคนร่วมมือปฏิบัติตามอย่างจริงจัง

##### 5. การพัฒนาเชิงธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

ให้ความสำคัญในการพัฒนาเชิงธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และส่งเสริมการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยนำเทคโนโลยีและระบบมาใช้ในการสื่อสารกับลูกค้า เช่น ใช้การส่งใบเสร็จหรือใบกำกับภาษีผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Tax Invoice) เพื่อเป็นการลดการใช้ทรัพยากรกระดาษ รวมไปถึงการลดใช้กระดาษภายในบริษัทฯ โดยเปลี่ยนมาใช้อิเมลหรือการขออนุมัติต่างๆ ผ่านทางระบบภายในที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเอง

ทั้งนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ จะส่งเสริมสนับสนุนให้ดำเนินการตามนโยบายข้างต้น และจะเปิดเผยนโยบายสิ่งแวดล้อมนี้ให้กับพนักงาน ผู้มีส่วนได้เสียต่าง ๆ และ สาธารณชนรับทราบอย่างทั่วถึง

ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่ได้มีการจัดทำข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะทำงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและกำกับดูแลกิจการ (ESG) เพื่อให้การบริหารจัดการและรายงานสิ่งแวดล้อม สังคมและกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีแผนในการคัดเลือกและว่าจ้างผู้ทวนสอบคาร์บอน ฟุตพริ้นท์ที่ได้รับอนุญาตจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) (อบก.) และจะนำข้อมูลการสร้างก๊าซเรือนกระจกของบริษัทฯ เพื่อเปิดเผยในรายงานประจำปี (Annual Report) ปี 2566 เป็นต้นไป

### 3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

#### 1. การประหยัดพลังงานและทรัพยากร

บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของการประหยัดพลังงาน และมีการส่งเสริมและสนับสนุนการประหยัดพลังงานภายในหน่วยงานโดยมีการจัดกิจกรรมการรณรงค์และให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้พลังงานที่ถูกต้อง เพื่อกระตุ้นให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการประหยัดพลังงาน และสร้างสำนึกรับผิดชอบต่อส่วนรวมของคนในองค์กร

การกระตุ้นให้เกิด “จิตสำนึกของความพร้อม” (Economy Awareness) ถือเป็นหน้าที่อันสำคัญของแต่ละองค์กร จิตสำนึกของความพร้อม หมายถึง ความเข้าใจถึงสาเหตุและเหตุผลของการประหยัด การร่วมมือกันเพื่อรักษา ควบคุมดูแล และหาวิธีการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เหมาะสมและเป็นไปตามความจำเป็น รวมถึงการมีส่วนร่วมในกิจกรรมหรือโครงการที่จัดขึ้นเพื่อรณรงค์ให้เกิดความพร้อม ตลอดจนการกระตุ้นและสนับสนุนให้พนักงานในองค์กรมีส่วนร่วมในการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

โดยบริษัทฯ มีการแยกประเภทการประหยัดทรัพยากร ดังนี้

##### (1) ทรัพยากรไฟฟ้า

- ปิดไฟเมื่อไม่ได้ใช้งาน เช่น ช่วงพักกลางวันเวลา 12.00 - 13.00 น.
- ใช้แสงสว่างเท่าที่จำเป็น และในกรณีที่ต้องใช้กับสถานที่ที่ต้องเปิดไฟทิ้งไว้ตลอดคืน ควรใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์
- ถอดปลั๊กอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เมื่อไม่ใช้งานทุกครั้ง
- ปิดจอภาพคอมพิวเตอร์ทุกครั้งที่ไม่มีการใช้งาน หรือตั้งโปรแกรมพักหน้าจอ
- ปิดสวิตช์ปรับอากาศ เครื่องถ่ายเอกสาร กระติกน้ำร้อน หลังเลิกงานและถอดปลั๊กอุปกรณ์ทุกชิ้นวันศุกร์และวันหยุดติดต่อกัน
- เก็บอาหารในตู้เย็นเท่าที่จำเป็น
- มีแผนการตรวจเช็คและทำความสะอาดเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิดเพื่อให้สามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ
- รณรงค์สร้างจิตสำนึกในการประหยัดพลังงานไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องด้วยวิธีการต่างๆ เช่น ติดสติ๊กเกอร์ประชาสัมพันธ์ จัดบอร์ด หรือ ให้ความรู้โดยการจัดอบรม เป็นต้น

##### (2) ทรัพยากรน้ำ

- น้ำดื่มควรใช้เพื่อการบริโภค กัดน้ำเท่าที่จะดื่ม ไม่เหลือทิ้ง
- รณรงค์สร้างจิตสำนึกในการประหยัดน้ำอย่างต่อเนื่องด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น ติดสติ๊กเกอร์ประชาสัมพันธ์ จัดบอร์ด หรือ ให้ความรู้โดยการจัดอบรม เป็นต้น

##### (3) ทรัพยากรกระดาษ

- หลีกเลี่ยงการใช้น้ำกระดาษ แก้วน้ำกระดาษ ในการจัดงานสังสรรค์ต่าง ๆ
- ส่งข้อมูลข่าวสารผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์แทนการพิมพ์ด้วยกระดาษ
- ใช้กระดาษให้ครบ 2 หน้า
- ซองเอกสารสามารถนำกลับมาใช้งานได้
- รณรงค์สร้างจิตสำนึกในการประหยัดกระดาษอย่างต่อเนื่องด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น ติดสติ๊กเกอร์ประชาสัมพันธ์ จัดบอร์ด หรือ ให้ความรู้โดยการจัดอบรม เป็นต้น

##### (4) ทรัพยากรอื่น ๆ

- แยกขยะประเภทขยะ เพื่อช่วยลดขั้นตอน และลดพลังงานในการทำลายขยะ และทำให้ขยะทั้งหลายง่ายต่อการกำจัด
- ลดการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ยากต่อการทำลาย เช่น โฟม หรือพลาสติก

## 3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

### 3.4.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities) โดยมุ่งเน้นการประกอบกิจการด้วยความดูแลเอาใจใส่ต่อผู้มีส่วนได้เสีย เศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณ ซึ่งบริษัทฯ หวังว่าการดำเนินธุรกิจภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคมจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวมพร้อมกับการเจริญเติบโตของบริษัทฯ ควบคู่กันไปด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมโดยแบ่งเป็น 7 หมวด ดังนี้

#### 1) การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต เป็นธรรม มีจรรยาบรรณ และตั้งมั่นที่จะแข่งขันทางการค้าตามหลักจริยธรรมในการประกอบการค้า กฎหมาย และหลักการแข่งขันทางการค้าอย่างเสมอภาคกัน รวมถึงปฏิเสธพฤติกรรมใด ๆ ก็ตามที่ขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม เช่น การแสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้า การเรียกรับและไม่ให้ผลประโยชน์ใด ๆ ที่ไม่สุจริตทางการค้า เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทฯ มีโครงการรณรงค์การส่งเสริมและปลูกจิตใต้สำนึกให้แก่บุคลากรของบริษัทฯ ในทุกระดับชั้นให้เกิดความรับผิดชอบต่อสังคมด้วย

#### 2) การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ มีการบริหารจัดการบนพื้นฐานความโปร่งใส มีจริยธรรม ยึดมั่นในหลักการการกำกับดูแลกิจการ และปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันและต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน การให้หรือรับสินบนกับเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือภาคเอกชน โดยบริษัทฯ ได้กำหนดโครงสร้างองค์กรให้มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ กระบวนการทำงาน และสายการบังคับบัญชาในแต่ละหน่วยงานให้มีความชัดเจน เพื่อให้มีการถ่วงดุลอำนาจและมีความรัดกุมในการตรวจสอบระหว่างกันอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ดังนี้

- (1) ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ดำเนินการหรือยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบทั้งทางตรงหรือทางอ้อม โดยครอบคลุมถึงทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และให้มีการสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้อย่างสม่ำเสมอ
- (2) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ มีหน้าที่ต้องรายงานให้บริษัทฯ ทราบถึงการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยแจ้งต่อผู้บังคับบัญชา หรือบุคคลที่รับผิดชอบ และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ
- (3) บริษัทฯ จะให้เป็นธรรมและคุ้มครองผู้ร้องเรียนที่แจ้งเรื่องการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งบุคคลที่ให้ความร่วมมือในการรายงานและในกระบวนการสอบสวนการทุจริตคอร์รัปชัน
- (4) คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และฝ่ายจัดการต้องปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีหน้าที่ในการให้การส่งเสริมและสนับสนุนนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อสื่อสารไปยังพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย รวมทั้งทบทวนความเหมาะสมของนโยบายและมาตรการต่าง ๆ เพื่อให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพธุรกิจ ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดของกฎหมาย
- (5) ผู้ที่กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทฯ กำหนดไว้ และอาจได้รับโทษตามกฎหมาย หากการกระทำนั้นผิดกฎหมาย
- (6) จัดให้มีการสื่อสารนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ไปยังหน่วยงานทุกระดับในบริษัทฯ ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น การอบรมพนักงาน ระบบสื่อสารภายในของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องทราบและนำนโยบายไปปฏิบัติ เป็นต้น
- (7) บริษัทฯ กำหนดช่องทางการแจ้งเบาะแส โดยส่งเสริมให้มีการสื่อสารที่หลากหลายช่องทาง เพื่อให้พนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องสามารถแจ้งเบาะแสด้านการทุจริตคอร์รัปชัน และจัดให้มีมาตรการการปกป้องผู้แจ้งเบาะแส โดยมีการปกป้องตัวตนของผู้แจ้งเบาะแสดอย่างเข้มงวด เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกละเมิดหรือถูกโยกย้ายที่ไม่เป็นธรรม รวมถึงมีการแต่งตั้งบุคคลเพื่อตรวจสอบติดตามทุกเบาะแสที่มีการแจ้งเข้ามา บริษัทฯ สนับสนุนให้คู่สัญญา คู่ค้า หรือ บุคคลอื่นที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ รายงานการละเมิดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ

(8) บริษัทฯ มีนโยบายในการสรรหาหรือการคัดเลือกบุคลากร การเลื่อนตำแหน่ง การฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงาน และการกำหนดค่าตอบแทนของพนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ อย่างเป็นธรรมและเพียงพอเพื่อป้องกันการทุจริตคอร์รัปชันภายในองค์กร และเป็นการสร้างหลักประกันให้แก่พนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ

(9) บริษัทฯ จัดให้มีระเบียบการเบิกจ่ายและระเบียบการจัดซื้อจัดจ้าง โดยกำหนดวงเงิน ตารางอำนาจอนุมัติ วัตถุประสงค์ในการทำรายการ และผู้รับ ซึ่งต้องมีเอกสารหลักฐานที่ชัดเจนประกอบ และมีการกำหนดอำนาจอนุมัติในแต่ละระดับอย่างเหมาะสมเพื่อความชัดเจนในการดำเนินการในเรื่องที่มีความเสี่ยงสูงกับการ เกิดการทุจริตคอร์รัปชันในเรื่องดังต่อไปนี้ ให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ต้องปฏิบัติด้วยความ ระมัดระวัง และตรวจสอบให้แน่ชัด

(9.1) การให้ มอบหรือรับของกำนัล และการเลี้ยงรับรองจะต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส ถูกต้องตามกฎหมาย เป็นตามธรรมเนียมทางการค้าปกติหรือประเพณีนิยมในมูลค่าที่เหมาะสม

(9.2) การให้หรือรับเงินบริจาค หรือเงินสนับสนุนต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส และถูกต้องตามกฎหมาย โดยต้องมั่นใจว่าการให้หรือรับเงินบริจาค หรือเงินสนับสนุนดังกล่าวไม่ได้เป็นการอำพรางการติดสินบน

(9.3) ในการดำเนินกิจการ การติดต่อ การเจรจา การประมูล และการดำเนินการอื่น ๆ กับหน่วยงาน ภาครัฐหรือเอกชนจะต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส และถูกต้องตามกฎหมาย นอกจากนี้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ จะต้องไม่ให้หรือรับสินบนในทุกขั้นตอนของการดำเนินกิจการ

### 3) การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนและเคารพการปกป้องสิทธิมนุษยชน โดยการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นพนักงาน ชุมชน และสังคมรอบข้าง ด้วยความเคารพในคุณค่าของความเป็นมนุษย์ คำนึงถึงความเสมอภาคและเสรีภาพที่เท่าเทียมกัน ไม่ละเมิดสิทธิขั้นพื้นฐาน และไม่เลือกปฏิบัติไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของเชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา ภาษา สีผิว เพศ อายุ การศึกษา สถานะทางร่างกาย หรือสถานะทางสังคม รวมถึงจัดให้มีการดูแลไม่ให้ธุรกิจของบริษัทฯ เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิมนุษยชน เช่น การใช้แรงงานเด็ก และการคุกคามทางเพศ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ส่งเสริมให้มีการเฝ้าระวังการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสิทธิมนุษยชน โดยจัดให้มีการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น และช่องทางในการร้องเรียนสำหรับผู้ได้รับความเสียหายจากการถูกละเมิดสิทธิอันเกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และดำเนินการเยียวยาตามสมควร

### 4) การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม อันเป็นปัจจัยที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าของกิจการและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของ บริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติโดยยึดตามพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ. 2541 ซึ่งรวมถึงประกันสังคม กองทุนเงินทดแทน และการจัดให้มีสวัสดิการพนักงานในระดับต่าง ๆ ครอบคลุมประกันสุขภาพ การคุ้มครองและ ประกันภัย อีกทั้ง บริษัทฯ ยังส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร โดยจัดให้มีการจัดอบรม สัมมนา ฝึกอบรม รวมถึงส่งบุคลากรเข้าร่วมสัมมนา และ ฝึกอบรมวิชาการด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาความรู้ ความสามารถศักยภาพของบุคลากร รวมถึงปลูกฝังทัศนคติที่ดี มีคุณธรรม จริยธรรม และการทำงานเป็นทีมแก่บุคลากร รวมถึงเปิดโอกาสให้พนักงานสามารถแสดงความคิดเห็น หรือร้องเรียนเกี่ยวกับการปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรมหรือการกระทำที่ไม่ถูกต้องในบริษัทฯ รวมถึงให้การคุ้มครองพนักงานที่รายงานเรื่องดังกล่าว

### 5) ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัทฯ เพื่อความพึงพอใจและประโยชน์สูงสุดของลูกค้าและยึดมั่นในการปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความรับผิดชอบต่อ ความซื่อสัตย์ และเอาใจใส่ลูกค้า ดังนี้

(1) บริษัทฯ คำนึงถึงคุณภาพและมาตรฐานของการให้บริการและประสิทธิภาพในการบริการ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการที่ได้มาตรฐานสากล รวมถึงพัฒนาระบบการบริหารการบริการเพื่อให้ลูกค้าได้ใช้สินค้าและได้รับบริการที่มีคุณภาพ และได้รับความพึงพอใจ

- (2) บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาสินค้าและบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ ยึดมั่นในการตลาดที่เป็นธรรม โดยมีนโยบายในการดำเนินการให้ลูกค้าได้รับข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ ที่ถูกต้อง ไม่บิดเบือน คลุมเครือ หรือโฆษณาเกินจริง เพื่อให้ลูกค้ามีข้อมูลที่ถูกต้องและเพียงพอในการตัดสินใจ
- (3) บริษัทฯ คำนึงถึงความปลอดภัยของลูกค้า และมุ่งมั่นที่จะให้ลูกค้าได้รับสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและมีความปลอดภัยตามมาตรฐานและกฎระเบียบข้อบังคับด้านความปลอดภัยระดับสากล และตามที่กฎหมายกำหนด รวมถึงออกแบบ สร้างสรรค์ และพัฒนาสินค้าและบริการอยู่เสมอ เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพ มาตรฐาน และความปลอดภัยของสินค้าและบริการของบริษัทฯ
- (4) บริษัทฯ จัดให้มีระบบลูกค้าสัมพันธ์เพื่อใช้ในการสื่อสารติดต่อกับลูกค้า รวมถึงการรับเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าและบริการอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว
- (5) บริษัทฯ จะรักษาข้อมูลของลูกค้าไว้เป็นความลับตามนโยบายข้อมูลส่วนบุคคล และจะไม่ใช้ข้อมูลดังกล่าวไปใช้ในทางที่มิชอบ
- 6) การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม  
บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อความรับผิดชอบต่อสังคมในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมโดยบริษัทฯ ดำเนินการและควบคุมการให้บริการของบริษัทฯ มีการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด
- 7) การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม  
บริษัทฯ ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคม เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนและตอบแทนคืนสู่สังคมอย่างแท้จริง โดยบริษัทฯ สนับสนุนกิจกรรมช่วยเหลือสังคม พัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ส่งเสริมการดำเนินงานด้านจิตอาสาที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาชุมชนและสังคมอย่างต่อเนื่อง และปลูกจิตสำนึกด้านความรับผิดชอบต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมให้กับพนักงานทุกระดับ

### 3.4.2 ผลการดำเนินงานด้านสังคม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities) โดยมุ่งเน้นการประกอบกิจการด้วยความดูแลเอาใจใส่ต่อผู้มีส่วนได้เสีย เศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณ

ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างการมีส่วนร่วมกับสังคม ผ่านการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการและการจัดกิจกรรมการกุศล รวมไปถึงการนำ Platform ที่บริษัทฯ พัฒนาไปช่วยสร้างและพัฒนาทักษะของผู้ประกอบการหรือบุคลากรในสังคม ดังนี้

#### 1) โครงการบรรยายให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน

บริษัทฯ ส่งเสริมและสนับสนุนการนำความรู้ความสามารถและทักษะประสบการณ์ด้านเทคโนโลยีการขายและการตลาด รวมทั้งการดำเนินธุรกิจ ไปถ่ายทอดให้แก่ผู้ประกอบการ รวมไปถึงบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดิจิทัล ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมบรรยาย และให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ หน่วยงานต่าง ๆ มากกว่า 100 ครั้ง โดยตัวอย่างของกิจกรรมในช่วงปีที่ผ่านมาดังนี้

- วันที่ 26 กรกฎาคม 2565 บริษัทฯ ร่วมเป็นวิทยากรในหลักสูตร “Digital Marketing Restart 2022” ที่ จัดขึ้น โดย สมาคมไทยบริการท่องเที่ยว (TTAA) โดยเป็นการอบรมเพื่อให้ความรู้และข้อมูลเกี่ยวกับภาพรวมและทิศทางการตลาดดิจิทัลสำหรับธุรกิจทั่วรัฐหลังโควิด และ เทคนิคการทำโฆษณาบน กูเกิล (Google) เฟซบุ๊ก (Facebook) และ ตี๊กต็อก (Tiktok)





ภาพข่าวประชาสัมพันธ์การจัดอบรมหลักสูตร Digital Marketing Restart 2022

- วันที่ 7 กรกฎาคม 2565 บริษัทฯ ร่วมเป็นวิทยากรในโครงการฝึกอบรมหลักสูตร “การรู้เท่าทันธุรกิจบนดิจิทัลแพลตฟอร์ม/ยกระดับกฎหมายเท่าทัน Digitalization” ในหัวข้อ “การตลาดออนไลน์” ที่จัดขึ้นโดยกรมสรรพากร
- วันที่ 21 มิถุนายน 2565 บริษัทฯ ร่วมเป็นวิทยากรในงานสัมมนา เรื่อง “อัปเดตขายออนไลน์ ทะลุ 100 ล้าน ด้วยการบริหารอย่างมืออาชีพ” ที่จัดขึ้นโดย สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (ETDA)



ภาพการประชาสัมพันธ์งาน “อภัยอดขายออนไลน์ ทะล100ล้าน ด้วยการบริหารอย่างมืออาชีพ”

- วันที่ 4 ตุลาคม 2564 บริษัทฯ ร่วมเป็นวิทยากรในงานสัมมนา เรื่อง “ปรับตัวธุรกิจโรงแรมในภูเก็ตให้อยู่รอดในยุค Digital Marketing กับตลาดคนไทยได้อย่างไร” ที่จัดขึ้นโดย สมาคมผู้ประกอบการโรงแรมหาดป่าตอง



ภาพการประชาสัมพันธ์งานสัมมนา “ปรับตัวธุรกิจโรงแรมในภูเก็ตให้อยู่รอดในยุค Digital Marketing กับตลาดคนไทยได้อย่างไร”

- วันที่ 6 กันยายน 2564 บริษัทฯ ร่วมเป็นวิทยากรในโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการท่องเที่ยวยุคดิจิทัล ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่าง การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย หน่วยงานภาครัฐ ผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยว และ ผู้ประกอบการด้านนวัตกรรม รวมถึง นักลงทุน ที่จะช่วยกันเสริมศักยภาพของการท่องเที่ยวไทยให้ก้าวไกลในยุคดิจิทัล ที่จัดขึ้นโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)



ภาพวิทยากรโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการท่องเที่ยวยุคดิจิทัล

- วันที่ 31 กรกฎาคม 2564 บริษัทฯ ร่วมเป็นวิทยากรในงาน “Ladkrabang Young Startup Challenge 2022” ที่จัดขึ้นโดย คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง



ภาพวิทยากร Ladkrabang Young Startup Challenge 2022

## 2) โครงการฝึกงานนักศึกษา (Internship Program)

จากความสำเร็จของบุคลากรในบริษัท ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมายาวนานกว่า 20 ปี บริษัท ได้ส่งต่อถ่ายทอดความรู้ให้กับเยาวชน ที่ผ่านมามีบริษัท ได้เปิดโอกาสให้นักศึกษาฝึกงาน เข้ามาฝึกงานและเรียนรู้การทำงานที่บริษัท อยู่เป็นระยะ แต่ได้มีการงดไปในช่วงที่เกิดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (“COVID-19”) ที่ผ่านมา โดยเมื่อสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 มีแนวโน้มคลี่คลายในปี นี้ บริษัท จึงมีแนวคิดที่จะจัดโครงการ “Readyplanet Internship Program” เพื่อรับนักศึกษาที่สนใจทำงานในสายงานด้านการตลาดดิจิทัลให้มีโอกาสเข้ามาเรียนรู้การทำงานจริง โดยบริษัท จะจัดเป็นประจำทุกปี สำหรับการฝึกงานในปีนี้เป็นปีแรก บริษัท กำหนดให้มีการฝึกงานเป็นระยะเวลา 2 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน ถึง 29 กรกฎาคม 2565 โดยบริษัท ได้รับนักศึกษาจากคณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน และ Information Technology และสาขา Computer Innovation Engineering (UX/UI designer) รวมทั้งสิ้น 4 คน เข้าฝึกในสังกัดในงานด้านการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) ด้านการให้บริการโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising Specialists) และ ด้านประสบการณ์ผู้ใช้ (UX Department) โดยนักศึกษาจะเรียนรู้จากต้นสังกัดและได้รับมอบหมายโครงการให้ได้ลงมือปฏิบัติจริง เพื่อให้เกิดความเข้าใจในรูปแบบการทำงานและเตรียมพร้อมต่อการทำงานในอนาคต อีกทั้งยังเป็นการพัฒนาศักยภาพของเยาวชนให้พร้อมต่อการทำงานในอนาคตผ่านโครงการดังกล่าวอีกด้วย



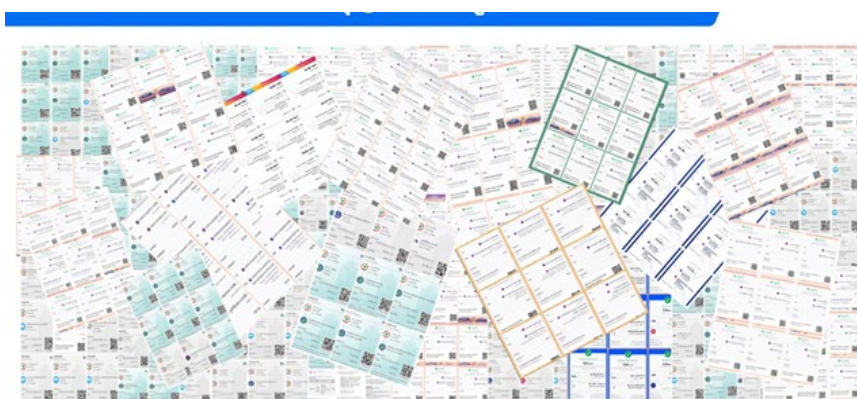
ภาพโครงการฝึกงานนักศึกษา “Readyplanet Internship Training” หลักสูตร Business Communication โดยคุณบุรินทร์ เกลิมณี



ภาพโครงการฝึกอบรมนักศึกษา “Readyplanet Internship Training” หลักสูตร Strategic Thinking โดยคุณทรงยศ คันธมานนท์

### 3) โครงการเกี่ยวกับการกุศลร่วมบริจาค

บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมเพื่อให้พนักงานมีส่วนร่วมในการดูแลสังคมในช่วงที่การแพร่ระบาดของ COVID-19 มีความรุนแรงจนทำให้ผู้ป่วยหนักเป็นจำนวนมาก โดยในช่วงเวลาดังกล่าวพนักงานทุกคนจำเป็นต้องทำงานแบบ Work From Home จากมาตรการการจำกัดการเดินทางของประชาชน บริษัทฯ จึงได้จัดกิจกรรมร่วมบริจาคเงินออนไลน์ “ทำบุญ 9 สลิป สู้ภัยโควิด” ที่เชิญชวนให้พนักงานร่วมบริจาคสมทบทุนให้โรงพยาบาลและมูลนิธิต่างๆ เพื่อช่วยเหลือผู้ป่วยโควิด โดยการโอนเงินบริจาคตามกำลังความพร้อมของแต่ละคน ไปยังหน่วยงาน โรงพยาบาลและมูลนิธิต่าง ๆ โดยตรง ผลการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว มีการบริจาคเงินไปยังหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งหมด 105 หน่วยงาน เป็นจำนวนเงินบริจาคทั้งสิ้น 138,139.30 บาท



ภาพสลิปจากการร่วมบริจาคออนไลน์ “ทำบุญ 9 สลิป สู้ภัยโควิด”

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทฯ ยังคงตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities) รวมถึงเอาใจใส่ต่อผู้มีส่วนได้เสีย เศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมไปอย่างต่อเนื่องรวมถึงแผนการดำเนินงานในอนาคต



## 4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

### 4.1 การวิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะการเงิน

#### 4.1.1 ภาพรวมการดำเนินงานที่ผ่านมา

บริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ (Website) โฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM) และ ระบบจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) โดยให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาขึ้นเองพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา และร่วมกับคู่ค้าทางธุรกิจ ซึ่งแต่ละบริษัทมีรายละเอียดของการประกอบธุรกิจดังนี้

บริษัท	วันที่จดทะเบียนจัดตั้ง / เปลี่ยนชื่อ / เลิกกิจการ	ประเภทธุรกิจ
บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)	จัดตั้ง: 1 สิงหาคม 2543	ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ (Website) โฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) และ ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM) โดยให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาขึ้นเองพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา
บริษัท เรดดีแพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด (“RPTT”) เดิมชื่อ: บริษัท อี-ทราเวล มาร์เก็ตติ้ง จำกัด	จัดตั้ง: 16 กรกฎาคม 2551 เปลี่ยนชื่อ: 1 พฤศจิกายน 2561	ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรงสำหรับโรงแรมและรีสอร์ทที่ต้องการหาลูกค้าทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของโรงแรม (Official Website)
บริษัท เรดดีแพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด (“RPMAX”) เดิมชื่อ: บริษัท เว็บบันเทิง (ประเทศไทย) จำกัด	จัดตั้ง: 16 กรกฎาคม 2551 เปลี่ยนชื่อ: 1 พฤศจิกายน 2561 (ปัจจุบันหยุดดำเนินธุรกิจ)	ผู้ให้บริการการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) โดยให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มโฆษณาต่างๆ



บริษัท	วันที่จดทะเบียนจัดตั้ง / เปลี่ยนชื่อ / เลิกกิจการ	ประเภทธุรกิจ
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก จำกัด ("RPAPAC")	จัดตั้ง: 25 เมษายน 2561 ชำระบัญชี: 3 กุมภาพันธ์ 2566	บริษัทที่จดทะเบียนในเขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยจัดตั้งขึ้นเพื่อขยายการให้บริการการตลาดดิจิทัลไปยังกลุ่มลูกค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และใช้เป็นบริษัทตัวแทนทำสัญญากับบริษัท Google Asia Pacific Pte. Ltd.
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต (เมียนมาร์) จำกัด ("RPMM") เลิกกิจการ	จัดตั้ง: 4 กรกฎาคม 2557 ชำระบัญชี: 14 กรกฎาคม 2565	ให้บริการแพลตฟอร์มสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปและบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ บริษัทที่จดทะเบียนในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยจัดตั้งขึ้นเพื่อการขยายการให้บริการแพลตฟอร์มสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปไปยังลูกค้าในประเทศเมียนมาร์

ในปี 2563 บริษัทฯ มีรายได้และกำไรลดลงจากปีก่อน โดยสาเหตุหลักมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา ("COVID-19") ทั่วโลก ซึ่งรวมถึงในประเทศไทย รัฐบาลได้ออกมาตรการต่างๆ เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 เช่น การจำกัดการเดินทางเพื่อลดอัตราการติดเชื้อของประชากรภายในประเทศในช่วงเดือน กุมภาพันธ์ ถึง พฤษภาคม 2563 การปิดกิจการชั่วคราว และการห้ามการรวมกลุ่มและการจัดงานต่างๆ ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ ต่างก็ได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และมาตรการต่างๆ ที่ออกโดยภาครัฐ โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กในภาคธุรกิจต่างๆ เช่น กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว กลุ่มธุรกิจโรงแรม กลุ่มธุรกิจบริการ และ กลุ่มธุรกิจคลินิกเสริมความงาม เป็นต้น ซึ่งได้รับผลกระทบอย่างมาก ลูกค้าจึงจำเป็นต้องลดงบประมาณการทำการตลาดดิจิทัลลง ส่งผลให้ยอดการใช้โฆษณาบนแพลตฟอร์มต่างๆ รวมถึง แพลตฟอร์มของกูเกิลที่ไม่เป็นไปตามเป้า ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ในปี 2563 ลดลงมาก เมื่อเทียบกับในปี 2562

ในการให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกูเกิลในรูปแบบ Google Ads Reseller มาตั้งแต่ปี 2552 โดยมีการเซ็นสัญญาที่บริษัทฯ จะได้รับรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ในทุกๆ ไตรมาส โดยคำนวณจากยอดการใช้โฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลของลูกค้าทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งมีการกำหนดเป้าและอัตราส่วนลดค่าโฆษณาไว้ในสัญญา ที่ผ่านมาบริษัทฯ มีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) มาตลอด จนมาถึงปี 2563 ปีที่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจต่างๆ ทั่วโลก ทำให้ยอดโฆษณาออนไลน์ลดลงทั่วโลก และยอดโฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลของลูกค้าของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามเป้าที่กูเกิลกำหนด บริษัทฯ จึงไม่ได้รายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2563 และหลังจากนั้นทางกูเกิลได้มีการปรับเปลี่ยนนโยบายเกี่ยวกับ Google Ads Reseller ทั่วโลก เมื่อบริษัทฯ สิ้นสุดสัญญากับ Google ในเดือนมีนาคม 2564 บริษัทฯ จึงไม่ได้ต่อสัญญากับกูเกิล ทำให้รายได้ส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) หายไปทั้งในส่วนที่มาจาก การให้บริการด้วยตนเอง (Self Services) และที่มาจาก การให้บริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) มาจนถึงปัจจุบัน โดยขณะนี้ยังไม่มีโปรแกรม Google Ads Reseller ใหม่มาทดแทนโปรแกรมเดิม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมีสถานะเป็น Google Premier Partner ที่ได้รับการสนับสนุนในด้านต่างๆ จากทาง Google ยกเว้นที่ปัจจุบันไม่มีรายได้เป็นค่า Rebate

แม้ว่ารายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) จะหายไป แต่บริษัท ก็ไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายด้านการขายการตลาดและต้นทุนบริการจำนวนมาก เพื่อให้ยอดการใช้โฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในสัญญา รวมทั้ง บริษัท ยังได้ออกมาตรการต่างๆ เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายในปี 2563 เช่น การหยุดรับพนักงานใหม่ชั่วคราว การปรับลดพนักงานบางส่วนเพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณงาน การปรับลดเงินเดือนพนักงานเป็นการชั่วคราว และ การลดพื้นที่การเช่าสำนักงานลงตามสัดส่วนของพนักงานที่ลดลง เป็นต้น ทำให้บริษัท สามารถลดผลกระทบต่อการดำเนินงานที่เกิดจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ลงได้

นอกจากนี้ การมุ่งดำเนินกลยุทธ์การขายแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่เรียกว่า “Readyplanet All-in-One Platform” เพื่อเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้นที่บริษัท เริ่มมาตั้งแต่ปลายปี 2562 ได้ช่วยลดผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ไม่ให้รุนแรงมากกว่าที่อาจเกิดขึ้นได้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของบริษัท ในช่วงก่อนปี 2563 เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กจำนวนมาก ซึ่งได้รับผลกระทบอย่างมากในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 ในขณะที่บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ยังคงพอมีกำลังที่จะใช้จ่ายในด้านการขายและตลาดดิจิทัลอยู่ บริษัท จึงเน้นการให้บริการแพลตฟอร์มกับบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่เพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัท สามารถลดผลกระทบต่อการดำเนินงานที่เกิดจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ลงได้ โดยบริษัท มีรายได้จากการให้บริการ เท่ากับ 142.80 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเล็กน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับ รายได้จากการให้บริการที่ไม่รวมรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ในปี 2562 ซึ่งเท่ากับ 160.57 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัท มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานเพียง 8.70 ล้านบาท ในปี 2563 หากไม่รวมถึงผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม ทั้งนี้ การลดลงของรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) เป็นสาเหตุหลัก ที่ทำให้ค่าความนิยมที่เกิดขึ้นจากบริษัท เข้าซื้อบริษัท ย่อยในช่วงปี 2559 ถึงปี 2560 เกิดการด้อยค่า เท่ากับ 90.00 ล้านบาท ในปี 2563 และทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัท เป็นขาดทุนสุทธิ เท่ากับ 98.70 ล้านบาท ในปี 2563

ในปี 2564 ยังคงเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 อีกหลายระลอก แม้ว่าบริษัท ยังคงได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าว โดยเฉพาะบริการแพลตฟอร์มจองโรงแรมโดยตรงและบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ แต่บริษัท สามารถมีรายได้เพิ่มขึ้นจากกลยุทธ์ที่เน้นการขายแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ที่เน้นการให้บริการกับบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ รวมถึงบริษัท มีการบริหารต้นทุนค่าใช้จ่ายได้ดียิ่งขึ้น ทำให้บริษัท พลิกกลับมาทำกำไรได้จำนวน 13.82 ล้านบาท ในปี 2564 บริษัท จึงเชื่อว่าผลการดำเนินงานน่าจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้นทั้งด้านรายได้และกำไร หลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย โดยมีทิศทางที่จะเติบโตต่อไปตามกลยุทธ์ที่ได้วางไว้

ในปี 2565 รายได้จากการให้บริการของบริษัท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.64 จากปีก่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งรายได้จากการให้บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง ทั้งนี้เป็นผลมาจากรัฐบาลผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้ผู้คนกลับมาท่องเที่ยวมากขึ้น ยอดจองโรงแรมปรับตัวดีขึ้น ส่งผลให้บริษัท ได้รับส่วนแบ่งรายได้เพิ่มขึ้น รวมทั้งกลยุทธ์การเจาะตลาดลูกค้าที่เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้นที่ยังคงมีกำลังซื้อด้วยแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ยังคงทำให้บริษัท สามารถปิดการขายลูกค้าใหม่ๆ มาได้อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผลการดำเนินงานในปี 2565 เพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน

## 4.1.2 การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชี

งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงและฉบับใหม่รวมถึงแนวปฏิบัติทางบัญชีที่ออกโดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2563 มาถือปฏิบัติ การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่อการเงินของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่ซึ่งมีผลบังคับใช้ในรอบระยะเวลาบัญชีนี้และมีการเปลี่ยนแปลงในหลักการสำคัญ มีดังนี้

### o มาตรฐานการบัญชี

- ฉบับที่ 32 (TAS 32) เรื่อง การแสดงรายการเครื่องมือทางการเงิน

### o มาตรฐานการรายงานทางการเงิน

- ฉบับที่ 7 (TFRS 7) เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลสำหรับเครื่องมือทางการเงิน
- ฉบับที่ 9 (TFRS 9) เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน
- ฉบับที่ 16 (TFRS 16) เรื่อง สัญญาเช่า

### o การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

- ฉบับที่ 16 การป้องกันความเสี่ยงของเงินลงทุนสุทธิในหน่วยงานต่างประเทศ
- ฉบับที่ 19 เรื่อง การชำระหนี้สินทางการเงินด้วยตราสารทุน

บริษัทฯ นำมาตรฐานข้างต้นมาปฏิบัติใช้เป็นครั้งแรก โดยปรับปรุงกับกำไรสะสม ณ วันที่ 1 มกราคม 2563 และไม่ปรับย้อนหลังงบการเงินปีก่อนที่แสดงเปรียบเทียบ

## 4.1.3 รายการที่ไม่ได้เกิดขึ้นเป็นประจำ (Non-Recurring Items) ที่มีนัยสำคัญ

จากการที่บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เรดดีแพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด (“RPTT”) และ บริษัท เรดดีแพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด (“RPMAX”) ในช่วงปี 2559 ถึงปี 2560 บริษัทฯ จึงต้องรับรู้ค่าความนิยจากการลงทุนดังกล่าว จำนวน 92.70 ล้านบาท และต้องถูกทดสอบการด้อยค่าของมูลค่าตามบัญชีของค่าความนิยมที่เกิดขึ้นเป็นประจำทุกปี ทั้งนี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปี 2563 ที่ส่งผลทำให้ปริมาณการใช้โฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มต่างๆ ของลูกค้าของบริษัทฯ ลดลง ซึ่งรวมถึงแพลตฟอร์มของกูเกิล บริษัทฯ จึงมียอดการใช้โฆษณาไม่เป็นไปตามเป้าที่กูเกิลกำหนด ทำให้บริษัทฯ ไม่มีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) การลดลงของรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ส่งผลให้ในการทดสอบการด้อยค่าของค่าความนิยม บริษัทฯ พบว่าประมาณมูลค่าที่จะได้รับคืนของค่าความนิยมต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี บริษัทฯ จึงรับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าจำนวน 90.00 ล้านบาท ในปี 2563 ค่าความนิยมจึงลดลงจาก 92.70 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 เหลือ 2.70 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563

#### 4.1.4 ผลการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไร

##### (1) รายได้รวม

บริษัทฯ มีรายได้รวมเท่ากับ 259.84 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 147.47 ล้านบาท ในปี 2563 และปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็น 151.32 ล้านบาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 162.12 ล้านบาท ในปี 2565 การเปลี่ยนแปลงของรายได้รวมของ บริษัทฯ เป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการให้บริการเป็นหลัก เนื่องจากรายได้รวมของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ มาจากรายได้จากการให้บริการ

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การบริการด้วยตนเอง (Self Services) <sup>1/</sup>	102.68	39.52	62.93	42.67	62.39	41.23	70.42	43.44
การบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) <sup>2/</sup>	153.83	59.20	79.87	54.16	83.26	55.02	90.73	55.96
รวมรายได้จากการให้บริการ	256.51	98.72	142.80	96.83	145.65	96.25	161.15	99.40
รายได้อื่น <sup>3/</sup>	3.33	1.28	4.67	3.17	5.67	3.75	0.97	0.60
รายได้รวม	259.84	100.00	147.47	100.00	151.32	100.00	162.12	100.00

หมายเหตุ:

- 1/ การให้บริการที่ลูกค้าดำเนินการได้ด้วยตนเองผ่านการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Self Services) โดยลูกค้าเป็นผู้ใช้แพลตฟอร์มของบริษัทฯ ในการทำการตลาดดิจิทัลด้วยตนเอง เช่น การสร้างเว็บไซต์ การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) และการจัดการระบบการจองโรงแรมโดยตรง (Direct Hotel Booking) เป็นต้น
- 2/ การให้บริการที่ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริหารจัดการให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Managed Services) ที่ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัลและด้านที่เกี่ยวข้องจากบริษัทฯ ใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ในการให้บริการลูกค้า เช่น บริการออกแบบเว็บไซต์ บริหารจัดการโฆษณา เป็นต้น
- 3/ รายได้อื่นที่สำคัญ เช่น รายได้ค่าบริการสถานที่ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้จากมาตรการเยียวยาประกันสังคม เป็นต้น

##### (1.1) รายได้จากการให้บริการ

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เท่ากับ 256.51 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 142.80 ล้านบาท ในปี 2563 และเพิ่มขึ้นเป็น 145.65 ล้านบาท ในขณะที่รายได้จากการให้บริการ ปี 2565 เท่ากับ 161.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.64 จากปี 2564 ซึ่งเท่ากับ 145.65 ล้านบาท การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของรายได้จากการให้บริการในแต่ละปีขึ้นอยู่กับปริมาณการใช้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ เป็นหลัก ทั้งนี้ รายได้จากการให้บริการและการให้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลในแต่ละปี มีรายละเอียดดังนี้

ในปี 2563 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 142.80 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 44.3 จากปี 2562 เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้ภาครัฐต้องออกมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างต่อเนื่องในช่วงปลายเดือนกุมภาพันธ์ ถึง พฤษภาคม 2563 ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจต่าง ๆ ได้รับผลกระทบจากมาตรการดังกล่าวในวงกว้าง ซึ่งรวมถึงลูกค้าของบริษัทฯ ต่างก็ได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์ดังกล่าว โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก จึงส่งผลกระทบโดยตรงต่อปริมาณการใช้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ ทั้งส่วนที่เป็นการบริการด้วยตนเอง (Self Services) ที่ลูกค้าดำเนินการได้ด้วยตนเองผ่านการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ และส่วนที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) ที่ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริหารจัดการให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ โดยรายละเอียดการให้บริการที่สำคัญเป็นดังนี้

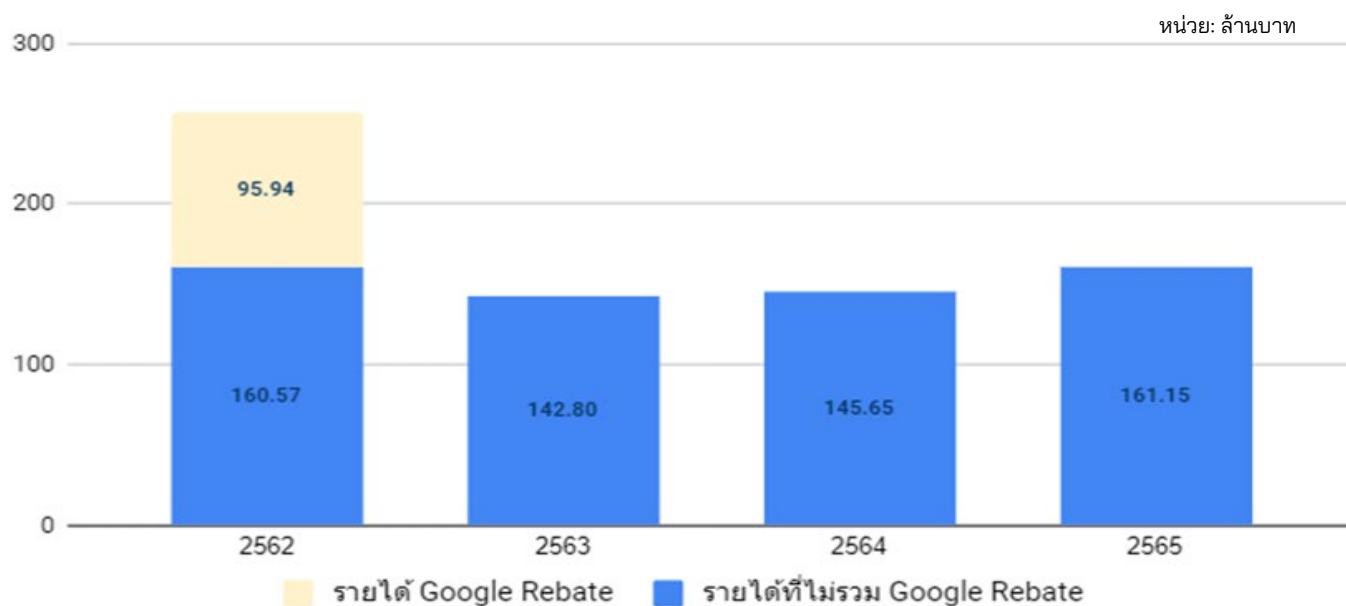
o รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นการบริการด้วยตนเอง (Self Services) มียอดเท่ากับ 62.93 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงจากปี 2562 ซึ่งอยู่ที่ 102.68 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 38.7 การลดลงของรายได้จากการให้บริการในส่วนนี้มีสาเหตุมาจากการระบาดของ COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการบางธุรกิจต้องหยุดกิจการชั่วคราวหรือต้องปิดกิจการ ส่งผลให้การใช้บริการ แพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่ม ธุรกิจโรงแรมที่ใช้บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรงซึ่งได้รับผลกระทบอย่างมาก

o รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) มียอดเท่ากับ 79.87 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ซึ่งอยู่ที่ 153.83 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 48.1 การระบาดของ COVID-19 และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ก็ส่งผลต่อรายได้จากการให้บริการในส่วนนี้เช่นเดียวกันโดยส่งผลให้ผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ จำเป็นต้องควบคุมค่าใช้จ่าย ซึ่งรวมถึงลูกค้าของบริษัทฯ ที่ลดงบประมาณการตลาดและโฆษณออนไลน์ลง โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว กลุ่มคลินิกเสริมความงาม และ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น นอกจากนี้ ในปี 2563 บริษัทฯ ได้ตัดสินใจหยุดการเป็นตัวแทนจำหน่ายที่เรียกว่า LINE@ Agency เนื่องจากทางไลน์ (LINE) ปรับเปลี่ยนเงื่อนไขในการขาย บริษัทฯ จึงขายแพคเกจตามเงื่อนไขเดิมจนถึงเดือนธันวาคม 2562 และไม่มีการขายแพคเกจใหม่ รวมถึงไม่รับต่ออายุจากบริการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่มีรายได้ค่าคอมมิชชั่นจากการขายดังกล่าวในปี 2563 เป็นต้นไป

นอกจากนี้ การที่ลูกค้าใช้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ ลดลง ทั้งส่วนที่เป็นการบริการด้วยตนเอง (Self Services) และส่วนที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) ส่งผลให้ยอดโฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลของลูกค้าของบริษัทฯ ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กูเกิลกำหนด ทำให้จากเดิมที่บริษัทฯ เคยมีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) เท่ากับ 95.94 ล้านบาท เป็นส่วนหนึ่งของรายได้จากการให้บริการในปี 2562 ในขณะที่ในปี 2563 บริษัทฯ ไม่มีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) เป็นส่วนหนึ่งของรายได้จากการให้บริการ เนื่องจาก บริษัทฯ ไม่มีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2563 และรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ที่เกิดขึ้นก่อนไตรมาส 2 ปี 2563 ซึ่งเกิดขึ้นอยู่ใน RPAPAC แสดงอยู่ในรายการ กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานที่ยกเลิก จึงเป็นอีกสาเหตุที่ทำให้รายได้จากการให้บริการทั้งส่วนที่เป็นการบริการด้วยตนเอง (Self Services) และส่วนที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) ในปี 2563 ลดลงค่อนข้างมาก



ทั้งนี้ รายได้จากการให้บริการในปี 2562 เมื่อหักรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) คงเหลือเท่ากับ 160.57 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการให้บริการในปี 2563 ถึงปี 2565 ซึ่งไม่มีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) แสดงได้ดังนี้



หมายเหตุ:

1/ ในปี 2562 ส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ที่บริษัทฯ ได้รับคิดจากยอดโฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลของลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งเป็นโฆษณาที่เกิดจากการให้บริการทั้งส่วนที่เป็นบริการด้วยตนเอง (Self Services) และ ส่วนที่เป็นบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services)

2/ ในปี 2563 บริษัทฯ ยังคงมีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ในช่วงไตรมาสแรกปี 2563 จำนวน 8.37 ล้านบาท แต่เนื่องจากบริษัทฯ มีการปรับโครงสร้าง โดย RPAPAC ได้เลิกดำเนินธุรกิจและชำระบัญชี ทำให้บริษัทฯ ต้องแสดงผลการดำเนินงานของ RPAPAC ทั้งรายได้และค่าใช้จ่าย (ซึ่งรวมถึงรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) จำนวนดังกล่าว) รวมอยู่ในรายการ "ขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก" ทำให้ในปี 2563 รายได้จากการให้บริการของบริษัทฯ จึงไม่มีรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate)

ในปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 145.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.0 จากปี 2563 แม้ว่าการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยังคงเกิดขึ้นอีกหลายระลอกตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นมา จะส่งผลให้การเติบโตของรายได้จากการให้บริการไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง แต่การปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ยังคงมีความสามารถในการใช้จ่ายในด้านการขายและการตลาดดิจิทัลเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยรายละเอียดการให้บริการที่สำคัญเป็นดังนี้

o รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นบริการด้วยตนเอง (Self Services) มียอดเท่ากับ 62.39 ล้านบาท ในปี 2564 ลดลงจากปี 2563 ซึ่งอยู่ที่ 62.93 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.9 การลดลงของรายได้จากการให้บริการในส่วนนี้เป็นผลมาจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยังคงยืดเยื้อ ลูกค้าของบริษัทฯ ยังคงไม่สามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการโรงแรมที่ยังต้องพึ่งพาการท่องเที่ยว และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ จึงส่งผลต่อปริมาณการใช้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ

o รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) มียอดเท่ากับ 83.26 ล้านบาท ในปี 2564 เพิ่มขึ้นจากปี 2563 ซึ่งอยู่ที่ 79.87 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.2 การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการให้บริการในส่วนนี้เป็นผลมาจาก บริษัทฯ มุ่งดำเนินกลยุทธ์ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) เพื่อเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเริ่มให้บริการใหม่ ได้แก่ บริการปรับปรุงเว็บไซต์ให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีจากการค้นหาใน Search Engine (AdPro SEO) เพื่อให้การให้บริการโฆษณาออนไลน์ครบวงจรมากขึ้น

ในปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เท่ากับ 161.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.64 จากปี 2564 ที่มีรายได้จากการให้บริการ เท่ากับ 145.65 ล้านบาท เนื่องจากในช่วงไตรมาสแรกของปี 2565 ยังมีการแพร่ระบาดของ COVID-19 อยู่ แต่สถานการณ์ค่อยๆ ดีขึ้นตั้งแต่ไตรมาสสองของปี 2565 ทำให้รัฐบาลผ่อนคลายมาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 และเริ่มเปิดรับนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ ประกอบกับรัฐบาลมีโครงการ “เราเที่ยวด้วยกัน” เพื่อกระตุ้นภาคการท่องเที่ยวภายในประเทศ ส่งผลให้รายได้จากการให้บริการโดยรวมปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยรายละเอียดการให้บริการที่สำคัญเป็นดังนี้

o รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นการบริการด้วยตนเอง (Self Services) มียอดเท่ากับ 70.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 ซึ่งอยู่ที่ 62.39 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.87 โดยมีผลมาจากรายได้จากแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) ที่เพิ่มขึ้น จากมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวภายในประเทศ ภายหลังการผ่อนคลายมาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 และการที่บริษัทฯ ดำเนินการตามกลยุทธ์ที่เน้นการขายแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ที่เน้นการให้บริการกับบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่

o รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) มียอดเท่ากับ 90.73 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 ซึ่งอยู่ที่ 83.26 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.97 โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นตามการทยอยผ่อนคลายมาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เริ่มผ่อนปรนมากขึ้นในไตรมาสสองของปี 2565 ทำให้หลายธุรกิจเริ่มเพิ่มงบประมาณการโฆษณาออนไลน์มากขึ้น ส่งผลให้รายได้จากบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์เพิ่มสูงขึ้น

## (1.2) รายได้อื่น

บริษัทฯ มีรายได้อื่น เท่ากับ 3.33 ล้านบาท ในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 4.67 ล้านบาท ในปี 2563 และเพิ่มขึ้นเป็น 5.67 ล้านบาท ในปี 2564 ในขณะที่รายได้อื่นปี 2565 ลดลงเหลือ 0.97 ล้านบาท ซึ่งรายได้อื่นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1 – 5 ของรายได้รวม ทั้งนี้ รายได้อื่นที่สำคัญในปี 2562 ถึงปี 2565 มีรายละเอียดดังนี้

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าบริการสถานที่	0.77	23.12	1.67	35.76	-	-	-	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	0.33	9.91	2.19	46.90	0.10	1.76	-	-
กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน	-	-	0.03	0.64	0.04	0.71	0.12	12.37
เงินคืนค่าปรับทางภาษีจากผู้ถือหุ้นเดิม	-	-	-	-	3.07	54.14	-	-
รายได้อื่น-อื่นๆ	2.23	66.97	0.78	16.70	2.46	43.39	0.85	87.63
รายได้อื่น	3.33	100.00	4.67	100.00	5.67	100.00	0.97	100.00

ในปี 2563 บริษัท มีรายได้อื่น เท่ากับ 4.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 40.2 จากปี 2562 โดยมีสาเหตุมาจาก บริษัท มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มขึ้น เท่ากับ 1.86 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทย่อยของบริษัท มีบัญชีเงินฝากในต่างประเทศซึ่งใช้ในการดำเนินธุรกิจในประเทศ ซึ่งรวมถึงการรับส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ทำให้บริษัท มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเกิดขึ้น และมีรายได้ค่าบริการสถานที่เพิ่มขึ้น เท่ากับ 0.90 ล้านบาท จากการที่ บริษัท ให้บุคคลภายนอกเช่าพื้นที่สำนักงานในส่วนที่บริษัท ไม่ได้ใช้งานเพิ่มขึ้น

ในปี 2564 บริษัท มีรายได้อื่น เท่ากับ 5.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.41 เนื่องจากในปี 2564 RPMAX มีการบันทึกรายได้อื่นที่เกิดจากการเรียกชำระค่าภาษีมูลค่าเพิ่มและค่าเบี้ยปรับของ RPMAX จากผู้ถือหุ้นเดิมของ RPMAX จำนวน 3.07 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงในการเข้าซื้อกิจการที่บริษัท ตกลงไว้กับผู้ถือหุ้นเดิมของ RPMAX ที่จะต้องรับผิดชอบภาระภาษีที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานในช่วงก่อนที่บริษัท เข้าซื้อกิจการ นอกจากนี้ บริษัท มีรายได้อื่นอื่นๆ เพิ่มขึ้น เท่ากับ 1.68 ล้านบาท จากการที่บริษัท ได้รับเงินจากมาตรการเยียวยาประกันสังคมตามมาตรา 33 จำนวน 0.87 ล้านบาท และรับเงินสนับสนุนจากกระทรวงแรงงานจำนวน 0.81 ล้านบาท

ในปี 2565 บริษัท มีรายได้อื่น เท่ากับ 0.97 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 82.89 จากปี 2564 เนื่องจากในปี 2564 RPMAX มีเงินคืนค่าปรับทางภาษีจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 3.07 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2565 ไม่มีรายได้ดังกล่าว โดยบริษัท มีรายได้ที่สำคัญเป็นกำไรจากการขายทรัพย์สิน จำนวน 0.12 ล้านบาท ที่เกิดจากการจำหน่ายเครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์สำนักงานที่ย้ายมาจากสำนักงานเดิม และรายได้อื่น-อื่นๆ ที่เป็นเงินสนับสนุนจากกระทรวงแรงงาน จำนวน 0.40 ล้านบาท

## (2) ต้นทุนการให้บริการ

บริษัท มีต้นทุนการให้บริการ เท่ากับ 73.06 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 51.92 ล้านบาท ในปี 2563 และเพิ่มขึ้นเป็น 58.31 ล้านบาท ในปี 2564 ในขณะที่ต้นทุนการให้บริการในปี 2565 เท่ากับ 59.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 ร้อยละ 1.22 การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของต้นทุนการให้บริการในแต่ละปีมีทิศทางที่สอดคล้องกับรายได้จากการให้บริการที่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณการใช้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัท แต่อัตราการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของต้นทุนการให้บริการอาจแตกต่างจากอัตราการเพิ่มขึ้นหรือลดลงรายได้จากการให้บริการในแต่ละปี เนื่องจากบริษัท มีสัดส่วนต้นทุนการให้บริการที่เป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) สูงกว่าต้นทุนการให้บริการที่เป็นต้นทุนแปรผัน (Variable Cost) ทั้งนี้ องค์ประกอบหลักของต้นทุนการให้บริการของบริษัท ประกอบด้วย (1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน และ (2) ค่าตัดจำหน่าย ซึ่งรวมถึงค่าตัดจำหน่ายต้นทุนการพัฒนาแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลที่บริษัท ให้บริการ โดยค่าใช้จ่ายทั้ง 2 รายการนั้นมีลักษณะเป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และ (3) ค่าคอมมิชชั่นสำหรับพนักงานบริหารโฆษณา ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่มีลักษณะเป็นต้นทุนแปรผัน (Variable Cost) ทั้งนี้ ต้นทุนการให้บริการที่สำคัญในปี 2562 ถึงปี 2565 มีรายละเอียดดังนี้

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน	34.75	13.37	27.71	18.79	25.26	16.69	24.33	15.01
ค่าคอมมิชชั่น	12.71	4.89	7.51	5.09	5.97	3.95	5.51	3.40
ค่าตัดจำหน่าย	6.00	2.31	7.68	5.21	9.15	6.05	10.48	6.46
ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ	19.60	7.54	9.02	6.12	17.93	11.85	18.70	11.53
ต้นทุนการให้บริการ	73.06	28.12	51.92	35.21	58.31	38.53	59.02	36.41

หมายเหตุ: 1/ สัดส่วนต้นทุนและค่าใช้จ่ายเมื่อเทียบกับรายได้รวม

## (2.1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน

บริษัท มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นต้นทุนการให้บริการเท่ากับ 34.75 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 27.71 ล้านบาท ในปี 2563 และ ลดลงเหลือ 25.26 ล้านบาท ในปี 2564 และลดลงเหลือ 24.33 ล้านบาทในปี 2565 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นต้นทุนการให้บริการมีทิศทางที่ลดลงตั้งแต่ปี 2563 เนื่องจากการปรับลดเงินเดือนพนักงานลงชั่วคราวประมาณร้อยละ 10 ถึง 20 (หลังจากสถานการณ์ปรับตัวดีขึ้นบริษัท ได้ทยอยปรับเงินเดือนพนักงานกลับมาเป็นปกติตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2563 ถึงช่วงต้นปี 2564) และการลดจำนวนพนักงานลงระหว่างปี 2563 เพื่อรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในขณะที่ปี 2565 ที่บริษัท มีค่าใช้จ่าย เกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นต้นทุนการให้บริการลดลงจากปี 2564 เนื่องจากบริษัท เน้นการให้บริการกับลูกค้าที่มีขนาดกลางและใหญ่มากขึ้น ส่งผลให้จำนวนผู้เชี่ยวชาญด้านการโฆษณาออนไลน์ที่ต้องดูแลบัญชีของลูกค้าลดลง

ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นต้นทุนการให้บริการประกอบไปด้วย (1) เงินเดือนและค่าล่วงเวลาพนักงานผู้เชี่ยวชาญด้านการโฆษณาออนไลน์ (Specialist) ซึ่งเป็นพนักงานที่ทำหน้าที่บริหารจัดการโฆษณาให้แก่ลูกค้า และพนักงานแผนกลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Support) (2) ค่าตอบแทนผลประโยชน์พนักงาน เช่น เงินประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานเมื่อออกจากงาน และ (3) ค่าตอบแทนอื่น เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง และ ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น

## (2.2) ค่าคอมมิชชั่น

บริษัทฯ มีค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่เป็นต้นทุนการให้บริการ เท่ากับ 12.71 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 7.51 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 5.97 ล้านบาท ในปี 2564 และลดลงเหลือ 5.51 ล้านบาท ในปี 2565 ค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่เป็นต้นทุนการให้บริการลดลงในทิศทางเดียวกับค่าบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ที่ลดลง เนื่องจากค่าคอมมิชชั่นดังกล่าวเป็นเงินที่บริษัทฯ จ่ายให้แก่พนักงานบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ตามมูลค่าโฆษณาออนไลน์ที่ได้ดำเนินการให้แกลูกค้าแล้วเสร็จ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการปรับอัตราค่าคอมมิชชั่นในปี 2563 จึงทำให้บริษัทฯ มีค่าคอมมิชชั่นลดลง และในปี 2565 ที่บริษัทฯ มีค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่เป็นต้นทุนการให้บริการลดลงจากปี 2564 เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้เน้นการทำเป้ายอดโฆษณาเพื่อให้ได้ส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) จึงปรับลดค่าคอมมิชชั่นที่อ้างอิงจากยอดโฆษณาออนไลน์แต่เปลี่ยนไปเน้นการให้คอมมิชชั่นที่อ้างอิงจากค่าบริการที่บริษัทฯ เรียกเก็บจากลูกค้าแทน

## (2.3) ค่าตัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีค่าตัดจำหน่าย เท่ากับ 6.00 ล้านบาท ในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 7.68 ล้านบาท ในปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 9.15 ล้านบาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 10.48 ล้านบาท ในปี 2565 ค่าตัดจำหน่ายมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2562 เนื่องจากบริษัทฯ มีการลงทุนในการพัฒนาโปรแกรมหรือซอฟต์แวร์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การให้บริการของบริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนค่าตัดจำหน่ายโปรแกรมหรือซอฟต์แวร์เพิ่มมากขึ้นในแต่ละปี ทั้งนี้ บริษัทฯ บันทึกค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโปรแกรมหรือซอฟต์แวร์ ได้แก่ เงินเดือนและสวัสดิการต่างๆ ของพนักงาน และรายจ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโปรแกรมหรือซอฟต์แวร์เป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ และรับรู้ค่าตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์

## (2.4) ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ

บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการอื่นๆ เท่ากับ 19.60 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 9.02 ล้านบาท ในปี 2563 และเพิ่มขึ้นเป็น 17.93 ล้านบาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 18.70 ล้านบาท ในปี 2565 ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ ในปี 2563 ลดลงเนื่องจากเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับรายได้ที่ลดลงจากผลกระทบของสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และมาตรการการป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทั้งนี้ ในปี 2564 ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ เพิ่มขึ้นจากปี 2563 เกิดจากการที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการปิดบริษัทย่อยของบริษัทฯ ทำให้ในปี 2563 ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ ส่วนที่ได้ปันส่วนออกไปรับรู้เป็นต้นทุนการให้บริการในบริษัทย่อยที่ได้ปิดกิจการแสดงรวมอยู่ในรายการขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก แต่ในปี 2564 บริษัทย่อยดังกล่าวไม่มีการดำเนินงาน ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ จึงไม่มีการปันส่วนและรับรู้ต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ ในปี 2564 จึงเพิ่มขึ้นจากในปี 2563 สำหรับในปี 2565 รายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการอื่นๆ เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2564 ทั้งนี้ ต้นทุนสำหรับการให้บริการอื่นๆ ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะประกอบด้วย (1) ต้นทุนค่าโดเมนเนม (2) ต้นทุนค่าโครงข่ายและอินเทอร์เน็ต และ (3) ค่าโทรศัพท์



### (3) กำไรขั้นต้น

บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้น เท่ากับร้อยละ 71.52 ในปี 2562 ลดลงเหลือ ร้อยละ 63.64 ในปี 2563 และลดลงเหลือ 59.97 ในปี 2564 การลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นในช่วงเวลาดังกล่าว นอกจากเกิดจากรายได้จากการให้บริการที่ลดลงไปตามสภาพเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 รายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ที่หายไปในช่วงปี 2563 เป็นสาเหตุที่สำคัญที่ส่งผลให้ทั้งรายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นการบริการด้วยตนเอง (Self Services) และ รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) ลดลง ทำให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนที่เป็นการบริการด้วยตนเอง (Self Services) เท่ากับร้อยละ 57.62 ในปี 2563 ลดจากร้อยละ 65.50 ในปี 2562 และอัตรากำไรขั้นต้นในส่วนที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) เท่ากับร้อยละ 68.39 ในปี 2563 ลดจากร้อยละ 75.53 ในปี 2562 สำหรับในปี 2564 มาตรการในการบริหารต้นทุนที่บริษัทฯ ได้นำมาใช้ตั้งแต่ในปี 2563 ช่วยให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนการให้บริการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในส่วนที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) ลดลงเพียงเล็กน้อย โดยอยู่ที่ร้อยละ 67.50 ในปี 2564 อย่างไรก็ตาม สำหรับการให้บริการด้วยตนเอง (Self Services) แม้ว่าบริษัทฯ มีการควบคุมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานให้เหมาะสมกับการให้บริการในช่วงเวลาดังกล่าว แต่การให้บริการด้วยตนเอง (Self Services) มีต้นทุนการให้บริการส่วนหนึ่งที่สำคัญเป็นค่าตัดจำหน่ายต้นทุนการพัฒนาแพลตฟอร์มด้านการขายและการตลาดดิจิทัลซึ่งเป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นในส่วนที่เป็นการให้บริการด้วยตนเอง (Self Services) ยังคงลดลงต่อเนื่อง โดยอยู่ที่ร้อยละ 49.91 ในปี 2564

ในขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นปี 2565 เท่ากับร้อยละ 63.38 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2564 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 59.97 การเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นปี 2565 เป็นไปตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการให้บริการ โดยเฉพาะการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นการให้บริการด้วยตนเอง (Self Services) ที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นในส่วนที่เป็นการให้บริการด้วยตนเอง (Self Services) ในปี 2565 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 58.36 จากเดิมอยู่ที่ร้อยละ 49.91 ในปี 2564 จึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2565 ดีขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2564

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กำไรขั้นต้น - รวม	183.45	71.52	90.88	63.64	87.34	59.97	102.13	63.38
- การบริการด้วยตนเอง (Self Services)	67.26	65.50	36.26	57.62	31.14	49.91	41.10	58.36
- การบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services)	116.19	75.53	54.62	68.39	56.20	67.50	61.03	67.27

#### (4) ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย เท่ากับ 50.94 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 28.38 ล้านบาท ในปี 2563 และลดลงเหลือ 24.80 ล้านบาท ในปี 2564 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายปี 2565 เพิ่มขึ้นเป็น 26.77 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการขายส่วนใหญ่ประกอบด้วย (1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน (2) ค่าคอมมิชชั่นสำหรับพนักงานขาย และ (3) ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญในปี 2562 ถึงปี 2565 มีรายละเอียดดังนี้

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน	28.54	10.98	16.73	11.34	17.15	11.33	18.59	11.47
ค่าคอมมิชชั่น	10.27	3.95	5.64	3.82	4.21	2.78	4.87	3.00
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	11.14	4.29	5.44	3.69	3.20	2.11	3.19	1.97
ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ	0.99	0.38	0.57	0.39	0.24	0.16	0.12	0.07
ค่าใช้จ่ายในการขาย	50.94	19.60	28.38	19.24	24.80	16.39	26.77	16.51

หมายเหตุ: 1/ สัดส่วนต้นทุนและค่าใช้จ่ายเมื่อเทียบกับรายได้รวม

##### (4.1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขาย เท่ากับ 28.54 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 16.73 ล้านบาท ในปี 2563 และ เพิ่มขึ้นเป็น 17.15 ล้านบาท ในปี 2564 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2565 เพิ่มขึ้นเป็น 18.59 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายมีทิศทางลดลงตั้งแต่ปี 2563 เนื่องจากการปรับลดเงินเดือนพนักงานลงชั่วคราว (หลังจากสถานการณ์ปรับตัวดีขึ้นบริษัทฯ ได้ทยอยปรับเงินเดือนพนักงานกลับมาเป็นปกติตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2563 ถึงช่วงต้นปี 2564) และการลดจำนวนพนักงานลงระหว่างปี 2563 เพื่อรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในขณะที่ปี 2565 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นจากปี 2564 เนื่องจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย บริษัทฯ จึงเพิ่มจำนวนพนักงานขายเพื่อรองรับความต้องการใช้บริการและสร้างยอดขายให้แก่บริษัทฯ ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขาย ประกอบด้วย (1) เงินเดือนของพนักงานขายและพนักงานแผนกต่ออายุและพนักงานแผนกการตลาด (2) ค่าตอบแทนผลประโยชน์พนักงาน เช่น เงินประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานเมื่อออกจากงาน และ (3) ค่าตอบแทนอื่น เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง เป็นต้น

#### (4.2) ค่าคอมมิชชั่น

บริษัทฯ มีค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขาย เท่ากับ 10.27 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 5.64 ล้านบาท ในปี 2563 และ ลดลงเหลือ 4.21 ล้านบาท ในปี 2564 ในขณะที่ค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขาย ในปี 2565 เท่ากับ 4.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 ซึ่งเท่ากับ 4.21 ล้านบาท ค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายลดลงในทิศทางเดียวกับรายได้จากการให้บริการที่ลดลง เนื่องจากค่าคอมมิชชั่นดังกล่าวเป็นเงินที่บริษัทฯ จ่ายให้แก่พนักงานขายและพนักงานแผนกต่ออายุบริการโดยขึ้นอยู่กับมูลค่าบริการที่ลูกค้าได้ตกลงใช้บริการแล้วและเป้าหมายการขายที่บริษัทฯ กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการปรับอัตราค่าคอมมิชชั่นในปี 2563 จึงทำให้บริษัทฯ มีค่าคอมมิชชั่นลดลง ในขณะที่ปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น ค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายจึงปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2564

#### (4.3) ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ มีค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย เท่ากับ 11.14 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 5.44 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 3.20 ล้านบาท ในปี 2564 และลดลงเหลือ 3.19 ล้านบาท ในปี 2565 ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2563 เนื่องจากบริษัทฯ ปรับลดงบประมาณในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ลดลงเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และการที่บริษัทฯ ไม่ต่ออายุสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณาที่เรียกว่า Google Ads Reseller ทำให้บริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายด้านการขายการตลาด เพื่อให้ยอดการใช้โฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลเป็นไปตามที่ตกลงไว้กับกูเกิล

#### (4.4) ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ เท่ากับ 0.99 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 0.57 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 0.24 ล้านบาท ในปี 2564 และลดลงเหลือ 0.12 ล้านบาท ในปี 2565 ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะประกอบด้วย (1) ค่าใช้จ่ายในการเดินทางของพนักงานขาย และ (2) ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร เช่น ค่าไปรษณีย์และแฟกซ์ เป็นต้น

## (5) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร เท่ากับ 93.71 ล้านบาท ในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 163.60 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 50.55 ล้านบาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 51.07 ล้านบาท ในปี 2565 ค่าใช้จ่ายในการบริหารส่วนใหญ่ ประกอบด้วย (1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน (2) ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (3) ค่าบริการพื้นที่เช่าอาคาร และ (4) ค่าธรรมเนียมวิชาชีพ รวมถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการประมาณการทางบัญชี เช่น การตั้งสำรองการด้อยค่าของค่าความนิยม และ ค่าเพื่อการด้อยค่าลูกหนี้กรมสรรพากร เป็นต้น ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญในปี 2562 ถึงปี 2565 มีรายละเอียดดังนี้

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>	ล้านบาท	ร้อยละ <sup>1/</sup>
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน	46.26	17.80	30.22	20.49	23.92	15.81	26.86	16.57
ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย	9.97	3.84	12.72	8.63	8.93	5.90	7.50	4.63
ค่าบริการพื้นที่เช่าอาคาร	14.09	5.42	6.12	4.15	2.37	1.57	1.45	0.89
ค่าธรรมเนียมวิชาชีพ	5.71	2.20	8.50	5.76	4.68	3.09	5.50	3.39
ผลขาดทุนจากการด้อยค่า ของความนิยม	-	-	90.00	61.03	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ	17.68	6.80	16.04	10.88	10.65	7.04	9.76	6.02
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหาร</b>	<b>93.71</b>	<b>36.06</b>	<b>163.60</b>	<b>110.94</b>	<b>50.55</b>	<b>33.41</b>	<b>51.07</b>	<b>31.50</b>

หมายเหตุ: 1/ สัดส่วนต้นทุนและค่าใช้จ่ายเมื่อเทียบกับรายได้รวม

### (5.1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหาร เท่ากับ 46.26 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 30.22 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 23.92 ล้านบาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 26.86 ล้านบาท ในปี 2565 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารมีแนวโน้มลดลงตั้งแต่ปี 2563 เช่นเดียวกัน เนื่องจากการปรับลดเงินเดือนพนักงานลงชั่วคราว (หลังจากสถานการณ์ปรับตัวดีขึ้นบริษัท ได้ทยอยปรับเงินเดือนพนักงานกลับมาเป็นปกติตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2563 ถึงช่วงต้นปี 2564) และการลดจำนวนพนักงานลงระหว่างปี 2563 เพื่อรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในขณะที่ปี 2565 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากปี 2564 จากการที่บริษัทฯ ได้ปรับค่าตอบแทนประจำปีให้แก่พนักงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วย (1) เงินเดือนและค่าล่วงเวลาของพนักงาน (2) ค่าตอบแทนผลประโยชน์พนักงาน เช่น เงินประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานเมื่อออกจากงาน และ (3) ค่าตอบแทนอื่น เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง เป็นต้น

## (5.2) ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย

บริษัท มีค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหาร เท่ากับ 9.97 ล้านบาท ในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 12.72 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 8.93 ล้านบาท ในปี 2564 และลดลงเหลือ 7.50 ล้านบาท ในปี 2565 ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากสินทรัพย์ที่ใช้ในสำนักงาน (เช่น เพอร์นิเจอร์ และ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นต้น) ส่วนหนึ่งตัดค่าเสื่อมราคาเต็มจำนวนแล้วจึงไม่มีค่าเสื่อมเกิดขึ้นอีก ยกเว้นในปี 2563 ที่ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารปรับเพิ่มขึ้นเนื่องมาจากบริษัท มีการนำมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า มาถือปฏิบัติเป็นครั้งแรก ส่งผลให้บริษัท ต้องรับรู้มูลค่าของค่าเช่าพื้นที่สำนักงานตลอดอายุสัญญาเช่าเป็นสินทรัพย์สิทธิการใช้ (Right of Use Asset) และรับรู้ค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรงตามอายุสัญญาเช่า ทั้งนี้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วย (1) ค่าเสื่อมราคาของเครื่องตกแต่งอาคารสำนักงานและเครื่องใช้สำนักงาน (2) ค่าเสื่อมราคาของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (3) ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน (4) ค่าตัดจำหน่ายความสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งเกิดจากการที่บริษัท เข้าลงทุนในบริษัทย่อย ได้แก่ RMAX และ RPTT ในปี 2559 ถึงปี 2560 และ (5) ค่าตัดจำหน่ายโปรแกรมคอมพิวเตอร์ เป็นต้น

## (5.3) ค่าบริการพื้นที่เช่าอาคาร

บริษัท มีค่าบริการพื้นที่เช่าอาคาร ซึ่งประกอบไปด้วยค่าเช่าพื้นที่สำนักงานและค่าบริการพื้นที่เช่าสำนักงาน เท่ากับ 14.09 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 6.12 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 2.37 ล้านบาท ในปี 2564 และลดลงเหลือ 1.45 ล้านบาท ในปี 2565 การลดลงของค่าบริการพื้นที่เช่าอาคารในปี 2563 มีสาเหตุจากในปี 2562 ค่าบริการพื้นที่เช่าอาคารประกอบไปด้วยค่าเช่าพื้นที่สำนักงานและค่าบริการพื้นที่เช่าสำนักงาน ในขณะที่ในปี 2563 ค่าบริการพื้นที่เช่าอาคารมีแค่ค่าบริการพื้นที่เช่าสำนักงาน เนื่องจากในปี 2563 บริษัท นำมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า มาถือปฏิบัติเป็นครั้งแรก ทำให้บริษัท ต้องรับรู้มูลค่าของค่าเช่าพื้นที่สำนักงานตลอดอายุสัญญาเช่าเป็นสินทรัพย์สิทธิการใช้ (Right of Use Asset) และรับรู้ค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรงตามอายุสัญญาเช่า นอกจากนี้ บริษัท มีการปรับลดพื้นที่เช่าเพื่อปรับลดค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และสอดคล้องกับการลดจำนวนพนักงานลง ทำให้การใช้พื้นที่อาคารสำนักงานลดลง ส่งผลให้ค่าบริการพื้นที่เช่าสำนักงานลดลง รวมทั้ง อีกทั้งในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2564 บริษัท ยังได้ย้ายสำนักงานของบริษัท ไปอยู่ในอาคารสำนักงานแห่งใหม่ ซึ่งมีค่าบริการพื้นที่เช่าสำนักงานต่ำกว่าอาคารสำนักงานเดิม

## (5.4) ค่าธรรมเนียมวิชาชีพ

บริษัท มีค่าธรรมเนียมวิชาชีพ เท่ากับ 5.71 ล้านบาท ในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 8.50 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 4.68 ล้านบาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 5.50 ล้านบาท ในปี 2565 ทั้งนี้ ค่าธรรมเนียมวิชาชีพที่สำคัญที่เกิดขึ้นในช่วงดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการเพื่อขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชน เช่น ค่าใช้จ่ายที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าสอบบัญชี และ ค่าใช้จ่ายผู้ตรวจสอบภายใน เป็นต้น



## (5.5) ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม

ในปี 2563 บริษัทฯ ได้มีการบันทึกค่าใช้จ่ายที่เกิดจากผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม เท่ากับ 90.00 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 55.01 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารทั้งหมด เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้ส่งผลกระทบต่อปริมาณการใช้โฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มต่างๆ ของลูกค้า ส่งผลให้บริษัท มียอดการใช้บริการโฆษณาบนแพลตฟอร์มของกูเกิลไม่เป็นไปตามเป้าที่กูเกิลกำหนด บริษัทฯ จึงไม่ได้รับส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ตั้งแต่ไตรมาส 2 ของปี 2563 ทำให้เมื่อบริษัทฯ ทำการทดสอบการด้อยค่าของค่าความนิยมพบว่า ประมาณมูลค่าที่จะได้รับคืนของค่าความนิยมต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี บริษัทฯ จึงรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม

## (5.6) ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ เท่ากับ 17.68 ล้านบาท ในปี 2562 ลดลงเหลือ 16.04 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 10.65 ล้านบาท ในปี 2564 และลดลงเหลือ 9.76 ล้านบาท ในปี 2565 ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ในช่วงที่ผ่านมามีแนวโน้มลดลงเนื่องจากการปรับลดพื้นที่สำนักงานในช่วงที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ สามารถลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ลงได้ เช่น ค่าดูแลระบบงาน IT ค่าเบี้ยประกันภัย และ ค่าใช้จ่ายและค่าบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสำนักงาน เป็นต้น และการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจยังช่วยให้บริษัทฯ ลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ลงได้อีก ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ประกอบด้วย (1) ค่าเบี้ยประกันภัย (2) ค่าธรรมเนียมธนาคารและค่าธรรมเนียมอื่น และ (3) ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา เป็นต้น

## (6) ต้นทุนทางการเงิน

บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน เท่ากับ 0.49 ล้านบาท ในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 0.57 ล้านบาท ในปี 2563 ลดลงเหลือ 0.35 ล้านบาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 0.40 ล้านบาท ในปี 2565 ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย 1) ดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ทั้งนี้ ในปี 2562 และ ปี 2563 บริษัทฯ มีดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดจากเงินเบิกเกินบัญชีในปี 2562 และที่เกิดจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่เป็นสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) เมื่อบริษัทฯ มีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีขึ้นและได้ชำระคืนเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินในช่วงปี 2565 บริษัทฯ จึงมีดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินลดลงอย่างมาก ในปี 2565 และ 2) ดอกเบี้ยของสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานที่ต้องรับรู้ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 (TFRS 16) เรื่อง สัญญาเช่า ตั้งแต่ปี 2563 การย้ายสำนักงานไปยังที่ใหม่ในช่วงครึ่งปีหลัง ปี 2564 ทำให้สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานมีระยะเวลาที่นานขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าและดอกเบี้ยของสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานที่ต้องรับรู้ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 (TFRS 16) เพิ่มขึ้นในปี 2565

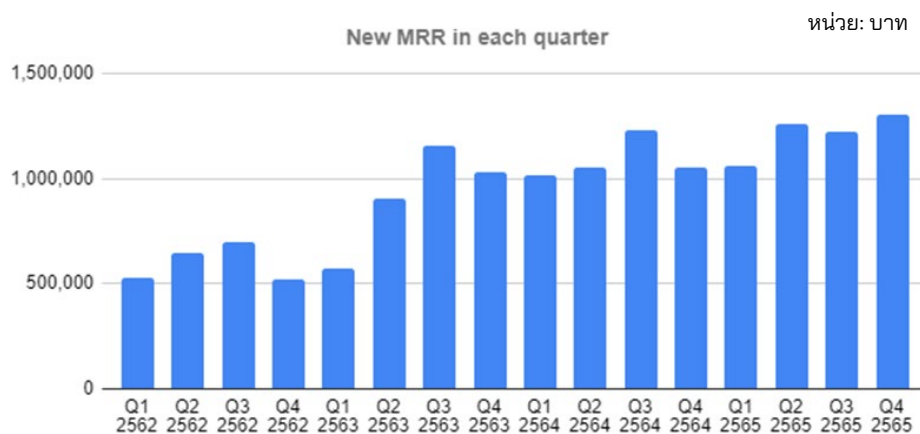
## (7) กำไรสุทธิ

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นกำไรสุทธิ เท่ากับ 33.82 ล้านบาท ในปี 2562 และลดลงจนเป็นขาดทุนสุทธิ เท่ากับ 98.70 ล้านบาท ในปี 2563 แต่ก็สามารถพลิกกลับมาเป็นกำไรสุทธิ เท่ากับ 13.82 ล้านบาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 20.34 ล้านบาท ในปี 2565 ทั้งนี้ สาเหตุที่สำคัญที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในแต่ละปี มีรายละเอียดดังนี้

ในปี 2563 การที่บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานเป็นขาดทุนสุทธิ จำนวน 98.70 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม จำนวน 90.00 ล้านบาท ที่เกิดจากการที่บริษัทฯ ไม่ได้รับส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) เนื่องจากยอดการใช้โฆษณาบนแพลตฟอร์มของกูเกิลไม่เป็นไปตามที่กำหนด และ ผลกระทบต่อการดำเนินงานที่เกิดจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่กระทบต่อผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ ซึ่งรวมถึงลูกค้าของบริษัทฯ ที่ลดการใช้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ และลดงบประมาณโฆษณาออนไลน์ลง

ในปี 2564 บริษัทฯ กลับมามีผลการดำเนินงานเป็นกำไรสุทธิ จำนวน 13.82 ล้านบาท เป็นผลสืบเนื่องมาจากการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่เริ่มมาตั้งแต่ปี 2562 โดยเปิดให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) เพื่อเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการในปี 2564 ปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนการให้บริการและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19

ในปี 2565 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 20.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 จากการที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ดีขึ้น ภาครัฐทยอยผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ในช่วงที่ผ่านมา โดยเฉพาะการเปิดรับนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ และการออกโครงการ “เราเที่ยวด้วยกัน” เพื่อกระตุ้นให้เกิดการท่องเที่ยวภายในประเทศมากขึ้น จึงส่งผลดีต่อผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรม ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอื่นๆ เริ่มฟื้นตัวและสามารถใช้จ่ายในการทำการตลาดดิจิทัลได้มากขึ้น ประกอบกับบริษัทฯ ดำเนินตามกลยุทธ์ที่วางไว้ กล่าวคือ ขายลูกค้าใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นลูกค้าใหม่มีจำนวนผู้ใช้งานมาก หรือ ปริมาณการใช้งานมาก ทำให้บริษัทฯ สร้างรายได้ประจำใหม่ (New Monthly Recurring Revenue – New MRR) ที่สูงขึ้น และรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New Average Revenue Per Account – New ARPA) ที่สูงขึ้นด้วย ซึ่งจะเห็นได้จากกราฟข้างล่างที่แสดงถึง รายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) ที่บริษัทสร้างได้รายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2562 ถึงไตรมาส 4 ปี 2565 และแสดงถึง รายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2562 ถึง ไตรมาส 4 ปี 2565



	Q1 2562	Q2 2562	Q3 2562	Q4 2562	Q1 2563	Q2 2563	Q3 2563	Q4 2563	Q1 2564	Q2 2564	Q3 2564	Q4 2564	Q1 2565	Q2 2565	Q3 2565	Q4 2565
New MRR	528	649	698	523	574	905	1,152	1,027	1,012	1,051	1,229	1,050	1,060	1,257	1,221	1,303

ภาพแสดงรายได้ประจำใหม่ (New MRR) ในแต่ละไตรมาส

หมายเหตุ: การคิดรายได้ที่ทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่องที่เกิดจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยรายเดือน (New MRR) ในแต่ละไตรมาส บริษัทฯ คำนวณจากยอดขายจากลูกค้าใหม่ที่ซื้อบริการในไตรมาสนั้นๆ มาคิดเป็นรายได้เฉลี่ยรายเดือน เช่น ลูกค้าซื้อบริการแพคเกจ RMP 1 ปี โดยมีอัตราค่าบริการ เท่ากับ 23,500 บาท คิดเป็นรายได้ที่ทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่องที่เกิดจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยรายเดือน (New MRR) เท่ากับ 1,958 บาท (คิดจากค่าบริการ 23,500 บาท หารด้วย 12 เดือน) แล้วนำ MRR ของลูกค้าใหม่ทุกรายในไตรมาสนั้นมารวมกัน

#### 4.1.5 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงิน

##### (1) สินทรัพย์

บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม เท่ากับ 384.28 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 248.33 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 250.08 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 256.66 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 โดยสินทรัพย์ที่สำคัญของ บริษัทฯ ได้แก่ (1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด (2) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น (3) อสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน (4) สินทรัพย์สิทธิการใช้ (5) ค่าความนิยม และ (6) สินทรัพย์ไม่มีตัวตนนอกจากค่าความนิยม

##### (1.1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เท่ากับค่า 55.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 56.16 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 83.72 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และลดลงเป็น 78.05 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 โดยเงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสดของ บริษัทฯ คือ เงินฝากกับสถาบันการเงิน ทั้งเงินฝากประเภทออมทรัพย์และกระแสรายวัน ซึ่งบริษัทฯ ใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแต่ละปี เนื่องจาก บริษัทฯ สามารถสร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา แม้ว่าในปี 2563 บริษัทฯ จะมีผลการดำเนินงานเป็นขาดทุนสุทธิ แต่ผลขาดทุนดังกล่าวเกิดจากการรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม จำนวน 90.00 ล้านบาท ซึ่งเป็นรายการค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด ที่ผ่านมาบริษัทฯ จึงมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในแต่ละปีเพียงพอสำหรับการใช้ไปในกิจกรรมการลงทุนและการจัดหาเงิน ส่งผลให้บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิ เท่ากับ 10.27 ล้านบาท ในปี 2563 เท่ากับ 25.53 ล้านบาท ในปี 2564 และเท่ากับ (5.32) ล้านบาท ในปี 2565

##### (1.2) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นจำนวน 71 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 42.72 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 28.89 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 31.51 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 โดยลูกหนี้ดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้า

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้การค้า	60.20	15.67	35.84	14.43	24.06	9.62	26.41	10.29
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	10.80	2.81	6.88	2.77	4.83	1.93	5.10	1.99
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	71.00	18.48	42.72	17.20	28.89	11.55	31.51	12.28

##### o ลูกหนี้การค้า

บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้า เท่ากับ 60.20 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 35.84 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 24.06 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 26.41 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 ลูกหนี้การค้าของ บริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่เกิดจากค่าบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์และค่าโฆษณาออนไลน์ที่ยังไม่ได้รับชำระ ทั้งนี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้ลูกค้าของ บริษัทฯ ปรับลดการใช้โฆษณาออนไลน์ลง ส่งผลให้ บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าลดลงในช่วงที่ผ่านมา สำหรับในปี 2563 นอกจากการลดปริมาณการใช้โฆษณาออนไลน์ลงจะทำให้ บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าที่เกิดจากค่าบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ลดลง ปริมาณการใช้โฆษณาออนไลน์ของลูกค้าที่ลดลง ยังส่งผลให้ บริษัทฯ ไม่ได้รับส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) เนื่องจากยอดโฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลของ ลูกค้าของ บริษัทฯ ต่ำกว่าเป้าที่กูเกิลกำหนด

ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้าที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระและลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน โดย ณ สิ้นปี 2562 ถึงปี 2565 บริษัทฯ มีสัดส่วนลูกหนี้การค้าที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระและลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99 ของลูกหนี้การค้าทั้งหมด (ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) โดยลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน เกิดจากรอบการวางบิลไม่ตรงกับรอบการจ่ายชำระเงินของลูกหนี้การค้า กล่าวคือ เมื่อบริษัทฯ บันทึกลูกหนี้การค้าในวันที่ส่งมอบบริการแล้ว บริษัทฯ จะออกใบแจ้งหนี้และเรียกเก็บหนี้ตามเครดิตเทอมของลูกหนี้แต่ละราย ในขณะที่ลูกหนี้จะมีนโยบายกำหนดวันจ่ายชำระหนี้ตามกำหนดเวลาการชำระเงินของแต่ละบริษัท โดยส่วนมากจะเดือนละครั้ง ทำให้บริษัทฯ ได้รับเงินจากลูกหนี้เกินกว่ากำหนดเวลาชำระเงินที่กำหนด ทำให้บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าบางส่วนอยู่ในกลุ่มที่เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน สำหรับลูกหนี้การค้าส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 1 ของลูกหนี้การค้าทั้งหมด (ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) เป็นลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 3 เดือน เนื่องจากลูกหนี้การค้ารายดังกล่าวมีการเจรจาต่อรองการชำระเงินกับบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับชำระเงินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกค้ายังไม่ชำระเงินเมื่อเกินกำหนดชำระ 60 วัน เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงินจะแจ้งเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายที่รับผิดชอบดูแลลูกค้ารายนั้นๆ ให้ติดตามและสอบถามการชำระเงินจากลูกค้า และรายงานต่อรองกรรมการผู้จัดการอาวุโสฝ่ายการเงินและบัญชีถึงสาเหตุที่ลูกค้ายังไม่ชำระเงิน เพื่อหาแนวทางการแก้ไข และหาข้อสรุปร่วมกันกับลูกค้า หากลูกค้ายังไม่ชำระเงินเมื่อเกินกำหนดชำระถึง 6 เดือน เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงินจะทำหนังสือทวงถามยอดค้างชำระไปยังลูกค้า และหากลูกค้ายังไม่ชำระเงินเมื่อเกินกำหนดชำระถึง 12 เดือน ถ้ามีเหตุอันสมควร เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงินจะแจ้งต่อฝ่ายกฎหมายให้ติดต่อลูกค้า เพื่อดำเนินการทางกฎหมาย รายละเอียดของลูกหนี้การค้าแบ่งตามอายุหนี้ที่ค้างชำระสามารถแสดงได้ดังตารางต่อไปนี้

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้การค้าบริษัทอื่นตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ								
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	46.18	76.71	19.20	53.57	16.99	70.62	18.95	71.75
เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน	13.54	22.49	16.58	46.26	6.92	28.76	7.19	27.22
เกินกำหนดชำระกว่า 3 เดือนแต่ไม่เกิน 6 เดือน	0.20	0.33	-	-	0.15	0.62	0.27	1.02
เกินกำหนดชำระกว่า 6 เดือนแต่ไม่เกิน 12 เดือน	0.36	0.60	0.06	0.17	-	-	-	-
เกินกำหนดชำระกว่า 12 เดือน	0.15	0.25	0.16	0.45	0.07	0.29	-	-
รวมลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น	60.43	100.38	36.00	100.45	24.13	100.29	26.41	100.00
หักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(0.23)	(0.38)	(0.16)	(0.45)	(0.07)	(0.29)	-	-
รวมลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น – สุทธิ	60.20	100.00	35.84	100.00	24.06	100.00	26.41	100.00
ลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมลูกหนี้การค้า – สุทธิ	60.20	100.00	35.84	100.00	24.06	100.00	26.41	100.00

## ๐ ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีลูกหนี้อื่น เท่ากับ 10.80 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 6.88 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 4.83 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 5.10 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 ลูกหนี้หมุนเวียนอื่นของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจที่บริษัทฯ จ่ายล่วงหน้าไม่เกิน 1 ปี ทั้งนี้ ลูกหนี้หมุนเวียนอื่นของบริษัทฯ ลดลงในช่วงที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทฯ ได้ทยอยตัดค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าเป็นค่าใช้จ่ายตามระยะเวลาที่ได้ใช้บริการ

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ตัวเงินรับการค้า	-	-	-	-	0.05	1.04	-	-
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	10.01	92.69	6.63	96.37	4.47	92.55	4.59	90.00
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	0.79	7.31	0.25	3.63	0.31	6.42	0.51	10.00
หักค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมลูกหนี้หมุนเวียนอื่น – สุทธิ	10.80	100.00	6.88	100.00	4.83	100.00	5.10	100.00

๐ นโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัท รับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนสำหรับลูกหนี้การค้าด้วยจำนวนที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับลูกหนี้ประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรอง ซึ่งขึ้นอยู่กับข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตจากประสบการณ์ในอดีตของลูกหนี้ของบริษัท และการวิเคราะห์ฐานะการเงินของลูกหนี้ในปัจจุบันปรับปรุงด้วยปัจจัยเฉพาะของลูกหนี้ สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจทั่วไปของอุตสาหกรรมที่ลูกหนี้ดำเนินงานอยู่ และการประเมินทิศทางทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ณ วันที่รายงาน บริษัท รับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนในอัตราร้อยละ 100 สำหรับลูกหนี้ทุกรายการที่ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน เนื่องจากประสบการณ์ในอดีตได้บ่งชี้ว่าลูกหนี้เหล่านี้จะไม่สามารถเรียกชำระได้

ตารางต่อไปนี้แสดงรายละเอียดความเสี่ยงของลูกหนี้การค้าตามตารางการตั้งค่าเผื่อของบริษัท ทั้งนี้ ประสบการณ์การขาดทุนทางด้านเครดิตในอดีตของบริษัท ไม่ได้แสดงรูปแบบการขาดทุนที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญสำหรับกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ค่าเพื่อผลขาดทุนที่พิจารณาจากสถานะที่ถึงกำหนดชำระในอดีตจึงไม่ได้แยกความแตกต่างระหว่างกลุ่มลูกค้า

รายการ	อัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2564		31 ธันวาคม 2565	
		ล้านบาท		ล้านบาท		ล้านบาท		ล้านบาท	
		มูลค่าหนี้	ค่าเพื่อผลขาดทุน	มูลค่าหนี้	ค่าเพื่อผลขาดทุน	มูลค่าหนี้	ค่าเพื่อผลขาดทุน	มูลค่าหนี้	ค่าเพื่อผลขาดทุน
ยังไม่ได้ถึงกำหนดชำระ	0%	46.18	-	19.20	-	16.99	-	18.95	-
เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน	0%	13.54	-	16.58	-	6.92	-	7.19	-
เกินกำหนดชำระกว่า 3 เดือน แต่ไม่เกิน 6 เดือน	0%	0.20	-	0.00	-	0.15	-	0.27	-
เกินกำหนดชำระกว่า 6 เดือน แต่ไม่เกิน 12 เดือน	0%	0.36	(0.08)	0.06	-	0.00	-	-	-
เกินกำหนดชำระกว่า 12 เดือน	100%	0.15	(0.15)	0.16	(0.16)	0.07	(0.07)	-	-
รวมลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น		60.43		36.00		24.13		26.41	
หักค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น			(0.23)		(0.16)		(0.07)		-
รวมลูกหนี้การค้า – สุทธิ		60.20		35.84		24.06		26.41	



### (1.3) สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น เท่ากับ 17.66 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 19.29 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 8.83 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ ลดลงเหลือ 8.23 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 สินทรัพย์หมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทฯ คือ ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย

รายการ	งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม							
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย	9.59	54.30	16.48	85.43	6.44	72.93	5.82	70.72
ภาษีซื้อยังไม่ถึงกำหนดชำระ	3.88	21.97	2.81	14.57	2.39	27.07	2.41	29.28
ลูกหนี้สรวพร	4.14	23.44	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น – อื่นๆ	0.05	0.29	-	-	-	-	-	-
<b>สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น</b>	<b>17.66</b>	<b>100.00</b>	<b>19.29</b>	<b>100.00</b>	<b>8.83</b>	<b>100.00</b>	<b>8.23</b>	<b>100.00</b>

ในการบันทึกยอดภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย บริษัทฯ บันทึกภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างงวดเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น และบันทึกภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่อยู่ระหว่างการขอคืนจากกรมสรรพากรเป็นสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ มีภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2562 เกิดจากในปี 2563 บริษัทฯ ได้รับแจ้งผลการขอคืนภาษีและคาดว่าจะได้รับคืนในช่วงต้นปี 2564 ทำให้ยอดภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่เป็นสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2563 จึงประกอบไปด้วยภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างงวด และ ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่คาดว่าจะได้รับคืน ทำให้ยอดภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายในปี ณ สิ้นปี 2563 สูงขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2562

### (1.4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน เท่ากับ 12.32 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 11.57 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 10.81 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และลดลงเหลือ 10.05 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ คือ อาคารสำนักงาน ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ เรดดีแพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด (“RPTT”) และ RPTT เคยใช้เป็นสำนักงานก่อนที่บริษัทฯ จะเข้าซื้อกิจการ มูลค่าของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่ผ่านมามีแนวโน้มลดลง เนื่องจากบริษัทฯ มีการตัดค่าเสื่อมราคาอาคารตามอายุการใช้งาน

### (1.5) สินทรัพย์สิทธิการใช้

บริษัทฯ มีสินทรัพย์สิทธิการใช้ เท่ากับ 2.16 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 7.80 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 8.01 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ เริ่มมีสินทรัพย์สิทธิการใช้ (Right of Use Asset) ครั้งแรกในปี 2563 เนื่องจากในปีดังกล่าวบริษัทฯ ได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 (IFRS 16) เรื่อง สัญญาเช่า มาปฏิบัติเป็นครั้งแรก ทำให้บริษัทฯ ต้องรับรู้มูลค่าของค่าเช่าพื้นที่สำนักงานตลอดอายุสัญญาเช่าเป็นสินทรัพย์สิทธิการใช้ (Right of Use Asset) และรับรู้ค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรงตามอายุสัญญาเช่า สำหรับ ณ สิ้นปี 2564 บริษัทฯ มีสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ มีการย้ายสำนักงานไปยังที่ใหม่และทำสัญญาเช่าใหม่ แม้ว่าค่าเช่าพื้นที่สำนักงานแห่งใหม่จะต่ำกว่าที่เดิม แต่อายุสัญญาเช่าที่นานขึ้น ทำให้บริษัทฯ มีสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น สำหรับ ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ มีสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ มีการเช่าพื้นที่เพิ่มเติม เพื่รองรับการกลับมาทำงานที่ออฟฟิศของพนักงาน

### (1.6) ค่าความนิยม

บริษัทฯ มีค่าความนิยม เท่ากับ 92.70 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 2.70 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 และ คงที่ จนถึง ณ สิ้นปี 2565 ทั้งนี้ ค่าความนิยม ณ สิ้นปี 2562 จำนวน 92.70 ล้านบาท เกิดจากการที่บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัท ย่อย 2 แห่ง ได้แก่ RMAX และ RPTT ในช่วงปี 2559 ถึงปี 2560 ทำให้บริษัทฯ ต้องรับรู้ค่าความนิยมจากการเข้าลงทุนใน RMAX จำนวน 84.02 ล้านบาท และ RPTT จำนวน 8.68 ล้านบาท ในขณะที่ในปี 2563 สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้ส่งผลกระทบต่อปริมาณการใช้โฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มต่างๆ ของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทฯ มียอดการใช้บริการโฆษณาบนแพลตฟอร์มของกูเกิลไม่เป็นไปตามเป้าที่กูเกิลกำหนด บริษัทฯ จึงไม่ได้รับส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ตั้งแต่ไตรมาส 2 ของปี 2563 ทำให้เมื่อบริษัทฯ ทำการทดสอบการด้อยค่าของค่าความนิยมพบว่า การประเมินมูลค่าที่จะได้รับคืนต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี บริษัทฯ จึงรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม จำนวน 90.00 ล้านบาท ในปี 2563

### (1.7) สินทรัพย์ไม่มีตัวตนนอกจากค่าความนิยม

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนนอกจากค่าความนิยม เท่ากับ 77.81 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 83.69 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 86.23 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ เพิ่มขึ้นเป็น 88.38 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน นอกจากค่าความนิยมของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์สำนักงานที่บริษัทฯ ซื้อมาเพื่อใช้ในการดำเนินงานทั่วไป และ ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรมระหว่างติดตั้ง และต้นทุนพัฒนาโปรแกรม ระหว่างทำ ซึ่งเป็นมูลค่าของแพลตฟอร์มและโปรแกรมต่างๆ ที่บริษัทฯ พัฒนาเพื่อให้บริการกับลูกค้า รวมถึงความสัมพันธ์กับ ลูกค้า (Customer Relationship) ที่บริษัทฯ รับรู้เมื่อบริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัทย่อย 2 แห่ง ได้แก่ RMAX และ RPTT โดย ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship) เป็นค่าประมาณการทางบัญชีของมูลค่าลูกค้าของบริษัทย่อยทั้ง 2 แห่ง

รายการ	งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม							
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	1.58	2.03	0.85	1.02	0.43	0.50	0.27	0.31
ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม	65.32	83.95	73.66	88.01	78.45	90.98	83.56	94.55
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างติดตั้ง	0.16	0.21	0.16	0.19	0.15	0.17	-	-
ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรมระหว่างทำ	0.13	0.17	0.66	0.79	1.09	1.26	0.69	0.78
ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship)	10.62	13.64	8.36	9.99	6.11	7.09	3.86	4.36
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	77.81	100.00	83.69	100.00	86.23	100.00	88.38	100.00

ผ่านมา มูลค่าสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนนอกจากค่าความนิยมมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นโดยตลอด เนื่องจากมูลค่าสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนนอกจากค่าความนิยมส่วนใหญ่เป็นมูลค่าของโปรแกรมคอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่บริษัทฯ ได้พัฒนาเพื่อให้บริการกับลูกค้า ในขณะที่บริษัทฯ มีการลงทุนและพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ดังกล่าวในแต่ละปีเนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการขยายความสามารถของแพลตฟอร์มการตลาดดิจิทัลสำหรับให้บริการลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้บริษัทฯ บันทึกค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโปรแกรมหรือซอฟต์แวร์ ได้แก่ เงินเดือนและสวัสดิการต่างๆ ของพนักงาน และรายจ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโปรแกรมหรือซอฟต์แวร์เป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ และรับรู้ค่าตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์

สำหรับความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship) เกิดจากการลงทุนในบริษัทย่อย โดยบริษัทฯ รับรู้ต้นทุนเริ่มแรกตามมูลค่ายุติธรรมของความสัมพันธ์กับลูกค้า ณ วันที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุนในบริษัทย่อย ซึ่งเป็นไปตามเป็นขั้นตอนของการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของกิจการที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 3 (TFRS 3) เรื่อง การรวมธุรกิจ และ คู่มืออธิบายมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 38 (TAS 38) เรื่อง สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ทั้งนี้ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship) มีแนวโน้มลดลงในแต่ละปี เนื่องจากความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship) เป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ทำให้บริษัทฯ ตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณ 7 ปี และรับรู้เป็นค่าใช้จ่าย บริษัทฯ เริ่มตัดจำหน่ายความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship) ครั้งแรกเมื่อในปี 2560

#### (1.8) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น เท่ากับ 22.94 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 13.31 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 3.60 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ เพิ่มขึ้นเป็น 8.79 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทฯ คือ ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่อยู่ระหว่างการขอคืนจากกรมสรรพากร ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2563 ลดลงมาก มีสาเหตุสำคัญมาจากการที่บริษัทฯ ได้รับรู้ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย ที่อยู่ระหว่างการขอคืนจากกรมสรรพากร ตามจำนวนที่บริษัทฯ ได้รับแจ้งผลการขอคืนภาษี เป็นสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น บริษัทฯ จึงมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2563 ลดลง

#### (2) หนี้สิน

บริษัทฯ มีหนี้สินรวม เท่ากับ 232.02 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเป็น 193.11 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 175.91 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ ลดลงเหลือ 174.63 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 โดยหนี้สินที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ (1) เจ้าหนี้การค้า (2) เงินรับแทนค่าโฆษณา (3) หนี้สินที่เกิดจากสัญญา (4) เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน (5) หนี้สินตามสัญญาเช่า และ (6) ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

## (2.1) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เท่ากับ 105.51 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 64.25 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 52.02 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ เพิ่มขึ้นเป็น 54.81 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 โดยเจ้าหนี้ส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้การค้า

งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้า	93.39	88.51	58.43	90.94	46.53	89.45	45.18	82.43
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	11.96	11.34	5.71	8.89	5.49	10.55	9.63	17.57
เจ้าหนี้เพื่อซื้อสินทรัพย์	0.16	0.15	0.11	0.17	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	105.51	100.00	64.25	100.00	52.02	100.00	54.81	100.00

### o เจ้าหนี้การค้า

บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้า เท่ากับ 93.39 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 58.43 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 46.53 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ ลดลงเหลือ 45.18 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 เจ้าหนี้การค้าที่สำคัญของบริษัทฯ คือ เงินค่าโฆษณาที่บริษัทฯ ต้องจ่ายให้กับผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) เช่น กูเกิล (Google) และ เมต้า (Meta) เป็นต้น ตามมูลค่าโฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิล (Google Ads) และเฟซบุ๊ก (Facebook Ads) ที่ลูกค้าของบริษัทฯ ได้ลงโฆษณาไว้ในแต่ละเดือน โดยเงินค่าโฆษณาดังกล่าวบริษัทฯ ได้รับจากลูกค้าที่ใช้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) กับบริษัทฯ ล่วงหน้าก่อนเริ่มให้บริการ และเงินดังกล่าวจะถูกนำไปชำระต่อไปกับผู้ให้บริการโฆษณาออนไลน์ เมื่อผู้ให้บริการดังกล่าวมีการเรียกเก็บค่าโฆษณาของลูกค้าผ่านมายังบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ ลูกค้าสามารถเลือกชำระเงินค่าโฆษณาออนไลน์กับผู้ให้บริการโฆษณาออนไลน์โดยตรงได้ ในกรณีที่ผู้ให้บริการโฆษณาออนไลน์จะไม่มีการเรียกเก็บยอดดังกล่าวมายังบริษัทฯ ในขณะที่บริษัทฯ ก็จะไม่มีการเรียกเก็บเงินค่าโฆษณาออนไลน์ล่วงหน้าจากลูกค้า ทั้งนี้ การปรับตัวเพิ่มขึ้นหรือลดลงของเจ้าหนี้การค้ามีสาเหตุหลักมาจากปริมาณโฆษณาออนไลน์ที่ลูกค้าใช้ในช่วเวลาดังกล่าว ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นหรือลดลงในช่วงที่ผ่านมาตามสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และสภาพเศรษฐกิจในช่วงเวลาดังกล่าว

### (2.2) เงินรับแทนค่าโฆษณา

บริษัทฯ มีเงินรับแทนค่าโฆษณา เท่ากับ 22.79 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 25.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 21.60 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ ลดลงเหลือ 11.84 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 เงินรับแทนค่าโฆษณาเป็นเงินค่าโฆษณาที่ลูกค้าต้องจ่ายให้กับผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) เช่น กูเกิล (Google) และ เมต้า (Meta) เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ อำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า โดยลูกค้าสามารถจ่ายเงินค่าโฆษณาดังกล่าวล่วงหน้าให้กับบริษัทฯ จากนั้นบริษัทฯ จะนำเงินดังกล่าวไปจ่ายชำระค่าโฆษณาแก่ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) เมื่อลูกค้าได้ลงโฆษณาและผู้ให้บริการดังกล่าวมีการเรียกเก็บเงินค่าโฆษณาของลูกค้ามายังบริษัทฯ ในแต่ละเดือน

### (2.3) หนี้สินที่เกิดจากสัญญา

บริษัทฯ มีหนี้สินที่เกิดจากสัญญาทั้งหมด เท่ากับ 65.91 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 64.07 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 61.51 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ เพิ่มขึ้นเป็น 71.18 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเกิดจากการที่บริษัทฯ รับเงินจากลูกค้าล่วงหน้าก่อนเริ่มให้บริการ (Prepaid) ซึ่งบริษัทฯ จะทยอยรับรู้รายได้ตามระยะเวลาการให้บริการของสัญญาที่ตกลงกับลูกค้า โดยมูลค่าการให้บริการที่จะเกิดขึ้นภายในระยะเวลา 1 ปี บริษัทฯ จะรับรู้เป็นหนี้สินหมุนเวียนที่เรียกว่า หนี้ที่เกิดจากสัญญา – หมุนเวียน และมูลค่าการให้บริการที่จะเกิดขึ้นเกินกว่า 1 ปีขึ้นไป บริษัทฯ จะรับรู้เป็นหนี้สินไม่หมุนเวียนที่เรียกว่า หนี้สินที่เกิดจากสัญญา – ไม่หมุนเวียน ทั้งนี้ ในการใช้บริการด้านการตลาดดิจิทัลส่วนใหญ่ ระยะเวลาการให้บริการตามสัญญาจะมีระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี ทำให้หนี้สินที่เกิดจากสัญญาส่วนใหญ่บันทึกเป็นหนี้สินหมุนเวียน นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของหนี้สินที่เกิดจากสัญญาเป็นผลมาจากความต้องการทำการตลาดดิจิทัลของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และสภาพเศรษฐกิจในช่วงเวลาดังกล่าว

รายการ	งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม							
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา – หมุนเวียน	49.78	75.53	51.04	79.66	50.17	81.56	58.86	82.69
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา – ไม่หมุนเวียน	16.13	24.47	13.03	20.34	11.34	18.44	12.32	17.31
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	65.91	100.00	64.07	100.00	61.51	100.00	71.18	100.00

### (2.4) เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน เท่ากับ 10.00 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 จากการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีมติช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยการออกมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) ผ่านสถาบันการเงินต่างๆ บริษัทฯ จึงได้กู้เงินจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งเป็นจำนวน 10.00 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนและเพิ่มสภาพคล่องของบริษัทฯ ในช่วงเวลาดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ในปี 2565 บริษัทฯ ได้คืนเงินกู้จากสถาบันการเงินในส่วนนี้ครบทั้งจำนวนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

รายการ	งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม							
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-	-	-	-	10.00	100.00	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาว (ส่วนที่เกินกว่า 1 ปี)	-	-	10.00	100.00	-	-	-	-
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	-	10.00	100.00	10.00	100.00	-	-



## (2.5) หนี้สินตามสัญญาเช่า

บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่า เท่ากับ 2.21 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 7.20 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 7.63 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 การที่บริษัทฯ ได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 (TFRS 16) เรื่อง สัญญาเช่า มาปฏิบัติเป็นครั้งแรกในปี 2563 ทำให้บริษัทฯ ต้องรับรู้ภาระผูกพันการเช่าอาคารสำนักงานตลอดอายุสัญญาเช่าเป็นหนี้สินตามสัญญาเช่า สำหรับ ณ สิ้นปี 2564 บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ มีการย้ายสำนักงานไปยังที่ใหม่และทำสัญญาเช่าใหม่ แม้ว่าค่าเช่าพื้นที่สำนักงานแห่งใหม่จะต่ำกว่าที่เดิม แต่อายุสัญญาเช่าที่นานขึ้น ทำให้บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น สำหรับ ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ มีการเช่าพื้นที่เพิ่มเติม เพื่อรองรับการกลับมาทำงานที่ออฟฟิศของพนักงาน

รายการ	งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม							
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-	-	2.21	100.00	0.88	12.22	1.20	15.73
หนี้สินตามสัญญาเช่า (ส่วนที่เกินกว่า 1 ปี)	-	-	-	-	6.32	87.78	6.43	84.27
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	-	2.21	100.00	7.20	100.00	7.63	100.00

## (2.6) ประเมินการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

บริษัทฯ มีประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน เท่ากับ 16.83 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 18.03 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 16.55 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ เพิ่มขึ้นเป็น 19.97 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2562 เนื่องจากอายุงานของพนักงานเพิ่มขึ้นผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจึงเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม การปรับลดจำนวนพนักงานเพื่อรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน ณ สิ้นปี 2564 ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2563

## (3) ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 152.26 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 55.22 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 74.17 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ เพิ่มขึ้นเป็น 82.03 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 โดยส่วนของผู้ถือหุ้นที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ (1) ทุนจดทะเบียน (2) ส่วนเกินมูลค่าหุ้น (3) ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ และ (4) กำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร

### (3.1) ทุนจดทะเบียน

ณ สิ้นปี 2562 ถึงปี 2564 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน เท่ากับ 42.50 ล้านบาท และ เพิ่มขึ้นเป็น 50.00 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 ในขณะที่บริษัทฯ มีทุนที่ออกและชำระแล้ว เท่ากับ 42.50 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 และไม่เปลี่ยนแปลงจนถึง ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้น เนื่องจากเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2565 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 มีมติที่สำคัญเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียน ดังนี้

๐ อนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญ จากเดิมหุ้นละ 10.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นที่ออกและเสนอขายทั้งหมดเปลี่ยนจาก 4,250,000 หุ้น เป็น 85,000,000 หุ้น แต่หุ้นที่ออกและชำระแล้ว ยังคงไม่เปลี่ยนแปลง โดยยังคงมีมูลค่าเท่ากับ 42.50 ล้านบาทเช่นเดิม

๐ อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนโดยการออกหุ้นสามัญใหม่ 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 42.50 ล้านบาท เป็น 50.00 ล้านบาท โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวให้จัดสรรเพื่อเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นการทั่วไปครั้งแรก (Initial Public Offering)

ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนและมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญเป็นไปตามแผนการออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชน และนำหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

บริษัทฯ ได้เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มเติมสำหรับหุ้นสามัญที่ออกใหม่จำนวน 15,000,000 บาท ที่ราคาหุ้นละ 7.30 บาท เป็นจำนวนทั้งหมด 109,500,000 บาท และได้จดทะเบียนหุ้นที่ออกและชำระแล้วกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2556 ทำให้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัทฯ รวมเป็น 100,000,000 หุ้น และมีหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มเป็น 50.00 ล้านบาท

### (3.2) ส่วนเกินมูลค่าหุ้น

ณ สิ้นปี 2562 ถึงปี 2564 บริษัทฯ มีส่วนเกินมูลค่าหุ้น เท่ากับ 97.91 ล้านบาท และ ลดลงเหลือ 28.13 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 ส่วนเกินมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 97.91 ล้านบาท เกิดจากการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับ DARLEX ในช่วงปี 2560 และ ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ RPMAX และ RPTT ในช่วงปี 2561 โดยเสนอขายสูงกว่ามูลค่าที่ตราไว้ตามที่จดทะเบียนของหุ้นสามัญ ในขณะที่ ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ มีส่วนเกินมูลค่าหุ้นลดลง เนื่องจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2565 มีมติให้บริษัทฯ นำทุนสำรองตามกฎหมาย จำนวน 0.50 ล้านบาท และ ส่วนเกินมูลค่าหุ้น จำนวน 69.79 ล้านบาท ไปล้างขาดทุนสะสม ณ สิ้นปี 2564 จำนวน 70.29 ล้านบาท

### (3.3) ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์

บริษัทฯ มีส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ เท่ากับ 4.78 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 4.53 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 และ ไม่เปลี่ยนแปลงจนถึง ณ สิ้นปี 2565 ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์เกิดจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ได้แก่ คุณ ทรงยศ คันธมานนท์ และ DARLEX) ได้ขายหุ้นสามัญให้แก่ผู้บริหารและพนักงาน ในช่วงเดือนธันวาคม 2561 โดยหุ้นสามัญดังกล่าวมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 10,000 หุ้น และเสนอขายในราคาหุ้นละ 10.00 บาท ซึ่งเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญที่ 10.00 บาทต่อหุ้น ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดให้ผู้บริหารและพนักงานที่ได้รับหุ้นจะต้องทำงานกับบริษัทฯ ต่อเนื่องจนถึงวันที่บริษัทฯ ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ การเสนอขายหุ้นสามัญเดิมให้กับผู้บริหารและพนักงาน ทำให้บริษัทฯ ต้องรับรู้รายจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ทั้งจำนวน จากส่วนต่างระหว่างมูลค่ายุติธรรมกับเงินสดที่พนักงานจ่ายชำระให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นรวมเป็นมูลค่า 4.78 ล้านบาท ในขณะที่ ณ สิ้นปี 2563 บริษัทฯ มีส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ลดลง เนื่องจากพนักงานที่ได้รับการเสนอขายหุ้น 1 ท่าน ลาออกและขายหุ้นคืนกลับให้ คุณ ทรงยศ คันธมานนท์ ส่งผลให้มูลค่าส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ลดลง

### (3.4) กำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรร

บริษัทฯ มีกำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรร เท่ากับ 22.02 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงจนเป็นขาดทุนสะสม เท่ากับ 74.11 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 และขาดทุนสะสมลดลงเหลือ 55.99 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 ในขณะที่บริษัทฯ กลับมามีกำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรรเป็น 19.99 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 ทั้งนี้ สาเหตุที่บริษัทฯ มีขาดทุนสะสม จำนวน 74.11 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 เกิดจากบริษัทฯ ได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เกิดขึ้น ตั้งแต่ต้นปี 2563 จนส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้และกำไรลดลงอย่างมาก นอกจากนี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในช่วงเวลาดังกล่าว

ยังส่งผลให้ลูกค้าของบริษัทลดการใช้โฆษณาออนไลน์ลง บริษัทฯ จึงมียอดการใช้บริการโฆษณาบนแพลตฟอร์มของกูเกิลไม่เป็นไปตามเป้าที่กูเกิลกำหนด ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) และต้องรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม เป็นจำนวน 90.00 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม การปรับกลยุทธ์โดยเน้นการให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) เพื่อเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่มากขึ้น ที่บริษัทฯ ดำเนินการมาตั้งแต่ปลายปี 2562 เป็นปัจจัยที่สำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ มีผลประกอบการดีขึ้นในปี 2564 และมีขาดทุนสะสมลดลงเหลือ 55.99 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 และ ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ กลับมามีกำไรสะสมเป็น 19.99 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทฯ ได้นำทุนสำรองตามกฎหมาย จำนวน 0.50 ล้านบาท และ ส่วนเกินมูลค่าหุ้น จำนวน 69.79 ล้านบาท มาล้างขาดทุนสะสม ณ สิ้นปี 2565 จำนวน 70.29 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2565 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกำไรสะสมที่เกิดจากผลการดำเนินงานในปี 2565

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2565 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2565 มีมติให้บริษัทฯ จัดสรรเงินเป็นทุนสำรองตามกฎหมาย จำนวน 0.72 ล้านบาท และ จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จำนวน 12.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นจำนวน 0.15 บาทต่อหุ้น ให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวเป็นการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ใน 9 เดือนแรก ปี 2565 และรายได้จากเงินปันผลระหว่างกาลจาก RPTT จำนวน 5.01 ล้านบาท การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนสำรองตามกฎหมายเพิ่มขึ้นเป็น 0.72 ล้านบาท และมีกำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรรลดลงเหลือ 19.99 ล้านบาท

#### 4.1.6 สภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุนของบริษัท

##### (1) แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

รายการ	งวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม			
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	15.11	7.65	49.35	38.81
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(14.72)	4.67	(19.94)	(19.79)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(23.19)	(2.04)	(3.88)	(24.34)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(22.80)	10.28	25.53	(5.32)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	79.85	55.76	56.16	83.72
ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน	(1.29)	(0.66)	0.83	(0.22)
เงินสดที่ถูกจัดประเภทไว้เป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้เจ้าของ	-	(9.21)	1.20	(0.13)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	55.76	56.16	83.72	78.05

ในปี 2562 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน เท่ากับ 15.11 ล้านบาท ที่เกิดขึ้นจากรายการที่สำคัญ ได้แก่ 1) การดำเนินงานของบริษัทฯ ที่มีผลกำไรสุทธิ เท่ากับ 33.82 ล้านบาท และ 2) บวกกลับรายการทางบัญชีที่ไม่ใช่รายการที่เป็นเงินสด โดยรายการที่สำคัญ ได้แก่ (1) ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 8.16 ล้านบาท (2) ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่นนอกเหนือจากค่าความนิยม จำนวน 15.22 ล้านบาท ที่เกิดจากเครื่องมือและอุปกรณ์ที่บริษัทฯ ใช้ในการดำเนินงานและเงินลงทุนในซอฟต์แวร์และแพลตฟอร์มต่างๆ ที่บริษัทฯ ใช้ในการดำเนินงานและการให้บริการกับลูกค้า และ (3) ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน จำนวน 7.45 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ได้ตั้งประมาณการเป็นค่าใช้จ่ายเนื่องจากมูลค่าผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อนตามอัตราเงินเดือนและอายุงานที่เพิ่มขึ้น รวมถึง 3) รายการเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน โดยรายการที่สำคัญ ได้แก่ (1) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นที่มียอดสุทธิลดลง เท่ากับ 29.22 ล้านบาท ที่ลดลงเนื่องจากบริษัทฯ มีการชำระเจ้าหนี้ค่าโฆษณาออนไลน์ก่อนถึงวันครบกำหนดชำระ และ (2) หนี้สินที่เกิดจากสัญญาที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีที่มียอดสุทธิลดลง เท่ากับ 13.76 ล้านบาท เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าว บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการ (Package) จึงส่งผลให้ระยะเวลาและจำนวนเงินค่าบริการที่ลูกค้าต้องชำระล่วงหน้าลดลง

อย่างไรก็ตาม ในปี 2562 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุน เท่ากับ 14.72 ล้านบาท จากกิจกรรมลงทุนที่สำคัญ ได้แก่ (1) เงินสดรับจากเงินฝากธนาคารที่ไม่ติดภาระค้ำประกัน จำนวน 9.80 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ได้ปลดภาระค้ำประกันของเงินฝากธนาคารของบริษัทฯ ที่ได้นำไปใช้เป็นหลักประกันวงเงินเครดิตตามเงื่อนไขการชำระค่าบริการที่ RPAPAC ทำไว้กับคู่ค้ารายหนึ่ง (2) การซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน จำนวน 4.05 ล้านบาท และ (3) การลงทุนในสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่นนอกเหนือจากค่าความนิยม จำนวน 20.83 ล้านบาท ซึ่งได้แก่ การลงทุนในซอฟต์แวร์และแพลตฟอร์มต่างๆ ที่บริษัทฯ ใช้ในการดำเนินงานและการให้บริการกับลูกค้า นอกจากนี้ ในปี 2562 บริษัทฯ ยังมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน เท่ากับ 23.19 ล้านบาท จากกิจกรรมจัดหาเงินที่สำคัญ ได้แก่ (1) การออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 35.03 ล้านบาท (2) เงินปันผลที่จ่ายให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 39.59 ล้านบาท และ (3) เงินสดที่ใช้ในการชำระคืนเงินเบิกเกินบัญชี จำนวน 17.65 ล้านบาท

บริษัทฯ จึงมีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไประหว่างปี 2562 เท่ากับ 22.80 ล้านบาท ส่งผลให้ บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลดลงจาก 79.85 ล้านบาท ณ ต้นปี 2562 เหลือ 55.76 ล้านบาท (ภายหลังรายการผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน ณ สิ้นปี 2562 ที่ส่งผลให้มูลค่าเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลดลงเท่ากับ 1.29 ล้านบาท)

ในปี 2563 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน เท่ากับ 7.65 ล้านบาท ที่เกิดขึ้นจากรายการที่สำคัญ ได้แก่ 1) การดำเนินงานของบริษัทฯ ที่มีผลเป็นขาดทุนสุทธิ เท่ากับ 98.70 ล้านบาท และ 2) บวกกลับรายการทางบัญชีที่ไม่ใช่รายการที่เป็นเงินสด โดยรายการที่สำคัญ ได้แก่ (1) รายได้ภาษีเงินได้ จำนวน 1.02 ล้านบาท (2) ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่นนอกเหนือจากค่าความนิยม จำนวน 15.06 ล้านบาท (3) ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์สิทธิการใช้ จำนวน 4.59 ล้านบาท ที่เกิดจากการรับรู้มูลค่าของค่าเช่าพื้นที่สำนักงานตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 (IFRS 16) ที่ใช้ในปี 2563 เป็นครั้งแรก (4) ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของลูกหนี้กรมสรรพากร จำนวน 4.35 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ได้ตั้งประมาณการค่าเผื่อภาษีที่คาดว่าจะไม่ได้รับของ RPMAX (5) ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน จำนวน 6.22 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ได้ตั้งประมาณการเป็นค่าใช้จ่ายเนื่องจากมูลค่าผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อนตามอัตราเงินเดือนและอายุงานที่เพิ่มขึ้น และ (6) ผลขาดทุนจากการด้อยค่าค่าความนิยม จำนวน 90.00 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ได้รับรู้เมื่อพบว่าประมาณการมูลค่าที่จะได้รับคืนของค่าความนิยมต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี เนื่องจากผลกระทบจากการที่บริษัทฯ ไม่ได้รับส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) รวมถึง 3) รายการเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานที่สำคัญ โดยรายการที่สำคัญ ได้แก่ (1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นที่มียอดสุทธิลดลง เท่ากับ 26.89 ล้านบาท เนื่องจาก ณ สิ้นปี 2563 บริษัทฯ ไม่มีลูกหนี้การค้าที่เป็นส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) และ (2) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นที่มียอดสุทธิลดลง เท่ากับ 40.97 ล้านบาท โดยลดลงตามปริมาณการโฆษณาออนไลน์ที่ลดลง

นอกจากนี้ ในปี 2563 บริษัทฯ ยังมีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมลงทุน เท่ากับ 4.67 ล้านบาท จากกิจกรรมลงทุนที่สำคัญ ได้แก่ (1) เงินสดรับจากเงินฝากธนาคารที่ไม่ติดภาระค้ำประกัน จำนวน 20.51 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ได้เปลี่ยนไปใช้อาคารสำนักงานของ RPTT เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ยืมของบริษัทฯ และปลดภาระค้ำประกันของเงินฝากธนาคารของ RPTT (2) การซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน จำนวน 0.31 ล้านบาท และ (3) การลงทุนในสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม จำนวน 16.51 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีการพัฒนาซอฟต์แวร์และแพลตฟอร์มต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินงานและการให้บริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 2.04 ล้านบาท จากกิจกรรมจัดหาเงินที่สำคัญ ได้แก่ (1) เงินสดรับจากการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงิน จำนวน 10.00 ล้านบาท ซึ่งเป็นสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) ตามมาตรการของภาครัฐที่ออกมาเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยบริษัทฯ ได้สำรองไว้สำหรับเสริมสภาพคล่องของบริษัทฯ เพื่อลดผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 (2) เงินสดที่ใช้ในการชำระคืนเงินเบิกเกินบัญชี จำนวน 6.31 ล้านบาท และ (3) เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า จำนวน 5.13 ล้านบาท

บริษัทฯ จึงมีกระแสเงินสดสุทธิได้มาระหว่างปี 2563 เท่ากับ 10.28 ล้านบาท ส่งผลให้ บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้นจาก 55.76 ล้านบาท ณ ต้นปี 2563 เป็น 56.16 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 (ภายหลังรายการผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน ณ สิ้นปี 2563 ที่ส่งผลให้มูลค่าเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลดลงเท่ากับ 0.66 ล้านบาท และเงินสดที่ถูกจัดประเภทไว้เป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้เจ้าของ ซึ่งเป็นกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในปี 2563 ของบริษัทย่อยที่อยู่ระหว่างการชำระบัญชี จำนวน 9.21 ล้านบาท)

ในปี 2564 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน เท่ากับ 49.35 ล้านบาท ที่เกิดขึ้นจากรายการที่สำคัญ ได้แก่ 1) การดำเนินงานของบริษัทฯ ที่มีผลกำไรสุทธิ เท่ากับ 13.82 ล้านบาท และ 2) บวกกลับรายการทางบัญชีที่ไม่ใช่รายการที่เป็นเงินสด โดยรายการที่สำคัญ ได้แก่ (1) ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 3.11 ล้านบาท (2) ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกเหนือจากค่าความนิยม จำนวน 14.92 ล้านบาท (3) ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์สิทธิการใช้ จำนวน 2.40 ล้านบาท และ (4) ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน จำนวน 4.09 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ได้ตั้งประมาณการเป็นค่าใช้จ่ายเนื่องจากมูลค่าผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อนตามอัตราเงินเดือนและอายุงานที่เพิ่มขึ้น รวมถึง 3) รายการเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน โดยรายการที่สำคัญ ได้แก่ (1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นที่มียอดสุทธิลดลง เท่ากับ 13.64 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ สามารถเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าได้ตามกำหนด ในขณะที่ยอดหนี้ใหม่ของลูกค้าการค้าปรับตัวลดลงตามปริมาณการให้บริการที่ลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว (2) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นที่มียอดสุทธิลดลง เท่ากับ 12.29 ล้านบาท โดยลดลงตามปริมาณการโฆษณาออนไลน์ที่ลดลง และ (3) เงินรับแทนค่าโฆษณาที่มียอดสุทธิลดลง เท่ากับ 4.16 ล้านบาท โดยลดลงตามปริมาณการโฆษณาออนไลน์ที่ลดลงเช่นเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม ในปี 2564 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุน เท่ากับ 19.94 ล้านบาท จากกิจกรรมลงทุนที่สำคัญ ได้แก่ (1) การซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน จำนวน 5.41 ล้านบาท ที่บริษัทฯ จำเป็นต้องซื้อเพิ่มเติม เนื่องจากการย้ายสำนักงานของบริษัทฯ ไปอยู่ในอาคารสำนักงานแห่งใหม่ และ (2) การลงทุนในสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม จำนวน 14.79 ล้านบาท ที่เกิดขึ้นเป็นประจำในแต่ละปี เนื่องจากบริษัทฯ ยังคงมีการพัฒนาซอฟต์แวร์และแพลตฟอร์มต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินงานและการให้บริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ในปี 2564 บริษัทฯ ยังมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน เท่ากับ 3.88 ล้านบาท จากกิจกรรมจัดหาเงินที่สำคัญ ได้แก่ เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า จำนวน 3.51 ล้านบาท

บริษัทฯ จึงมีกระแสเงินสดสุทธิได้มาระหว่างปี 2564 เท่ากับ 25.53 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้นจาก 56.16 ล้านบาท ณ ต้นปี 2564 เป็น 83.72 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 (ภายหลังรายการผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน ณ สิ้นปี 2564 ที่ส่งผลให้มูลค่าเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้นเท่ากับ 0.83 ล้านบาท และเงินสดที่ถูกจัดประเภทไว้เป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้เจ้าของ ซึ่งเป็นกระแสเงินสดสุทธิได้มาในปี 2564 ของบริษัทย่อยที่อยู่ระหว่างการชำระบัญชี จำนวน 1.20 ล้านบาท)



ในปี 2565 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน เท่ากับ 38.81 ล้านบาท ที่เกิดขึ้นจากรายการที่สำคัญ ได้แก่ 1) การดำเนินงานของบริษัทฯ ที่มีผลกำไรสุทธิ เท่ากับ 20.34 ล้านบาท และ 2) บวกกลับรายการทางบัญชีที่ไม่ใช่รายการที่เป็นเงินสด โดยรายการที่สำคัญ ได้แก่ (1) ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ จำนวน 4.52 ล้านบาท (2) ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกเหนือจากค่าความนิยม จำนวน 16.03 ล้านบาท (3) ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์สิทธิการใช้ จำนวน 1.19 ล้านบาท และ (4) ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน จำนวน 3.42 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ได้ตั้งประมาณการเป็นค่าใช้จ่ายเนื่องจากมูลค่าผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อนตามอัตราเงินเดือนและอายุงานที่เพิ่มขึ้น รวมถึง 3) รายการเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน โดย รายการที่สำคัญ ได้แก่ (1) ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้หมุนเวียนอื่นที่มียอดสุทธิเพิ่มขึ้น เท่ากับ 3.73 ล้านบาท เนื่องจากลูกหนี้การค้ารายใหญ่มีการใช้บริการโฆษณาออนไลน์เพิ่มขึ้น (2) หนี้สินที่เกิดจากสัญญาที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีที่ยอดสุทธิเพิ่มขึ้น เท่ากับ 8.68 ล้านบาท เนื่องจากลูกค้ามีการใช้บริการในลักษณะ Package มากขึ้น ทำให้จำนวนเงินค่าบริการที่ลูกค้าชำระล่วงหน้ามีมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ในปี 2565 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุน เท่ากับ 19.79 ล้านบาท จากกิจกรรมลงทุนที่สำคัญ ได้แก่ (1) การซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน จำนวน 4.28 ล้านบาท ที่เกิดขึ้นจากการซื้ออุปกรณ์สำนักงานเพิ่มเติมสำหรับสำนักงานของบริษัทฯ ที่ได้ย้ายมาอยู่ที่อาคารสำนักงานแห่งใหม่ และ (2) การลงทุนในสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกเหนือจากค่าความนิยม จำนวน 15.84 ล้านบาท จากการลงทุนเพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์และแพลตฟอร์มต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินงานและการให้บริการกับลูกค้า นอกจากนี้ ในปี 2565 บริษัทฯ ยังมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน เท่ากับ 24.34 ล้านบาท จากกิจกรรมจัดหาเงินที่สำคัญ ได้แก่ (1) เงินสดที่ใช้ในการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน จำนวน 10.00 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ได้กู้ยืมมาตั้งแต่ปี 2563 และ (2) เงินปันผลจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้น 12.75 ล้านบาท และ (3) เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า จำนวน 1.18 ล้านบาท

บริษัทฯ จึงมีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในปี 2565 เท่ากับ 5.32 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจาก 83.72 ล้านบาท ณ ต้นปี 2565 เป็น 78.05 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 (ภายหลังรายการผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน ณ สิ้นปี 2565 ที่ส่งผลให้มูลค่าเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลดลงเท่ากับ 0.22 ล้านบาท และเงินสดที่ถูกจัดประเภทไว้เป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้แก่เจ้าของ ซึ่งเป็นกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในปี 2565 ของบริษัทย่อยที่อยู่ระหว่างการชำระบัญชี จำนวน 0.13 ล้านบาท)

#### 4.17 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

##### (1) อัตราส่วนสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 0.74 เท่า ณ สิ้นปี 2562 เท่ากับ 0.85 เท่า ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับ 0.93 เท่า ณ สิ้นปี 2564 และ เท่ากับ 0.94 เท่า ณ สิ้นปี 2565 สาเหตุที่บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องไม่สูงมาก เกิดจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่กำหนดให้ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องชำระค่าบริการล่วงหน้าก่อนเริ่มต้นให้บริการ ทำให้บริษัทฯ มีหนี้สินหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก ที่เป็นหนี้สินที่เกิดจากสัญญาซึ่งเกิดจากเงินค่าบริการรับล่วงหน้า ในขณะที่บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าไม่สูงมากเพราะลูกค้าส่วนใหญ่ได้ชำระค่าบริการล่วงหน้าแล้ว ดังนั้น แม้ว่าบริษัทฯ จะมีอัตราส่วนสภาพคล่องไม่สูงมากแต่บริษัทฯ ก็มีความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ระยะสั้นไม่มาก เพราะหนี้สินระยะสั้นส่วนหนึ่งเป็นเงินค่าบริการรับล่วงหน้าที่ลูกค้าต้องใช้บริการกับบริษัทฯ ตามที่ตกลงไว้ โดยลูกค้าไม่สามารถเรียกเงินคืนได้หากบริษัทฯ ไม่ได้ผิดสัญญา

จากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่เป็นการให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลกับลูกค้า ทำให้รายได้จากการให้บริการ และต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ จึงเป็นรายได้ และต้นทุนเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัล ซึ่งไม่รวมถึงค่าโฆษณาออนไลน์ที่ต้องชำระให้กับผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising) เช่น กูเกิล (Google) และ เมต้า (Meta) เป็นต้น ในขณะที่ลูกหนี้การค้า ประกอบไปด้วย เงินค่าบริการ และ เงินค่าโฆษณา ที่ลูกค้ายังไม่ได้ชำระให้กับบริษัทฯ เช่นเดียวกับเจ้าหนี้การค้า ที่ประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัล และ เงินค่าโฆษณา ที่บริษัทฯ ยังไม่ได้ชำระให้กับเจ้าหนี้

นอกจากนี้ การที่บริษัท เรียกเก็บเงินค่าบริการกับลูกค้าล่วงหน้าก่อนเริ่มต้นให้บริการ ทำให้บริษัท ต้องรับรู้รายได้รับล่วงหน้าเป็นรายการหนี้สินที่เกิดจากสัญญา ทั้งนี้ รายละเอียดรายการทางบัญชีดังกล่าวแสดงได้ตามตารางข้างล่าง

รายการทางบัญชี	การให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัล		ค่าโฆษณา	
	Pre-paid	Post-paid	Pre-paid	Post-paid
รายได้จากการให้บริการ	✓	✓		
ลูกหนี้การค้า		✓		✓
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	✓			
ต้นทุนการให้บริการ	✓	✓		
เจ้าหนี้การค้า	✓	✓	✓	✓

เพื่อให้ “อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า” และ “อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า” สอดคล้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จึงได้ปรับปรุงวิธีการคำนวณอัตราส่วนดังกล่าว ดังนี้

$$\text{อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า - ปรับปรุง} = \frac{\text{“รายได้จากการให้บริการ”}}{\text{“ลูกหนี้การค้าเฉพาะส่วนค่าบริการ”} - \text{“หนี้สินที่เกิดจากสัญญา”}} \quad (\text{เฉลี่ย})$$

โดย “ลูกหนี้การค้าเฉพาะส่วนค่าบริการ” คิดจากยอดลูกหนี้การค้าทั้งหมด หักด้วย ยอดลูกหนี้การค้าส่วนที่เป็นค่าโฆษณา (ค่าโฆษณาออนไลน์ที่ยังไม่ได้รับชำระจากลูกค้า) เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้รับรู้เงินค่าโฆษณาเป็นรายได้จากการให้บริการ บริษัทฯ จึงปรับปรุงยอดลูกหนี้การค้าที่นำมาคำนวณเพื่อให้สัมพันธ์กับรายได้จากการให้บริการที่นำมาคำนวณ “หนี้สินที่เกิดจากสัญญา” คือ ค่าบริการที่บริษัทฯ รับจากลูกค้าก่อนเริ่มให้บริการ บริษัทฯ จึงได้นำมาคำนวณรวมในอัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า เพื่อให้สะท้อนถึงลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ลูกค้าส่วนใหญ่ชำระเงินค่าบริการล่วงหน้า

$$\text{อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า - ปรับปรุง} = \frac{\text{“ต้นทุนการให้บริการ”}}{\text{“เจ้าหนี้การค้าเฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับการให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัล”}} \quad (\text{เฉลี่ย})$$

โดย “เจ้าหนี้การค้าเฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับการให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัล” คิดจาก ยอดเจ้าหนี้การค้าทั้งหมด หักด้วย ยอดเจ้าหนี้การค้าส่วนที่เป็นค่าโฆษณา (ค่าโฆษณาออนไลน์ที่บริษัทฯ ยังไม่ได้ชำระให้กับผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการโฆษณาออนไลน์) เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้รับรู้ค่าโฆษณาเป็นต้นทุนการให้บริการ บริษัทฯ จึงปรับปรุงยอดเจ้าหนี้การค้าที่นำมาคำนวณเพื่อให้สัมพันธ์กับต้นทุนการให้บริการที่นำมาคำนวณ

ทั้งนี้ การคำนวณ “อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า – ปรับปรุง” และ “อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า - ปรับปรุง” สามารถแสดงได้ ดังนี้

รายการ	2561	2562	2563	2564	2565
รายได้จากการให้บริการ		256.51	142.80	145.65	161.15
หัก: รายได้จากส่วนลดค่าโฆษณา (Google Rebate)		(95.94)	-	-	-
รายได้จากการให้บริการ - สุทธิ		160.57	142.80	145.65	161.15
ลูกหนี้การค้า	60.49	60.43	36.00	24.18	26.41
หัก: ลูกหนี้การค้า - ค่าโฆษณา	(17.05)	(33.45)	(28.63)	(14.60)	(18.43)
ลูกหนี้การค้าเฉพาะส่วนค่าบริการ	43.44	26.98	7.37	9.58	7.98
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	77.02	65.92	64.07	61.51	71.18
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า - ปรับปรุง (เท่า)		(4.43)	(2.99)	(2.68)	(2.80)
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย - ปรับปรุง (วัน)		(82.41)	(122.22)	(136.12)	(130.39)
ต้นทุนการให้บริการ		73.06	51.92	58.31	59.02
เจ้าหนี้การค้า	117.76	93.39	58.43	46.53	45.18
หัก: เจ้าหนี้การค้า - ค่าโฆษณา	(113.06)	(89.66)	(58.17)	(46.28)	(44.97)
เจ้าหนี้การค้าเฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับการให้บริการด้านการขายและการตลาดดิจิทัล	4.70	3.73	0.26	0.25	0.21
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า - ปรับปรุง (เท่า)		17.33	26.05	229.87	257.82
ระยะเวลารับหนี้เฉลี่ย - ปรับปรุง (วัน)		21.06	14.01	1.59	1.42

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่า บริษัทฯ มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) เท่ากับ ลบ 82.41 วัน ในปี 2562 เท่ากับ ลบ 122.22 วัน ในปี 2563 เท่ากับ ลบ 136.12 วัน ในปี 2564 และ เท่ากับ ลบ 130.39 วัน ในปี 2565 การที่ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) ในแต่ละงวดมีค่าติดลบ สะท้อนถึงลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่การให้บริการประมาณร้อยละ 75 ลูกค้ำชำระเงินค่าบริการล่วงหน้า ตามระยะเวลาของแต่ละรูปแบบการให้บริการ (Package) ที่ลูกค้ำเลือกใช้งาน เช่น 3 เดือน 6 เดือน และ 12 เดือน สำหรับการให้บริการที่เป็นการบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ และ 1 ปี 2 ปี และ 3 ปี สำหรับการให้บริการที่เป็นการบริการด้วยตนเอง ที่ผ่านมาระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) ของบริษัทฯ มีค่าติดลบ เนื่องจากบริษัทฯ เก็บค่าบริการล่วงหน้าเป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้ ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) มีค่าติดลบเพิ่มขึ้นเพราะบริษัทฯ ยังคงเน้นการเก็บค่าบริการล่วงหน้าจากลูกค้ำ ในกรณีของลูกค้ำรายใหญ่ บริษัทฯ ก็พยายามควบคุมระยะเวลาการให้เครดิตให้สั้นเท่าที่จำเป็น

ในขณะที่บริษัทฯ มีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) เท่ากับ 21.06 วัน ในปี 2562 เท่ากับ 14.01 วัน ในปี 2563 เท่ากับ 1.59 วัน ในปี 2564 และ เท่ากับ 1.42 วัน ในปี 2565 สาเหตุที่บริษัทฯ มีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) ลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 21.06 วัน ในปี 2562 เหลือ 1.59 วัน ในปี 2564 เกิดจากในช่วงปี 2562 และ 2563 บริษัทฯ ยังมีการให้บริการอื่นๆ กับลูกค้ำ เช่น บริการ G-suite และ บริการ Line@ ทำให้บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้ำส่วนหนึ่งเป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มดังกล่าวต่อมาบริษัทฯ ได้ยกเลิกการให้บริการ G-suite และ Line@ ทำให้บริษัทฯ มียอดเจ้าหนี้การค้ำลดลง นอกจากนี้ ต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าคอมมิชชั่น และ ค่าตัดจำหน่ายต่างๆ ที่เป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่มีเครดิตเทอม ส่งผลให้ระยะเวลาการชำระหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) ลดลงเหลือ 1.42 วัน ในปี 2565

สำหรับระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการให้บริการแพลตฟอร์มด้านการขายและการตลาดดิจิทัลกับลูกค้ำ บริษัทฯ ไม่มีการซื้อสินค้ามาเพื่อให้บริการกับลูกค้ำ บริษัทฯ จึงไม่มีสินค้าคงเหลือ ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถคำนวณ อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ และ ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย ได้

ดังนั้น จากระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) และ ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (ปรับปรุง) ที่คำนวณได้ บริษัทฯ จะมีวงจรเงินสด (Cash Cycle) เท่ากับ ลบ 103.47 วัน ในปี 2562 เท่ากับ ลบ 136.24 วัน ในปี 2563 เท่ากับ ลบ 137.71 วัน ในปี 2564 และ เท่ากับ ลบ 131.81 วัน ในปี 2565 แสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะมีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นเมื่อบริษัทฯ มีการขยายธุรกิจเพิ่มขึ้น

## (2) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร

บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้น เท่ากับร้อยละ 71.52 ในปี 2562 เท่ากับร้อยละ 63.64 ในปี 2563 เท่ากับร้อยละ 59.97 ในปี 2564 และเท่ากับร้อยละ 63.37 ในปี 2565 จะเห็นได้ว่า บริษัทฯ มีความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นที่ดี โดยอยู่ในระดับที่สูงกว่าร้อยละ 50 มาอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าในปี 2563 บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 สาเหตุที่บริษัทฯ ยังสามารถรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีเกิดจากบริษัทฯ มีสัดส่วนต้นทุนคงที่สูงกว่าต้นทุนแปรผัน เนื่องจากบริษัทฯ เป็นเจ้าของและผู้พัฒนาแพลตฟอร์มด้านการขายและการตลาดดิจิทัลที่ให้บริการกับลูกค้ำ ต้นทุนค่าแพลตฟอร์มดังกล่าวจึงไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการให้บริการ

ในขณะที่บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิ เท่ากับร้อยละ 13.02 ในปี 2562 เท่ากับติดลบร้อยละ 66.93 ในปี 2563 เท่ากับร้อยละ 9.13 ในปี 2564 และเท่ากับร้อยละ 12.55 ในปี 2565 การแพร่ระบาดของ COVID-19 และ การรับรู้การด้อยค่าของความนิยมในช่วงปี 2563 เป็นสาเหตุหลักที่ทำให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิลดลงอย่างมากในปี 2563 อย่างไรก็ตาม สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ปรับตัวดีขึ้นในปี 2564 ประกอบกับการบริหารจัดการเพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิดีขึ้นในปี 2564 และในปี 2565

### (3) อัตราส่วนประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

บริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับร้อยละ 8.60 ณ สิ้นปี 2562 ลดลงจนเป็นติดลบเท่ากับร้อยละ 31.20 ณ สิ้นปี 2563 และกลับเพิ่มขึ้นมาเป็นร้อยละ 5.55 ณ สิ้นปี 2564 และร้อยละ 8.03 ณ สิ้นปี 2565 สาเหตุที่บริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ติดลบในปี 2563 เกิดจากผลการดำเนินงานที่ลดลงซึ่งเป็นผลมาจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 และการรับรู้การด้อยค่าของความนิยม แต่เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร ซึ่งเท่ากับร้อยละ 184.33 ณ สิ้นปี 2562 ติดลบร้อยละ 547.96 ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับร้อยละ 106.23 ณ สิ้นปี 2564 และเท่ากับร้อยละ 130.33 ณ สิ้นปี 2565 จะเห็นได้ว่า บริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างสูง เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการให้บริการจึงไม่จำเป็นต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรสูง

### (4) อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.52 เท่า ณ สิ้นปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 3.50 เท่า ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 2.37 เท่า ณ สิ้นปี 2564 และลดลงเหลือ 2.13 เท่า ณ สิ้นปี 2565 ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นอย่างมากจาก ณ สิ้นปี 2562 เกิดจากการที่บริษัทฯ มีขาดทุนเบ็ดเสร็จ เท่ากับ 96.79 ล้านบาท ในปี 2563 ซึ่งเป็นผลมาจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 และการรับรู้การด้อยค่าของความนิยมที่เกิดขึ้นในปี 2563 ส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้น ลดลงจาก 152.26 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 เหลือ 55.22 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 หลังจากนั้น บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นปรับตัวดีขึ้นตามผลการดำเนินงานที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม หนี้สินของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นหนี้สินจากการดำเนินงาน ได้แก่ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น หนี้สินที่เกิดจากสัญญา และ เงินรับแทนค่าโฆษณา ซึ่งมีสัดส่วน เท่ากับร้อยละ 50.54 ณ สิ้นปี 2562 เท่ากับร้อยละ 62.05 ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับร้อยละ 54.03 ณ สิ้นปี 2564 และ เท่ากับร้อยละ 53.70 ณ สิ้นปี 2565 นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ มีสภาพคล่องในการดำเนินงานที่ดี บริษัทฯ จึงมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) ต่ำมาก โดยมีสัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) ต่อหนี้สินรวม เท่ากับร้อยละ 2.72 ณ สิ้นปี 2562 เท่ากับร้อยละ 5.18 ณ สิ้นปี 2563 และ เท่ากับร้อยละ 5.68 ณ สิ้นปี 2564 ในขณะที่ ณ สิ้นเดือน กันยายน 2565 บริษัทฯ ไม่มีหนี้สินที่มีภาระผูกพันดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) ดังนั้น แม้ว่าบริษัทฯ จะมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับที่สูง แต่หนี้สินเกือบทั้งหมดไม่ได้มาจากการกู้ยืมเงิน ที่ผ่านมาบริษัทฯ เน้นการใช้เงินที่ได้จากการดำเนินงานในการลงทุนและขยายธุรกิจเป็นหลัก

สำหรับอัตราการจ่ายเงินปันผล ณ สิ้นปี 2562 บริษัทฯ มีอัตราการจ่ายเงินปันผล เท่ากับร้อยละ 117.04 ของกำไรสุทธิในปี 2562 ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวเป็นไปตามมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2562 เมื่อ วันที่ 14 สิงหาคม 2562 ที่อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา เป็นจำนวน 39.59 ล้านบาท เนื่องจากผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีความประสงค์จะเพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว และในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งเดียวกันนี้ ยังได้อนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 35.03 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 7.47 ล้านบาท เป็น 42.50 ล้านบาท เพื่อให้เป็นไปตามแผนของบริษัทที่จะออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชนครั้งแรก (Initial Public Offering) และนำหุ้นของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แต่จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในวงกว้าง ทำให้บริษัทฯ ยังไม่มีการจ่ายเงินปันผลครั้งอื่นเพิ่มเติม

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2565 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2565 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลแก่ผู้ถือหุ้นสามัญในอัตรา 0.15 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงินจำนวน 12.75 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีอัตราการจ่ายเงินปันผล เท่ากับร้อยละ 62.69 ของกำไรสุทธิในปี 2565



ทั้งนี้ บริษัท มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากงบเฉพาะกิจการภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ กระแสเงินสดของบริษัท และแผนการลงทุนของบริษัท และบริษัทในเครือ ตามความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัท มีกำไรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ และให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในคราวถัดไป

## 4.1.9 ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

### 4.1.9.1 ผู้สอบบัญชีที่ทำการตรวจสอบ หรือสอบทานงบการเงินของบริษัท และบริษัทย่อย

งบการเงิน	ชื่อผู้สอบบัญชี	สำนักงานผู้สอบบัญชี
งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	ดร.ปรีชา สวน ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6718 (อยู่ในรายชื่อผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบ จากสำนักงาน ก.ล.ต.)	บริษัท สำนักงาน ดร.วิรัช แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด
งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	นายวีร สัจจิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7103 (อยู่ในรายชื่อผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบ จากสำนักงาน ก.ล.ต.)	บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทส์ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด
งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	นายวัลลภ วิไลวิทย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6797 (อยู่ในรายชื่อผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบ จากสำนักงาน ก.ล.ต.)	บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทส์ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด
งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	นายวีร สัจจิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7103 (อยู่ในรายชื่อผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบ จากสำนักงาน ก.ล.ต.)	บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทส์ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด

หมายเหตุ: งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จัดทำตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินสำหรับกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (Publicly Accountable Entities: PAEs)

#### 4.1.8.2 สรุปรายงานการสอบบัญชี

รายงานการสอบบัญชีของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของบริษัทฯ สำหรับงบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้สอบบัญชีมีความเห็นโดยสรุปดังนี้

งบการเงิน	ชื่อผู้สอบบัญชี
งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	ผู้สอบบัญชีเห็นว่า งบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปี สิ้นสุดวันเดียวกัน ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ผู้สอบบัญชีเห็นว่า งบการเงินรวมและเฉพาะกิจการของบริษัทฯ แสดงฐานะการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปี สิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	ผู้สอบบัญชีเห็นว่า งบการเงินรวมและเฉพาะกิจการของบริษัทฯ แสดงฐานะการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปี สิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
งบการเงินตรวจสอบสำหรับงวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	ผู้สอบบัญชีเห็นว่า งบการเงินรวมและเฉพาะกิจการของบริษัทฯ แสดงฐานะการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปี สิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

### 4.1.8.3 ตารางสรุปงบการเงิน

#### (1) งบแสดงฐานะการเงิน

	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2564		31 ธันวาคม 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์</b>								
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>								
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	55.76	14.51	56.16	22.62	83.72	33.48	78.05	30.41
เงินลงทุนชั่วคราว	0.32	0.08	-	-	-	-	-	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	71.00	18.48	42.72	17.20	28.89	11.55	31.51	12.28
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	-	-	0.32	0.13	0.32	0.13	0.33	0.13
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	17.66	4.60	19.29	7.77	8.82	3.53	8.23	3.21
กลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ	-	-	9.27	3.73	8.06	3.22	8.11	3.16
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>144.74</b>	<b>37.67</b>	<b>127.76</b>	<b>51.45</b>	<b>129.81</b>	<b>51.91</b>	<b>126.23</b>	<b>49.19</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>								
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	0.10	0.04	0.10	0.04	0.10	0.04
เงินฝากสถาบันการเงินเพื่อการดำเนินงาน	20.61	5.36	-	-	-	-	-	-
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	12.32	3.21	11.57	4.66	10.81	4.32	10.05	3.92
อุปกรณ์	7.80	2.03	2.82	1.14	5.72	2.29	8.37	3.26
สินทรัพย์สิทธิการใช้	-	-	2.16	0.87	7.80	3.12	8.01	3.12
ค่าความนิยม	92.70	24.12	2.70	1.09	2.70	1.08	2.70	1.05
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนนอกจากค่าความนิยม	77.81	20.25	83.69	33.70	86.23	34.48	88.38	34.43
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	5.36	1.39	4.22	1.70	3.31	1.32	4.03	1.57
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	22.94	5.97	13.31	5.35	3.60	1.44	8.79	3.42
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>239.54</b>	<b>62.33</b>	<b>120.57</b>	<b>48.55</b>	<b>120.27</b>	<b>48.09</b>	<b>130.43</b>	<b>50.81</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>384.28</b>	<b>100.00</b>	<b>248.33</b>	<b>100.00</b>	<b>250.08</b>	<b>100.00</b>	<b>256.66</b>	<b>100.00</b>

	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2564		31 ธันวาคม 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สิน								
หนี้สินหมุนเวียน								
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	6.31	1.64	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	105.51	27.46	64.25	25.87	52.02	22.80	54.81	21.36
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา - หมุนเวียน	49.78	12.95	51.04	20.55	50.17	20.06	58.86	22.93
เงินรับแทนค่าโฆษณา	22.79	5.93	25.76	10.37	21.60	8.64	11.84	4.61
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่จะถึงกำหนดใน 1 ปี	-	-	-	-	10.00	4.00	-	-
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	2.21	0.89	0.88	0.35	1.20	0.47
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	4.32	1.12	-	-	0.02	0.01	0.69	0.27
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	7.06	1.84	5.66	2.28	4.63	1.85	6.30	2.45
หนี้สินที่รวมในกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ	-	-	1.46	0.60	0.08	0.03	-	-
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>195.77</b>	<b>50.94</b>	<b>150.38</b>	<b>60.56</b>	<b>139.40</b>	<b>55.74</b>	<b>133.70</b>	<b>52.09</b>
หนี้สินไม่หมุนเวียน								
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	-	10.00	4.03	-	-	-	-
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา - ไม่หมุนเวียน	16.13	4.20	13.03	5.25	11.34	4.53	12.32	4.80
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	-	-	-	6.32	2.53	6.43	2.51
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3.29	0.86	1.67	0.67	1.22	0.49	0.77	0.30
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	16.83	4.38	18.03	7.26	16.55	6.62	19.97	7.78
ประมาณการหนี้สินค่าผ่อน	-	0.00	-	0.00	1.08	0.44	1.44	0.56
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>36.25</b>	<b>9.44</b>	<b>42.73</b>	<b>17.21</b>	<b>36.51</b>	<b>14.61</b>	<b>40.93</b>	<b>15.95</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>232.02</b>	<b>60.38</b>	<b>193.11</b>	<b>77.77</b>	<b>175.91</b>	<b>70.35</b>	<b>174.63</b>	<b>68.04</b>

	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2564		30 กันยายน 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น								
ทุนจดทะเบียน								
หุ้นสามัญ	42.50	11.06	42.50	17.11	42.50	16.99	50.00	19.48
ทุนที่ออกและชำระแล้ว								
หุ้นสามัญ	42.50	11.06	42.50	17.11	42.50	16.99	42.50	16.56
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	97.91	25.48	97.91	39.43	97.91	39.15	28.13	10.96
ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	4.78	1.24	4.53	1.82	4.53	1.81	4.53	1.76
ส่วนต่ำจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย	(15.36)	(4.00)	(15.36)	(6.19)	(15.36)	(6.14)	(13.70)	(5.34)
กำไร (ขาดทุน) สะสม								
จัดสรรแล้ว – ทุนสำรองตามกฎหมาย	0.50	0.13	0.50	0.20	0.50	0.20	0.72	0.28
ยังไม่ได้จัดสรร	22.02	5.73	(74.11)	(29.84)	(55.99)	(22.39)	19.99	7.79
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(0.09)	(0.02)	(0.75)	(0.30)	0.08	0.03	(0.14)	(0.05)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่	152.26	39.62	55.22	22.23	74.17	29.65	82.03	31.96
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	152.26	39.62	55.22	22.23	74.17	29.65	82.03	31.96
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	384.28	100.00	248.33	100.00	250.08	100.00	256.66	100.00



(2) งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2564		31 ธันวาคม 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>รายได้</b>								
รายได้จากการให้บริการ	256.51	98.72	142.80	96.83	145.65	96.25	161.15	99.40
รายได้อื่น	3.33	1.28	4.67	3.17	5.67	3.75	0.97	0.60
<b>รวมรายได้</b>	<b>259.84</b>	<b>100.00</b>	<b>147.47</b>	<b>100.00</b>	<b>151.32</b>	<b>100.00</b>	<b>162.12</b>	<b>100.00</b>
<b>ค่าใช้จ่าย</b>								
ต้นทุนการให้บริการ	73.06	28.12	51.92	35.21	58.31	38.53	59.02	36.41
ค่าใช้จ่ายในการขาย	50.94	19.60	28.38	19.24	24.80	16.39	26.77	16.51
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	90.25	34.73	163.60	110.94	50.55	33.41	51.07	31.50
ค่าใช้จ่ายสำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงานตามร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน	3.46	1.33	-	-	-	-	-	-
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>217.71</b>	<b>83.79</b>	<b>243.90</b>	<b>165.39</b>	<b>133.66</b>	<b>88.33</b>	<b>136.86</b>	<b>84.42</b>
<b>กำไร (ขาดทุน) จากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>42.13</b>	<b>16.21</b>	<b>(96.43)</b>	<b>(65.39)</b>	<b>17.66</b>	<b>11.67</b>	<b>25.26</b>	<b>15.58</b>
รายได้ทางการเงิน	0.34	0.13	0.13	0.09	0.06	0.04	0.10	0.06
ต้นทุนทางการเงิน	0.49	0.19	0.57	0.39	0.35	0.23	0.40	0.25
<b>กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>41.98</b>	<b>16.16</b>	<b>(96.87)</b>	<b>(65.69)</b>	<b>17.37</b>	<b>11.48</b>	<b>24.96</b>	<b>15.40</b>
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	8.16	3.14	(1.02)	(0.69)	3.11	2.06	4.52	2.79
<b>กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานต่อเนื่อง</b>	<b>33.82</b>	<b>13.02</b>	<b>(95.85)</b>	<b>(65.00)</b>	<b>14.26</b>	<b>9.42</b>	<b>20.44</b>	<b>12.61</b>
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานที่ยกเลิก	-	-	(2.85)	(1.93)	(0.44)	(0.29)	(0.10)	(0.06)
<b>กำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับปี</b>	<b>33.82</b>	<b>13.02</b>	<b>(98.70)</b>	<b>(66.93)</b>	<b>13.82</b>	<b>9.13</b>	<b>20.34</b>	<b>12.55</b>
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น								
รายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง :								
ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่างบการเงิน	(1.29)	(0.50)	(0.66)	(0.45)	0.83	0.55	(0.22)	(0.14)
รายการที่ไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง :								

	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2564		31 ธันวาคม 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	1.54	0.59	3.21	2.18	5.38	3.56	-	-
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนภายหลัง	(0.31)	(0.12)	(0.64)	(0.43)	(1.07)	(0.71)	-	-
รวมรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลังสุทธิจากภาษี	1.23	0.47	2.57	1.74	4.31	2.85	-	-
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	(0.06)	(0.02)	1.91	1.30	5.14	3.40	(0.22)	(0.14)
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	33.76	12.99	(96.79)	(65.63)	18.96	12.53	20.12	12.41
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (บาท / หุ้น)	19.17		(23.22)		3.26		0.23	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท)	10.00		10.00		10.00		0.50	
จำนวนหุ้นสามัญต่อเฉลี่ยต่อวงน้ำหนั (ล้านหุ้น)	1.76		4.25		4.25		85.00	

### (3) งบกระแสเงินสด

หน่วย : ล้านบาท

	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563	31 ธันวาคม 2564	31 ธันวาคม 2565
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>				
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี				
จากการดำเนินงานต่อเนื่อง	33.82	(95.85)	14.26	20.44
จากการดำเนินงานที่ยกเลิก	-	(2.85)	(0.44)	(0.10)
ปรับรายการที่กระทบกำไร (ขาดทุน) เป็นเงินสดรับ (จ่าย)				
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	8.16	(1.02)	3.11	4.52
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	5.37	3.39	1.84	1.67
ค่าเสื่อมราคาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	0.76	0.76	0.76	0.76
ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์สิทธิการใช้	-	4.59	2.40	1.19
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	9.85	11.67	13.08	14.36
หนี้สูญ - ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	-	2.54	0.15	-

หน่วย : ล้านบาท

	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563	31 ธันวาคม 2564	31 ธันวาคม 2565
ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มขึ้น (ลดลง)				
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	0.08	(0.07)	0.06	(0.07)
ลูกหนี้การค้าตัดจ่าย	-	-	-	-
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของภาษีถูกหัก ณ ที่จ่ายเพิ่มขึ้น	1.34	0.55	0.44	0.02
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของลูกหนี้กรมสรรพากรเพิ่มขึ้น	-	4.35	-	-
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของภาษีถูกหัก ณ ที่จ่ายเกินหนึ่งปีเพิ่มขึ้น (ลดลง)	-	(2.40)	1.04	0.26
ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายตัดจ่าย	-	2.31	0.59	-
(กำไร) ขาดทุนจากการจำหน่าย และตัดจำหน่ายอุปกรณ์	0.08	0.43	(0.01)	(0.11)
กำไรจากการยกเลิกสัญญาเช่า	-	(0.06)	-	-
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	0.01	1.75	-	-
ขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	1.49	(1.49)	-	-
ตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างติดตั้งเป็นค่าใช้จ่าย	0.37	-	-	-
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	0.24	(1.09)	(0.01)	(0.23)
ผลขาดทุนจากการด้อยค่าค่าความนิยมเพิ่มขึ้น	-	90.00	-	-
ค่าใช้จ่ายจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ (กลับรายการ)	-	(0.25)	-	-
กำไรจากการรับคืนเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่เลิกกิจการ	-	-	-	(0.01)
ขาดทุนจากการลดมูลค่าส่วนต่ำจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	1.65
รายได้ทางการเงิน	(0.34)	(0.13)	(0.06)	(0.10)
ต้นทุนทางการเงิน	0.49	0.56	0.35	0.40
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	7.45	6.22	4.09	3.42
ประมาณการหนี้สินค่าซื้อถอน	-	-	-	0.37
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	69.17	23.90	41.65	48.44

หน่วย : ล้านบาท

	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563	31 ธันวาคม 2564	31 ธันวาคม 2565
การเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของสินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง				
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	(2.14)	26.89	13.64	(3.73)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(1.59)	0.88	(0.03)	(0.02)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(0.11)	3.21	(0.86)	1.22
การเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของหนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	(29.22)	(40.97)	(12.29)	2.44
หนี้สินที่เกิดจากสัญญาที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(13.76)	1.26	(0.87)	8.68
เงินรับแทนค่าโฆษณา	4.49	2.97	(4.16)	(9.76)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(0.01)	(1.40)	(1.03)	1.67
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2.66	(3.10)	(1.69)	0.98
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	-	(1.82)	(0.18)	-
ประมาณหนี้สินคำรื้อถอน	-	-	1.08	-
เงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน	29.49	11.82	35.26	49.92
ภาษีเงินได้จ่ายออก	(14.38)	(13.84)	(11.81)	(11.11)
ภาษีเงินได้รับคืน	-	9.67	25.90	-
<b>เงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน</b>	<b>15.11</b>	<b>7.65</b>	<b>49.35</b>	<b>38.81</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>				
เงินฝากประจำธนาคารลดลง	-	0.00	0.00	0.00
เงินฝากธนาคารติดภาระค้ำประกันลดลง	9.80	20.51	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออุปกรณ์	(4.05)	(0.31)	(5.41)	(4.28)
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	0.03	0.83	0.20	0.21
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	(20.83)	(16.51)	(14.79)	(15.84)
ดอกเบี้ยรับ	0.33	0.15	0.06	0.12
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน</b>	<b>(14.72)</b>	<b>4.67</b>	<b>(19.94)</b>	<b>(19.79)</b>

หน่วย : ล้านบาท

	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563	31 ธันวาคม 2564	31 ธันวาคม 2565
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน				
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	35.03	-	-	-
เงินสดจ่ายจากเงินเบิกเกินบัญชีจากสถาบันการเงิน	(17.65)	(6.31)	-	-
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(0.49)	10.00	-	-
เงินสดจ่ายชำระหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	-	-	-	(10.00)
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	-	(5.13)	(3.51)	(1.18)
ดอกเบี้ยจ่าย	(0.49)	(0.60)	(0.37)	(0.41)
เงินปันผลจ่าย	(39.59)	-	-	(12.75)
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน	(23.19)	(2.04)	(3.88)	(24.34)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(22.80)	10.28	25.53	(5.32)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ ต้นงวด	79.85	55.76	56.16	83.72
ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน	(1.29)	(0.66)	0.83	(0.22)
เงินสดที่ถูกจัดประเภทไว้เป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ	-	(9.21)	1.20	(0.13)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันปลายงวด	55.76	56.16	83.72	78.05

#### (4) อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563	31 ธันวาคม 2564	31 ธันวาคม 2565
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)</b>				
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.74	0.85	0.93	0.94
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.59	0.61	0.78	0.78
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.07	0.04	0.34	0.28
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า – ปรับปรุง <sup>1/</sup> (เท่า)	(4.43)	(2.99)	(2.68)	(2.80)
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย – ปรับปรุง <sup>1/</sup> (วัน)	(82.41)	(122.22)	(136.12)	(130.39)

	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563	31 ธันวาคม 2564	31 ธันวาคม 2565
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ – ปรับปรุง <sup>2/</sup> (เท่า)	17.33	26.05	229.87	257.82
ระยะเวลาชำระหนี้ – ปรับปรุง (วัน) <sup>2/</sup>	21.06	14.01	1.59	1.42
Cash Cycle (วัน)	(103.47)	(127.72)	(137.71)	(131.81)
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)</b>				
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	71.52	63.64	59.97	63.37
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (ร้อยละ)	16.43	(67.52)	12.13	15.68
อัตรากำไรอื่น (ร้อยละ)	1.28	3.17	3.75	0.60
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (ร้อยละ)	35.86	(7.93)	279.38	153.65
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	13.02	(66.93)	9.13	12.55
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	24.57	(95.14)	21.36	26.04
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)</b>				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	8.60	(31.20)	5.55	8.03
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (ร้อยละ)	184.33	(547.96)	106.23	130.33
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	0.66	0.47	0.61	0.64
<b>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy Ratio)</b>				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.52	3.50	2.37	2.13
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	116.96	(134.45)	103.41	107.37
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และ ค่าตัดจำหน่าย (Interest Bearing Debt to EBITDA Ratio)	0.11	(0.13)	0.28	-
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า) <sup>3/</sup>	9.22	n.a.	3.57	n.a.
อัตราการจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ)	117.04	-	-	62.69



หมายเหตุ:

1/การคำนวณอัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (ปรับปรุง) มีวิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\text{อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า} = \frac{\text{“รายได้จากการให้บริการ”}}{\text{“ลูกหนี้การค้าเฉพาะส่วนค่าบริการ”} - \text{“หนี้สินที่เกิดจากสัญญา”} \text{ (เฉลี่ย)}}$$

ทั้งนี้ “ลูกหนี้การค้าเฉพาะส่วนค่าบริการ” คิดจาก ยอดลูกหนี้การค้าทั้งหมด หักด้วย ยอดลูกหนี้การค้าส่วนที่เป็นค่าโฆษณา (ค่าโฆษณาที่ยังไม่ได้รับชำระจากลูกค้า) เนื่องจากบริษัท ไม่ได้รับรู้เงินค่าโฆษณาเป็นรายได้จากการให้บริการ บริษัท จึงปรับปรุงยอดลูกหนี้การค้าที่นำมาคำนวณเพื่อให้สัมพันธ์กับรายได้จากการให้บริการที่นำมาคำนวณ

“หนี้สินที่เกิดจากสัญญา” คือ ค่าบริการที่บริษัท รับจากลูกค้าก่อนเริ่มให้บริการ บริษัท จึงได้นำมาคำนวณรวมในอัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า เพื่อให้สะท้อนถึงลักษณะการดำเนินงานธุรกิจของบริษัท ที่ลูกค้าส่วนใหญ่ชำระเงินค่าบริการล่วงหน้า

2/ การคำนวณอัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (ปรับปรุง) มีวิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\text{อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} = \frac{\text{“ต้นทุนการให้บริการ”}}{\text{“เจ้าหนี้การค้าเฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับการให้บริการด้าน การขายและการตลาดดิจิทัล”} \text{ (เฉลี่ย)}}$$

ทั้งนี้ “เจ้าหนี้การค้าเฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับการจัดการโฆษณาออนไลน์” คิดจาก ยอดเจ้าหนี้การค้าทั้งหมด หักด้วย ยอดเจ้าหนี้การค้าส่วนที่เป็นค่าโฆษณา (ค่าโฆษณาออนไลน์ที่บริษัท ยังไม่ได้ชำระให้กับผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการโฆษณาออนไลน์) เนื่องจากบริษัท ไม่ได้รับรู้ค่าโฆษณาเป็นต้นทุนการให้บริการ บริษัท จึงได้ปรับปรุงยอดเจ้าหนี้การค้าที่นำมาคำนวณเพื่อให้สัมพันธ์กับต้นทุนการให้บริการที่นำมาคำนวณ

3/ บริษัท ไม่มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ณ สิ้น ปี 2563 และ ณ สิ้นปี 2565 ทำให้อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพันในช่วงเวลาดังกล่าวไม่สามารถคำนวณได้

## 5. ข้อมูลสำคัญอื่น

### 5.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ (Website), โฆษณาออนไลน์ (Online Advertising), ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) และระบบจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) โดยให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาขึ้นเองพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 51 อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์ พระราม 9 – รามคำแหง ชั้น 17 ห้อง 1701-1706 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107565000239
โทรศัพท์	:	+66 2016 6789
เว็บไซต์	:	www.readyplanet.com
ทุนจดทะเบียน	:	50,000,000 บาท
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว	:	100,000,000 หุ้น
หุ้นบุริมสิทธิ	:	ไม่มี

### 5.1.2 นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	:	+66 2009 9000

### 5.1.3 ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ดีลอยท์ กูช โรมัทสு โซยยส สอบบัญชี จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 11/1 อาคารเอไอเอ สากร ทาวเวอร์ ชั้น 23-27 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์	:	+66 2034 0000

### 5.1.4 ผู้ตรวจสอบภายใน

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไอเอ ซิกเนเจอร์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 324/10 หมู่บ้านเวิร์ฟ เพชรเกษม 81 ถนนมาเจริญ แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160
โทรศัพท์	:	+66 2079 5499

### 5.1.5 ที่ปรึกษาทางการเงิน

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เซจแคปปิตอล จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 25 อาคารกรุงเทพประกันภัย ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์	:	+66 2679 2540

## 5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

### 5.2.1 ใบอนุญาตที่สำคัญ

– ไม่มี –

### 5.2.2 สรุปสาระสำคัญของข้อตกลงที่สำคัญ

1) ข้อตกลงเงื่อนไขการใช้บริการ Cloud Services ระหว่างบริษัทฯ กับผู้ให้บริการ

1.1) ข้อตกลงเงื่อนไขการใช้บริการ Cloud Services ของ Amazon Web Services Inc.

คู่สัญญา	ผู้ให้บริการ: Amazon Web Services, Inc. ("AWS") ผู้ให้บริการ: บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด ("บริษัทฯ")
เงื่อนไขการใช้บริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ สามารถเข้าถึงและใช้บริการพื้นที่จัดเก็บข้อมูลออนไลน์ (cloud) เพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ</li> <li>- หาก AWS ตรวจพบข้อมูลหรือเนื้อหาที่อาจก่อให้เกิดข้อพิพาททางกฎหมาย เช่น การปลอมแปลง การฝ่าฝืนทรัพย์สินทางปัญญา AWS จะดำเนินการส่งจดหมายแจ้งบริษัทฯ เพื่อดำเนินการลบข้อมูลดังกล่าว หากบริษัทฯ ไม่ทำการลบ หรือซ่อนข้อมูลดังกล่าวภายใน 2 วัน AWS จะลบ และซ่อนข้อมูลดังกล่าว รวมไปถึงการยกเลิกการบริการชั่วคราวในกรณีที่ไม่สามารถลบข้อมูลดังกล่าวได้ AWS มีสิทธิ์ที่จะลบเนื้อหาใดๆ ที่ผิดกฎหมาย และอันตรายต่อผู้ใช้งานกันที่โดยไม่ส่งจดหมายแจ้งบริษัทฯ ล่วงหน้า</li> <li>เงื่อนไขด้านความปลอดภัยและความเป็นส่วนตัว</li> <li>- AWS สัญญาที่จะปกป้องข้อมูลของบริษัทฯ จากอุบัติเหตุ การสูญหาย การเข้าถึง และการเปิดเผยข้อมูล ยกเว้นการเปิดเผยที่ได้รับการกำหนดโดยกฎหมาย ในด้านความเป็นส่วนตัวของข้อมูล AWS</li> </ul>
ระยะเวลาของสัญญา	การใช้บริการเป็นการสมัครสมาชิกรายเดือน (Subscription) โดยจะต่อสัญญาโดยอัตโนมัติ และยังคงมีผลบังคับใช้โดยสมบูรณ์จนกว่าจะมีการบอกเลิกต่อสัญญาการใช้งาน
การบอกเลิกสัญญา	คู่สัญญาแต่ละฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีที่ระบุไว้ในสัญญา
กฎหมายที่ใช้บังคับ	กฎหมายสหรัฐอเมริกา

### 1.2) ข้อตกลงเงื่อนไขการให้บริการ Cloud Services ของ DigitalOcean

คู่สัญญา	ผู้ให้บริการ: DigitalOcean, LLC. ("DO") ผู้ใช้บริการ: บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด ("บริษัทฯ")
เงื่อนไขการให้บริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ สามารถเข้าถึงและใช้บริการพื้นที่จัดเก็บข้อมูลออนไลน์ (cloud) เพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ</li> <li>- หาก DO ตรวจพบการกระทำที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขการให้บริการ การปฏิเสธ ยกเลิก ป้องกันเข้าถึงบริการ และ/หรือลบบัญชีของผู้ใช้บริการ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้ให้บริการ</li> <li>- สัญญานี้กำหนดให้มีการระงับข้อพิพาททั้งหมดที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตโดยวิธีอนุญาโตตุลาการ ระหว่างผู้ใช้บริการและ DO และตกลงให้มีการระงับข้อพิพาทที่ศาลแขวงได้ในกรณีที่ข้อพิพาทมีจำนวนเงินฟ้อง หรือราคาทรัพย์สินไม่เกินที่ศาลแขวงกำหนด</li> </ul>
ระยะเวลาของสัญญา	การใช้บริการเป็นการสมัครสมาชิกรายเดือน (Subscription) โดยจะต่อสัญญาโดยอัตโนมัติ และยังคงมีผลบังคับใช้โดยสมบูรณ์จนกว่าจะมีการบอกเลิกต่อสัญญาการใช้งาน
การบอกเลิกสัญญา	คู่สัญญาแต่ละฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีที่ระบุไว้ในสัญญา
กฎหมายที่ใช้บังคับ	กฎหมายสหรัฐอเมริกา

### 1.3) ข้อตกลงเงื่อนไขการให้บริการ Cloud Services ของ Microsoft Azure

คู่สัญญา	ผู้ให้บริการ: Microsoft Corporation ("MC") ผู้ใช้บริการ: บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")
เงื่อนไขการให้บริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ สามารถเข้าถึงและใช้บริการพื้นที่จัดเก็บข้อมูลออนไลน์ (cloud) และบริการออนไลน์ในด้านอื่น ๆ ที่อยู่ภายใต้การสมัครรับบริการ (subscription) เพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ</li> <li>- บริษัทฯ มีหน้าที่ในการดูแลการใช้งานของพื้นที่จัดเก็บข้อมูลออนไลน์ (cloud) โดยมีให้บริษัทฯ หรือลูกค้า ทำการดัดแปลง และ/หรือแก้ไขระบบจัดเก็บข้อมูลออนไลน์ และระบบจ่ายเงินโดยใช้ช่องโหว่ ยกเว้นกรณีที่กฎหมายกำหนดให้มีการดัดแปลง หรือแก้ไขระบบดังกล่าว หากบริษัทฯ ฝ่าฝืนข้อตกลงเงื่อนไขการให้บริการ MC มีสิทธิ์ที่จะระงับการให้บริการชั่วคราว ทั้งนี้บริษัทฯ สามารถอุทธรณ์การระงับการให้บริการภายในระยะเวลา 60 วัน</li> </ul>
ระยะเวลาของสัญญา	การใช้บริการเป็นการสมัครสมาชิกรายเดือน (Subscription) โดยจะต่อสัญญาโดยอัตโนมัติ และยังคงมีผลบังคับใช้โดยสมบูรณ์จนกว่าจะมีการบอกเลิกต่อสัญญาการใช้งาน
การบอกเลิกสัญญา	คู่สัญญาแต่ละฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีที่ระบุไว้ในสัญญา
กฎหมายที่ใช้บังคับ	กฎหมายสหรัฐอเมริกา

#### 1.4) ข้อตกลงเงื่อนไขการให้บริการ Cloud Services ของ Google Cloud Platform

คู่สัญญา	ผู้ให้บริการ: Google Inc. ("GOOGLE") ผู้ให้บริการ: บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")
เงื่อนไขการให้บริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ สามารถเข้าถึงและใช้บริการพื้นที่จัดเก็บข้อมูลออนไลน์ (cloud) เพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ และสามารถเชื่อมต่อ cloud กับเว็บไซต์ หรือแอปพลิเคชันของบริษัทฯ</li> <li>- บริษัทฯ มีหน้าที่ในการปฏิบัติตามเงื่อนไขการให้บริการ ทั้งนี้หาก GOOGLE พบว่ามีการใช้งานบริการ cloud อย่างผิดวัตถุประสงค์ หรือมีการใช้บริการที่ไม่ได้รับอนุญาต ผู้ให้บริการมีสิทธิ์ในการสอบสวนปัญหาที่คาดว่าจะกระทบต่อการให้บริการ ซึ่งการสอบสวนรวมไปถึงการเข้าถึงข้อมูลลูกค้า แอปพลิเคชัน และโครงการต่างๆของบริษัทฯ</li> </ul> <p>เงื่อนไขด้านความเป็นส่วนตัว</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ มีหน้าที่ในการแจ้ง และขอความยินยอมของลูกค้าในการอัปโหลดข้อมูลลงใน cloud และในการที่ GOOGLE จะสามารถเข้าถึง ถักเก็บ และประมวลผลข้อมูล</li> </ul>
ระยะเวลาของสัญญา	การให้บริการเป็นการสมัครสมาชิกรายเดือน (Subscription) โดยจะต่อสัญญาโดยอัตโนมัติ และยังคงมีผลบังคับใช้โดยสมบูรณ์จนกว่าจะมีการบอกเลิกต่อสัญญาการใช้งาน
การบอกเลิกสัญญา	คู่สัญญาแต่ละฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีที่ระบุไว้ในสัญญา
กฎหมายที่ใช้บังคับ	กฎหมายสหรัฐอเมริกา



## 2) เงื่อนไขการให้บริการผลิตภัณฑ์และบริการ ระหว่างบริษัทฯ และ ลูกค้า

คู่สัญญา	<p>ผู้ให้บริการ: บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)</p> <p>ผู้ให้บริการ: ลูกค้า (“ผู้ให้บริการ”)</p>
เงื่อนไขการใช้บริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ส่งจดหมายข่าวหรือข้อความไม่พึงประสงค์ (spam) รวมถึง การกระทำที่ละเมิดพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550 หรือกฎหมายป้องกันสแปมฉบับอื่นที่มีผลบังคับใช้</li> <li>- ส่งจดหมายข่าวหรือข้อความที่ไม่พึงประสงค์เป็นจำนวนมากไปที่บุคคลหรือหน่วยงานใดที่สมาชิกไม่เคยมีความสัมพันธ์มาก่อน</li> <li>- ส่งจดหมายข่าวหรือข้อความที่มีลักษณะลอกเลียนหรือแอบอ้างเป็นบุคคลอื่นหรือแอบอ้างใช้ที่อยู่อีเมลของบุคคลอื่น</li> <li>- ส่งจดหมายข่าวหรือข้อความถึงผู้ใช้ที่แจ้งยกเลิกรายชื่อของตนออกจากรายการรับข่าวสาร (Unsubscribe)</li> <li>- ส่งจดหมายข่าวหรือข้อความ ด้วยเนื้อหาที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย สร้างความเสื่อมเสีย ละเมิด ล่วงล้ำหลอกลวง ภัยคุกคาม หรือก่อให้เกิดความไม่พอใจในลักษณะอื่น ๆ</li> <li>- ชื่อ ขยาย แลกเปลี่ยนหรือแจกจ่ายข้อมูลส่วนบุคคล เช่น ชื่อ นามสกุล ที่อยู่อีเมล หรือหมายเลขโทรศัพท์ของบุคคลใดๆ แก่บุคคลที่สาม โดยที่บุคคลดังกล่าวไม่ได้รับทราบและให้การยินยอม ให้เปิดเผย</li> </ul> <p>o บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบต่อความสูญเสีย และ/หรือ ความเสียหายไม่ว่าในลักษณะใดที่เป็นผล และ/หรือ อาจจะเป็นผลมาจากการใช้บริการ ผลิตภัณฑ์และบริการของผู้ให้บริการ (ทั้งนี้ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม) ไม่ว่าจะเป็นระหว่างหรือ ภายหลังระยะเวลาการใช้บริการผลิตภัณฑ์และบริการของผู้ให้บริการหากมีปัญหา และ/หรือ ข้อพิพาทใดๆ เกิดขึ้นระหว่าง ผู้ให้บริการ กับลูกค้าของผู้ให้บริการ และ/หรือ บุคคลอื่นใดก็ตาม ที่เป็นผลมาจากการใช้บริการผลิตภัณฑ์และบริการของผู้ให้บริการ ผู้ให้บริการรับทราบและ จะรับผิดชอบในการดำเนินการใดๆ กับปัญหาดังกล่าวเอง บริษัทฯ ไม่มีหน้าที่ และ/หรือความรับผิดชอบในการดำเนินการกับปัญหา และ/หรือ ข้อพิพาทดังกล่าว</p> <p>o ในการใช้บริการผลิตภัณฑ์และบริการของผู้ให้บริการ ผู้ให้บริการรับทราบและตกลงว่า บริษัทฯ ไม่ได้ให้คำรับรองหรือยืนยันว่าจะระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และ/หรือ การให้บริการโดยผู้ให้บริการในต่างประเทศ จะสามารถดำเนินการได้อย่างสมบูรณ์แบบ ไม่มีข้อบกพร่อง และ/หรือ มีเสถียรภาพตลอดเวลาการใช้บริการ พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่รับผิดชอบถึงความสูญเสีย หรือ ความเสียหายใด ๆ ที่มี หรือ อาจจะมีขึ้นจากการกรณดังกล่าว</p> <p>o รูปภาพ รูปแบบ ข้อความ ข้อมูล ความเห็น และ/หรือ เนื้อหาต่าง ๆ ที่ผู้ให้บริการนำมาใช้ไม่ว่าในการใช้บริการผลิตภัณฑ์และบริการใดๆ ของผู้ให้บริการ จะต้องเป็นความรับผิดชอบของผู้ให้บริการแต่เพียงผู้เดียว บริษัทฯ ไม่มีหน้าที่ตรวจสอบ และ/หรือ คัดกรองรูปภาพ รูปแบบ ข้อมูล และ เนื้อหาต่าง ๆ ดังกล่าว และบริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นเนื่องจากการใช้งาน กรณีที่บริษัทฯ พบว่า ผู้ให้บริการไม่ได้ดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไขดังกล่าว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการลบรูปภาพ รูปแบบ ข้อความ ข้อมูล ความเห็น และ/หรือ เนื้อหา เหล่านั้น หรือยกเลิกการใช้บริการผลิตภัณฑ์และบริการใดๆ ของผู้ให้บริการที่ก่อหรือ อาจจะทำให้เกิดปัญหา และ/หรือ ความเสียหายต่างๆ ดังกล่าว โดยบริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ผู้ให้บริการทราบล่วงหน้า</p>

การต่ออายุและยกเลิกใช้บริการ	ผู้ให้บริการสามารถยกเลิกใช้บริการผลิตภัณฑ์และบริการได้โดยส่งอีเมลแจ้งความประสงค์ขอยกเลิกการใช้บริการมาได้ที่ <a href="mailto:info@readyplanet.com">info@readyplanet.com</a> หรือแจ้งความประสงค์ขอยกเลิกการใช้บริการต่อเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ที่ได้รับมอบหมายให้เป็นผู้ให้บริการแก่ผู้ให้บริการเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน
การยกเลิกการใช้บริการผลิตภัณฑ์และบริการ	บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการใช้บริการผลิตภัณฑ์และบริการของผู้ใช้บริการหากบริษัทฯ เห็นว่าผู้ให้บริการไม่ปฏิบัติตาม กฎ ระเบียบ และเงื่อนไขการให้บริการ ผลิตภัณฑ์และบริการ (รวมถึง เงื่อนไขในการใช้บริการ และ ข้อกำหนดด้านนโยบายความเป็นส่วนตัว (Privacy Policy) โดยบริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ผู้ให้บริการทราบล่วงหน้า และบริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบความเสียหายใดๆ ที่เกิด หรือ อาจเกิดขึ้น แก่ผู้ให้บริการหรือบุคคลอื่นใดอันเนื่องมาจากการดำเนินการดังกล่าว

### 5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ และบริษัทย่อย (“บริษัทฯ”) ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับคดีความหรือการดำเนินการทางกฎหมายหรือเป็นคู่ความในคดีข้อพิพาทใด ๆ ที่บริษัทฯ เชื่อว่าจะมีผลกระทบในด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่เป็นจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ และไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับคดีอื่นใดที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

## ส่วนที่ 2

# การกำกับดูแลกิจการ

## 6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

### 6.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน ผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่น ๆ ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทจึงได้เห็นควรให้มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีขึ้น โดยครอบคลุมเนื้อหาหลักการสำคัญตั้งแต่โครงสร้าง บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท จนถึงหลักการในการบริหารงานของผู้บริหาร อย่างโปร่งใส ชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้ เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารองค์กรทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานใด ๆ ของบริษัทฯ เป็นไปด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เพื่อให้บริษัทฯ มีความน่าเชื่อถือสำหรับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และเพื่อประโยชน์ในการสร้างคุณค่าให้กิจการอย่างยั่งยืน ตรงตามความมุ่งหวังของทั้งภาคธุรกิจ ผู้ลงทุน ตลอดจนตลาดทุนและสังคมโดยรวม บริษัทฯ จึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดยยึดหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ซึ่งจัดทำโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเป็นแนวทางในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ

#### หลักการและนโยบายการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยครอบคลุมหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) 8 หลักปฏิบัติ ดังนี้

- หลักปฏิบัติ 1 บทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท
- หลักปฏิบัติ 2 วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ
- หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ
- หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร
- หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมวัฒนธรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ
- หลักปฏิบัติ 6 ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม
- หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล
- หลักปฏิบัติ 8 สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

#### หลักปฏิบัติ 1: บทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

##### หลักปฏิบัติ 1.1

คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อในฐานะผู้นำที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี ซึ่งครอบคลุมถึง

- (1) การกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมาย
- (2) การกำหนดกลยุทธ์นโยบายการดำเนินงาน ตลอดจนการจัดสรรทรัพยากรสำคัญเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมาย
- (3) การติดตาม ประเมินผล และดูแลการรายงานผลการดำเนินงาน

## หลักปฏิบัติ 1.2

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลบริษัท ให้นำไปสู่ผลการกำกับดูแลกิจการที่ดี (governance outcome) อย่างน้อยดังต่อไปนี้

- (1) สามารถแข่งขันได้ และมีผลประโยชน์ที่ดีโดยคำนึงถึงผลกระทบในระยะยาว
- (2) ประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิและมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสีย
- (3) เป็นประโยชน์ต่อสังคม และพัฒนาหรือลดผลกระทบด้านลบต่อสิ่งแวดล้อม
- (4) สามารถปรับตัวได้ภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลง

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะยึดหลักปฏิบัติดังต่อไปนี้ในการกำกับดูแลบริษัท ให้นำไปสู่ผลการกำกับดูแลกิจการที่ดี

- 1.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะคำนึงถึงจริยธรรม ผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ นอกเหนือจากผลประโยชน์ทางการเงิน
- 1.2.2 คณะกรรมการบริษัทจะประพฤติตนเป็นแบบอย่างในฐานะผู้นำในการกำกับดูแลกิจการเพื่อขับเคลื่อนวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในจริยธรรม
- 1.2.3 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีนโยบายสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ที่แสดงถึงหลักการและแนวทางในการดำเนินงานเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น จรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ เป็นต้น
- 1.2.4 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการสื่อสารเพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนเข้าใจ มีกลไกเพียงพอที่เอื้อให้มีการปฏิบัติตามนโยบายข้างต้น ติดตามผลการปฏิบัติ และทบทวนนโยบายและการปฏิบัติเป็นประจำ

## หลักปฏิบัติ 1.3

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบระมัดระวัง (duty of care) และซื่อสัตย์สุจริตต่อองค์กร (duty of loyalty) และดูแลให้การดำเนินงานเป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนนโยบายหรือแนวทางที่ได้กำหนดไว้รวมทั้งมีกระบวนการอนุมัติการดำเนินงานที่สำคัญ เช่น การลงทุน การทำธุรกรรมที่มีผลกระทบต่อบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ การทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน การได้มา/จำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน การจ่ายเงินปันผล เป็นต้น

## หลักปฏิบัติ 1.4

คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท และกำหนดขอบเขตการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและฝ่ายจัดการอย่างชัดเจน ตลอดจนติดตามดูแลให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและฝ่ายจัดการปฏิบัติตามที่ได้รับมอบหมาย

- 1.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดทำกฎบัตรหรือนโยบายการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการบริษัท ที่ระบุหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทเพื่อใช้อ้างอิงในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการทุกคน และจะจัดให้มีการทบทวนกฎบัตรดังกล่าวเป็นประจำอย่างน้อยปีละครั้ง รวมทั้งทบทวนการแบ่งบทบาทหน้าที่ที่คณะกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และฝ่ายจัดการ อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางขององค์กร
- 1.4.2 คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจขอบเขตหน้าที่ของตน และมอบหมายอำนาจการจัดการบริษัท ให้แก่ฝ่ายจัดการ โดยทำการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ดี การมอบหมายดังกล่าวมิได้เป็นการปลดปล่อยหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริษัทจะต้องติดตามดูแลฝ่ายจัดการให้ปฏิบัติตามที่ได้รับมอบหมาย ทั้งนี้ ขอบเขตหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และฝ่ายจัดการอาจพิจารณาแบ่งออกเป็น ดังนี้

- (1) การกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลักในการประกอบธุรกิจ
- (2) การสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในจริยธรรม รวมทั้งประเพณีเป็นต้นแบบ
- (3) การดูแลโครงสร้าง และการปฏิบัติของคณะกรรมการบริษัท ให้เหมาะสมต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักในการประกอบธุรกิจ อย่างมีประสิทธิภาพ
- (4) การสรรหา พัฒนา กำหนดค่าตอบแทนและประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- (5) การกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนที่เป็นเครื่องจูงใจให้บุคลากรปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหลักขององค์กร

เรื่องที่ดำเนินการร่วมกับฝ่ายจัดการ หมายถึง เรื่องที่คณะกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และฝ่ายจัดการจะพิจารณาร่วมกันโดยฝ่ายจัดการเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเห็นชอบ ซึ่งคณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้นโยบายภาพรวมสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักในการประกอบธุรกิจ รวมทั้งมอบหมายให้ฝ่ายจัดการ ไปดำเนินการโดยคณะกรรมการบริษัทติดตามและให้ฝ่ายจัดการรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบเป็นระยะ ๆ ตามที่เหมาะสม ซึ่งได้แก่ เรื่องดังต่อไปนี้

- (1) การกำหนดและทบทวนกลยุทธ์ เป้าหมาย แผนงานประจำปี
- (2) การดูแลความเหมาะสมเพียงพอของระบบบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน
- (3) การกำหนดอำนาจดำเนินการที่เหมาะสมกับความรับผิดชอบของฝ่ายจัดการ
- (4) การกำหนดกรอบการจัดสรรทรัพยากร การพัฒนาและงบประมาณ เช่น นโยบายและแผนการบริหารจัดการบุคคล และนโยบายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
- (5) การติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน
- (6) การดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและไม่ใช้การเงินมีความน่าเชื่อถือ

เรื่องที่คณะกรรมการบริษัทไม่ควรดำเนินการ หมายถึง เรื่องที่คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลระดับนโยบาย โดยมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และฝ่ายจัดการเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการดำเนินการ ซึ่งได้แก่เรื่องดังต่อไปนี้

- (1) การจัดการ (execution) ให้เป็นไปตามกลยุทธ์ นโยบาย แผนงานที่คณะกรรมการอนุมัติแล้ว ทั้งนี้ คณะกรรมการควรปล่อยให้ฝ่ายจัดการรับผิดชอบการตัดสินใจดำเนินงาน การจัดซื้อจัดจ้าง การรับบุคลากรเข้าทำงาน ฯลฯ ตามกรอบนโยบายที่กำหนดไว้และติดตามดูแลผล โดยไม่แทรกแซงการตัดสินใจ เว้นแต่มีเหตุจำเป็น
- (2) เรื่องที่ข้อกำหนดห้ามไว้ เช่น การอนุมัติรายการที่กรรมการมีส่วนได้เสีย เป็นต้น

## หลักปฏิบัติ 2: กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ ที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน

### หลักปฏิบัติ 2.1

คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดหรือดูแลให้วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ (objectives) เป็นไปเพื่อความยั่งยืน โดยเป็นวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่สอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้ทั้งบริษัทฯ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคมโดยรวม

2.1.1 คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบดูแลให้บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายหลัก (objectives) ที่ชัดเจน เหมาะสม สามารถใช้เป็นแนวคิดหลักในการกำหนดรูปแบบธุรกิจ (business model) และสื่อสารให้ทุกคนในองค์กรขับเคลื่อนไปในทิศทางเดียวกัน โดยจัดทำเป็นวิสัยทัศน์ และค่านิยมร่วมขององค์กร (vision and values) หรือวัตถุประสงค์และหลักการ (principles and purposes) หรืออื่น ๆ ในทำนองเดียวกัน

2.1.2 ในการบรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายหลัก คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดรูปแบบธุรกิจ (business model) ที่สามารถสร้างคุณค่าให้ทั้งแก่บริษัทฯ ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคมโดยรวมควบคู่กันไปโดยพิจารณาถึง

- (1) สภาพแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงปัจจัยต่าง ๆ รวมทั้งการนำเทคโนโลยีมาใช้อย่างเหมาะสม
- (2) ความต้องการของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย
- (3) ความพร้อม ความชำนาญ ความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ
- (4) วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งบริษัทฯ



(5) กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ

(6) ความสามารถในการทำกำไร หรือแข่งขันด้วยการสร้างคุณค่าให้บริษัทฯ และลูกค้า (value proposition)

(7) ความสามารถในการดำรงอยู่ของบริษัทฯ ในระยะยาว ภายใต้ปัจจัยทั้งโอกาสและความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียได้

2.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมค่านิยมขององค์กรในการกำกับดูแลกิจการที่ดี เช่น ความรับผิดชอบในผลการกระทำ (accountability) ความเที่ยงธรรม (integrity) ความโปร่งใส (transparency) ความเอาใจใส่ (due consideration of social and environmental responsibilities) เป็นต้น

2.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมการสื่อสาร และเสริมสร้างให้วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรสะท้อนอยู่ในการตัดสินใจและการดำเนินงานของบุคลากรในทุกกระดับ จนกลายเป็นวัฒนธรรมองค์กร

## หลักปฏิบัติ 2.2

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย ตลอดจนกลยุทธ์ในระยะเวลายานกลางและ/หรือประจำปีของบริษัทฯ สอดคล้องกับการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ โดยมีการนำเทคโนโลยีมาใช้อย่างเหมาะสมและปลอดภัย

2.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้การจัดทำกลยุทธ์และแผนงานประจำปีที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงปัจจัยแวดล้อมของบริษัทฯ ณ ขณะนั้น ตลอดจนโอกาสและความเสี่ยงที่ยอมรับได้และสนับสนุนให้มีการจัดทำ หรือทบทวนวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์สำหรับระยะปานกลาง 3-5 ปี ด้วย เพื่อให้มั่นใจว่ากลยุทธ์และแผนงานประจำปีได้คำนึงถึงผลกระทบในระยะเวลายาวขึ้น และยังคงจะคาดการณ์ได้ตามสมควร

2.2.2 ในการกำหนดกลยุทธ์และแผนงานประจำปี คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมปัจจัยและความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องตลอดสาย value chain รวมทั้งปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจมีผลต่อการบรรลุเป้าหมายหลักของบริษัทฯ โดยมีกลไกที่ทำให้เข้าใจความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียอย่างแท้จริง

(1) ระบุวิธีการ กระบวนการ ช่องทางการมีส่วนร่วมหรือช่องทางการสื่อสารระหว่างผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ ไว้ ชัดเจน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงและได้รับข้อมูลประเด็นหรือความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มได้ อย่างถูกต้องใกล้เคียงมากที่สุด

(2) ระบุผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ ทั้งภายในและภายนอก ทั้งที่เป็นตัวบุคคล กลุ่มบุคคล หน่วยงาน องค์กร เช่น พนักงาน ผู้ลงทุน ลูกค้า คู่ค้า ชุมชน หน่วยงานราชการ และหน่วยงานกำกับดูแล เป็นต้น

(3) ระบุประเด็นและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อนำไปวิเคราะห์และจัดระดับประเด็นดังกล่าวตามความ สำคัญและผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อทั้งบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งนี้ เพื่อเลือกเรื่องสำคัญที่จะเป็นการสร้าง คุณค่าร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียมาดำเนินการให้เกิดผล

2.2.3 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดเป้าหมายให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและศักยภาพของบริษัทฯ โดยคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณากำหนดเป้าหมายทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะตระหนักถึงความเสี่ยงของการตั้งเป้าหมายที่อาจนำไปสู่การประพฤติที่ผิดกฎหมาย หรือขาดจริยธรรม (unethical conduct)

2.2.4 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการถ่ายทอดวัตถุประสงค์และเป้าหมายผ่านกลยุทธ์และแผนงานให้ทั่วทั้งองค์กร

2.2.5 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการจัดสรรทรัพยากรและการควบคุมการดำเนินงานที่เหมาะสม และติดตามการดำเนินการตามกลยุทธ์และแผนงานประจำปี โดยจัดให้มีผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบดูแลและติดตามผลการดำเนินงาน

## หลักปฏิบัติ 3: เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ

### หลักปฏิบัติ 3.1

คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ทั้งในเรื่องขนาดองค์ประกอบ สัดส่วนกรรมการที่เป็นอิสระ ที่เหมาะสมและจำเป็นต่อการนำพาวงค์กรสู่วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักที่กำหนดไว้

3.1.1 คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ดูแลให้คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่มีคุณสมบัติหลากหลายทั้งในด้านทักษะ ประสบการณ์ ความสามารถและคุณลักษณะเฉพาะด้าน เพื่อให้มั่นใจว่า จะได้คณะกรรมการบริษัทโดยรวมที่มีคุณสมบัติเหมาะสม สามารถ เข้าใจและตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียได้ รวมทั้งต้องมีกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารอย่างน้อย 1 คนที่มีประสบการณ์ในธุรกิจหรืออุตสาหกรรมหลักที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่

3.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาจำนวนกรรมการที่เหมาะสม สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดย ต้องมีจำนวนกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน และไม่เกิน 12 คน

3.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะมีสัดส่วนระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารที่สะท้อนอำนาจที่ถ่วงดุลกันอย่างเหมาะสม โดย

1. กรรมการส่วนใหญ่เป็นกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารที่สามารถให้ความเห็นเกี่ยวกับการทำงานของฝ่ายจัดการได้อย่างอิสระ
2. กรรมการอิสระมีจำนวนและคุณสมบัติของกรรมการอิสระตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งดูแล ให้กรรมการอิสระสามารถทำงานร่วมกับคณะกรรมการบริษัททั้งหมดได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถ แสดงความเห็นได้อย่างอิสระ

3.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะดำเนินการเปิดเผยนโยบายในการกำหนดองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทที่มีความหลากหลาย และข้อมูลกรรมการ เช่น อายุ ประวัติการศึกษา ประสบการณ์ สัดส่วนการถือหุ้น จำนวนปีที่ดำรงตำแหน่งกรรมการ และการดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่น ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) และบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ

### หลักปฏิบัติ 3.2

คณะกรรมการบริษัทจะเลือกบุคคลที่เหมาะสมเป็นประธานกรรมการ และดูแลให้มั่นใจว่า องค์ประกอบและการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทเอื้อต่อการใช้ดุลพินิจในการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ

3.2.1 ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ

3.2.2 ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีหน้าที่ความรับผิดชอบต่างกัน คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้ชัดเจน และเพื่อให้คนใดคนหนึ่งมีอำนาจโดยไม่จำกัด บริษัทจะแยกบุคคลที่ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการออกจากบุคคลที่ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

3.2.3 ประธานกรรมการมีบทบาทเป็นผู้นำของคณะกรรมการบริษัท โดยหน้าที่ของประธานกรรมการจะครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้

- (1) การกำกับ ติดตาม และดูแลให้มั่นใจได้ว่า การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร
- (2) การดูแลให้มั่นใจว่า กรรมการทุกคนมีส่วนร่วมในการส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่มีจริยธรรม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- (3) การกำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยหารือร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และมีมาตรการที่ดูแลให้เรื่องสำคัญได้ถูกบรรจุเป็นวาระการประชุม

(4) การจัดสรรเวลาไว้อย่างเพียงพอที่ฝ่ายจัดการจะเสนอเรื่องและมากพอที่กรรมการจะอภิปรายประเด็นสำคัญกันอย่างรอบคอบโดยทั่วกัน การส่งเสริมให้กรรมการมีการใช้ดุลยพินิจที่รอบคอบ ให้ความเห็นได้อย่างอิสระ

(5) การเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และระหว่างคณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการ

3.2.4 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการในกรณีที่ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่ได้แยกจากกันอย่างชัดเจน โดยพิจารณาจาก

(1) องค์ประกอบคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระมากกว่ากึ่งหนึ่ง หรือ

(2) แต่งตั้งกรรมการอิสระคนหนึ่งร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท

3.2.5 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดนโยบายให้กรรมการอิสระมีการดำรงตำแหน่งต่อเนื่องไม่เกินเก้า (9) ปี นับจากวันที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรก ในกรณีที่แต่งตั้งกรรมการอิสระนั้นให้ดำรงตำแหน่งต่อไป คณะกรรมการจะพิจารณาอย่างสมเหตุสมผลถึงความจำเป็นดังกล่าว

3.2.6 เพื่อให้เรื่องสำคัญได้รับการพิจารณาในรายละเอียดอย่างรอบคอบ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อพิจารณาประเด็นเฉพาะเรื่อง กลั่นกรองข้อมูล และเสนอแนวทางพิจารณาก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเห็นชอบต่อไป

3.2.7 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการเปิดเผยบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย จำนวนครั้งของการประชุมและจำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละท่านเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมา และรายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยทุกชุด

### หลักปฏิบัติ 3.3

คณะกรรมการบริษัทควรกำกับดูแลให้การสรรหาและคัดเลือกกรรมการมีกระบวนการที่โปร่งใสและชัดเจน เพื่อให้ได้คณะกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับองค์ประกอบที่กำหนดไว้

3.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

3.3.2 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะจัดให้มีการประชุม เพื่อพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาบุคคลเพื่อให้ได้กรรมการที่มีคุณสมบัติที่จะทำให้คณะกรรมการบริษัทมีองค์ประกอบความรู้ความชำนาญที่เหมาะสมรวมทั้งมีการพิจารณาประวัติของบุคคลดังกล่าว และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท ก่อนจะนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นผู้แต่งตั้งกรรมการ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงข้อมูลอย่างเพียงพอเกี่ยวกับบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อเพื่อประกอบการตัดสินใจ

3.3.3 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะทบทวนหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหากรรมการเพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท ก่อนที่จะมีการสรรหากรรมการที่ครบวาระ และในกรณีที่เป็นการเสนอชื่อกรรมการรายเดิม ควรคำนึงถึงผลการปฏิบัติงานหน้าที่ของกรรมการรายดังกล่าวประกอบด้วย

3.3.4 ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งบุคคลใดให้เป็นที่ปรึกษาของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ให้มีการเปิดเผยข้อมูลของที่ปรึกษานั้นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) รวมทั้งความเป็นอิสระ หรือไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

### หลักปฏิบัติ 3.4

ในการเสนอคำตอบแทนคณะกรรมการบริษัทให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้โครงสร้างและอัตราค่าตอบแทนมีความเหมาะสมกับความรับผิดชอบและจูงใจให้คณะกรรมการบริษัทนำพาวงค์กรให้ดำเนินงานตามเป้าหมายทั้งระยะสั้นและระยะยาว

3.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

3.4.2 ค่าตอบแทนของกรรมการจะต้องสอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายระยะยาวของบริษัทฯ ประสิทธิภาพการหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบ (Accountability and Responsibility) รวมถึงประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการแต่ละคน ทั้งนี้ อยู่ในลักษณะที่เปรียบเทียบได้กับระดับที่ปฏิบัติอยู่ในอุตสาหกรรม

3.4.3 ผู้ถือหุ้นต้องเป็นผู้อนุมัติโครงสร้างและอัตราค่าตอบแทนกรรมการ ทั้งรูปแบบที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน โดยคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาค่าตอบแทนแต่ละรูปแบบให้มีความเหมาะสม ทั้งค่าตอบแทนในอัตราคงที่ (เช่น ค่าตอบแทนประจำ เบี้ยประชุม) และค่าตอบแทนตามผลดำเนินงานของบริษัทฯ (เช่น โบนัส บำเหน็จ) โดยเชื่อมโยงกับมูลค่าที่บริษัทฯ สร้างให้กับผู้ถือหุ้น แต่ไม่อยู่ในระดับที่สูงเกินไปจนทำให้เกิดการมุ่งเน้นแต่ผลประโยชน์ระยะสั้น

3.4.4 คณะกรรมการบริษัทจะเปิดเผยนโยบายและหลักเกณฑ์การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการที่สะท้อนถึงภาระหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละคน รวมทั้งรูปแบบและจำนวนของค่าตอบแทนด้วย ทั้งนี้ จำนวนเงินค่าตอบแทนที่เปิดเผย ให้รวมถึงค่าตอบแทนที่กรรมการแต่ละท่านได้จากการเป็นกรรมการของบริษัทย่อยด้วย

3.4.5 ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งบุคคลใดให้เป็นที่ปรึกษาของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ให้มีการเปิดเผยข้อมูลของที่ปรึกษานั้นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) รวมทั้งความเป็นอิสระ หรือไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

### หลักปฏิบัติ 3.5

คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้กรรมการทุกคนมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติหน้าที่และจัดสรรเวลาอย่างเพียงพอ

3.5.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า มีกลไกสนับสนุนให้กรรมการเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตน

3.5.2 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดหลักเกณฑ์ในการดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่นของกรรมการโดยพิจารณาถึงประสิทธิภาพการทำงานของกรรมการที่ดำรงตำแหน่งหลายบริษัท และเพื่อให้มั่นใจว่ากรรมการสามารถทุ่มเทเวลาในการปฏิบัติหน้าที่ในบริษัทฯ ได้มีอย่างเพียงพอ โดยจะกำหนดจำนวนบริษัทจดทะเบียนที่กรรมการแต่ละคนจะไปดำรงตำแหน่งให้เหมาะสมกับลักษณะหรือสภาพธุรกิจของบริษัท

3.5.3 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีระบบการรายงานการดำรงตำแหน่งอื่นของกรรมการ และเปิดเผยให้เป็นรับทราบ

3.5.4 ในกรณีที่กรรมการดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหาร หรือมีส่วนได้เสียไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในกิจการอื่นที่มีความขัดแย้ง หรือสามารถใช้โอกาสหรือข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ของตน คณะกรรมการต้องดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีมาตรการป้องกันอย่างเพียงพอและมีการแจ้งให้ผู้ถือหุ้นรับทราบตามความเหมาะสม

3.5.5 ให้กรรมการแต่ละคนเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนการประชุมคณะกรรมการบริษัททั้งหมดที่ได้จัดให้มีขึ้นในรอบปี เว้นแต่ในกรณีที่มิเหตุจำเป็น

### หลักปฏิบัติ 3.6

คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้มีกรอบและกลไกในการกำกับดูแลนโยบายและการดำเนินงานของบริษัทย่อย (ถ้ามี) และกิจการอื่นที่บริษัทฯ ไปลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ในระดับที่เหมาะสมกับกิจการแต่ละแห่ง รวมทั้งบริษัทย่อยและกิจการอื่นที่บริษัทฯ ไปลงทุนมีความเข้าใจถูกต้องตรงกันด้วย

3.6.1 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณากำหนดนโยบายการกำกับดูแลบริษัทย่อย (ถ้ามี) ซึ่งรวมถึง

- (1) ระดับการแต่งตั้งบุคคลไปเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมในบริษัทย่อย โดยให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งเว้นแต่บริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทขนาดเล็กที่เป็น operating arms ของบริษัท คณะกรรมการอาจมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งก็ได้
- (2) กำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคคลที่เป็นตัวแทนของบริษัท ตามข้อ (1) และให้ตัวแทนของบริษัท ดูแลให้การปฏิบัติเป็นไปตามนโยบายของบริษัทย่อย และในกรณีที่บริษัทย่อยมีผู้ร่วมลงทุนอื่น คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดนโยบายให้ตัวแทนทำหน้าที่อย่างดีที่สุดเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทย่อย และให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทแม่
- (3) ระบบการควบคุมภายในของบริษัทย่อยที่เหมาะสม รัดกุมเพียงพอ และการทำรายการต่าง ๆ เป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมาย และหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง
- (4) การเปิดเผยข้อมูลฐานะการเงินและผลการดำเนินงานการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน การทำรายการอื่นที่สำคัญ การเพิ่มทุน การลดทุน การเลิกบริษัทย่อย เป็นต้น

3.6.2 หากเป็นการเข้าร่วมลงทุนในกิจการอื่นอย่างมีนัยสำคัญ เช่น มีสัดส่วนการถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงตั้งแต่ร้อยละ 20 แต่ไม่เกินร้อยละ 50 และจำนวนเงินลงทุนหรืออาจต้องลงทุนเพิ่มเติมมีนัยสำคัญต่อบริษัท ในกรณีที่จำเป็น คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการจัดทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholders' Agreement) หรือข้อตกลงอื่นเพื่อให้เกิดความชัดเจนเกี่ยวกับอำนาจในการบริหารจัดการและการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญ การติดตามผลการดำเนินงาน เพื่อสามารถใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำงบการเงินของบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานและกำหนดเวลา

### หลักปฏิบัติ 3.7

คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการประเมินผลการดำเนินงานประจำปีของกรรมการทั้งคณะ รวมทั้งประเมินผลการดำเนินงานของกรรมการชุดย่อย และกรรมการรายบุคคล เพื่อพิจารณาทบทวนผลงาน ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละปี เพื่อสามารถนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานในด้านต่าง ๆ ได้

3.7.1 คณะกรรมการบริษัทจะประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหา เพื่อการปรับปรุงแก้ไขต่อไป โดยกำหนดบรรทัดฐานที่จะใช้เปรียบเทียบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีหลักเกณฑ์

3.7.2 คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทาง และเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยทุก ๆ 3 ปีได้ และเปิดเผยการดำเนินการดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

### หลักปฏิบัติ 3.8

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้คณะกรรมการบริษัทและกรรมการแต่ละคนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ลักษณะการประกอบธุรกิจ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ ตลอดจนสนับสนุนให้กรรมการทุกคนได้รับการเสริมสร้างทักษะและความรู้สำหรับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการอย่างสม่ำเสมอ

3.8.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า บุคคลที่ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการใหม่ จะได้รับการแนะนำและมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ ซึ่งรวมถึงความเข้าใจในวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมองค์กร ตลอดจนลักษณะธุรกิจและแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท

3.8.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้กรรมการได้รับการอบรมและพัฒนาความรู้ที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง



### หลักปฏิบัติ 3.9

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปด้วยความเรียบร้อย สามารถเข้าถึงข้อมูลที่จำเป็น และมีเลขานุการบริษัทที่มีความรู้และประสบการณ์ที่จำเป็นและเหมาะสมต่อการสนับสนุนการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัท

- 3.9.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีกำหนดการประชุมและวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัทเป็นการล่วงหน้า เพื่อให้กรรมการสามารถจัดเวลาและเข้าร่วมประชุมได้
- 3.9.2 จำนวนครั้งของการประชุมคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้เหมาะสมกับภาระหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทและลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่น้อยกว่าสี่ (4) ครั้งต่อปี
- 3.9.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีกลไกให้กรรมการแต่ละคน รวมทั้งฝ่ายจัดการมีอิสระที่จะเสนอเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ เข้าสู่วาระการประชุม
- 3.9.4 เอกสารประกอบการประชุมจะจัดส่งให้แก่กรรมการเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่าเจ็ด (7) วันก่อนวันประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นเร่งด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัทฯ จะแจ้งการนัดประชุมโดยวิธีอื่นและกำหนดวันประชุมให้เร็วกว่านั้นก็ได้
- 3.9.5 คณะกรรมการบริษัทจะสนับสนุนให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเชิญผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุม คณะกรรมการบริษัทเพื่อให้สารสนเทศรายละเอียดเพิ่มเติมในฐานะที่เกี่ยวข้องกับปัญหาโดยตรง และเพื่อให้มีโอกาสรู้จักผู้บริหารระดับสูง สำหรับใช้ประกอบการพิจารณาแผนการสืบทอดตำแหน่ง
- 3.9.6 คณะกรรมการบริษัทจะเข้าถึงสารสนเทศที่จำเป็นเพิ่มเติมได้จากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เลขานุการบริษัท หรือผู้บริหารอื่นที่ได้รับมอบหมาย ภายในขอบเขตนโยบายที่กำหนด และในกรณีที่จำเป็น คณะกรรมการบริษัทอาจจัดให้มีการเห็นอิสระจากที่ปรึกษาหรือผู้ประกอบวิชาชีพภายนอก โดยถือเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ
- 3.9.7 คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณากำหนดเป็นนโยบายให้กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารมีโอกาที่จะประชุมระหว่างกันเองตามความจำเป็นเพื่ออภิปรายปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจ โดยไม่มีฝ่ายจัดการร่วมด้วย โดยแจ้งให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบถึงผลการประชุมด้วย
- 3.9.8 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดคุณสมบัติและประสบการณ์ของเลขานุการบริษัทที่เหมาะสมที่จะปฏิบัติหน้าที่ในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับด้านกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่คณะกรรมการบริษัทจะต้องทราบ ดูแลการจัดการเอกสารการประชุมคณะกรรมการบริษัท เอกสารสำคัญต่าง ๆ และกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะเปิดเผยคุณสมบัติและประสบการณ์ของเลขานุการบริษัทในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) และบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ
- 3.9.9 เลขานุการบริษัทจะฝึกอบรมและพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อจะเป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ และในกรณีที่มีหลักสูตรรับรอง (certified program) เลขานุการบริษัทจะเข้ารับการอบรมหลักสูตรดังกล่าวด้วย



## หลักปฏิบัติ 4: สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร

### หลักปฏิบัติ 4.1

คณะกรรมการบริษัทจะดำเนินการให้มั่นใจว่ามีการสรรหาและพัฒนาประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และคุณลักษณะที่จำเป็นต่อการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมาย

4.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาหรือมอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

4.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารดูแลให้มีผู้บริหารระดับสูงที่เหมาะสมโดยอย่างน้อยคณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหารพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการในการสรรหาและแต่งตั้งบุคคล เห็นชอบบุคคลที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเสนอให้เป็นผู้บริหารระดับสูง

4.1.3 เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่อง คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง และให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารรายงานผลการดำเนินงานตามแผนสืบทอดตำแหน่งต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบเป็นระยะอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

4.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมและสนับสนุนให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงได้รับการอบรมและพัฒนา เพื่อเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติงาน

4.1.5 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดนโยบายและวิธีปฏิบัติในการไปดำรงตำแหน่งกรรมการที่บริษัทอื่นของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงอย่างชัดเจน ทั้งประเภทของตำแหน่งกรรมการและจำนวนบริษัทที่สามารถไปดำรงตำแหน่งได้

### หลักปฏิบัติ 4.2

คณะกรรมการบริษัทโดยคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลที่เหมาะสม

4.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนที่เป็นเครื่องจูงใจให้ผู้บริหารระดับสูงปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรและสอดคล้องกับผลประโยชน์ของบริษัทในระยะยาว

4.2.2 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาเห็นชอบหลักเกณฑ์และปัจจัยในการประเมินผลงาน ตลอดจนอนุมัติโครงสร้างค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง และติดตามให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารประเมินผู้บริหารระดับสูงให้สอดคล้องกับหลักการประเมินดังกล่าว

### หลักปฏิบัติ 4.3

คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจโครงสร้างและความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้นที่อาจมีผลกระทบต่อการบริหารและการดำเนินงานของบริษัทฯ

4.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจโครงสร้างและความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้น ซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบของข้อตกลงภายในกิจการครอบครัวไม่ว่าจะเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่ ข้อตกลงผู้ถือหุ้น หรือนโยบายของกลุ่มบริษัทแม่ ซึ่งมีผลต่ออำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการบริษัทฯ

4.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลไม่ให้ข้อตกลงตามข้อ 4.3.1 เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ เช่น การมีบุคคลที่เหมาะสมมาสืบทอดตำแหน่ง

4.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลตามข้อตกลงต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการควบคุมบริษัทฯ

## หลักปฏิบัติ 4.4

คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์และแรงจูงใจที่เหมาะสม

4.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่สอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์ขององค์กร พนักงานในทุกระดับมีความรู้ ความสามารถ แรงจูงใจที่เหมาะสม และได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมเพื่อรักษาบุคลากรที่มีความสามารถขององค์กรไว้

4.4.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพหรือกลไกอื่น เพื่อดูแลให้พนักงานมีการออมอย่างเพียงพอสำหรับรองรับการเกษียณ รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการเงิน การเลือกนโยบายการลงทุนที่สอดคล้องกับช่วงอายุ ระดับความเสี่ยง

## หลักปฏิบัติ 5: การประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ

### หลักปฏิบัติ 5.1

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนการดำเนินการที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณค่าประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

5.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะให้ความสำคัญกับการสร้างวัฒนธรรมองค์กร และดูแลให้ฝ่ายจัดการนำไปเป็นส่วนหนึ่งในการทบทวนกลยุทธ์ การวางแผนพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานและการติดตามผลการดำเนินงาน

5.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมการดำเนินการ เพื่อเพิ่มคุณค่าให้บริษัทฯ ตามสภาพปัจจัยแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ซึ่งอาจครอบคลุมการกำหนดรูปแบบธุรกิจ (Business Model) วิธีคิดมุมมองในการออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการ การวิจัย การปรับปรุงกระบวนการผลิตและกระบวนการทำงาน รวมทั้งการร่วมมือกับคู่ค้า

ทั้งนี้ การดำเนินการข้างต้นควรมีลักษณะเป็นไปเพื่อการสร้างประโยชน์ร่วมกันทั้งแก่บริษัทฯ ลูกค้า คู่ค้า สังคมและสิ่งแวดล้อม และไม่สนับสนุนให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม กิจกรรมที่ผิดกฎหมายหรือขาดจริยธรรม

### หลักปฏิบัติ 5.2

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

5.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีกลไกที่ทำให้มั่นใจว่า บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรมมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ไม่ละเมิดสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อเป็นแนวทางให้ทุกส่วนในองค์กรสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก ที่เป็นไปด้วยความยั่งยืน โดยจัดทำนโยบายจรรยาบรรณทางธุรกิจให้ครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้

(1) ความรับผิดชอบต่อพนักงานและลูกจ้าง โดยปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง และปฏิบัติต่อพนักงานและลูกจ้างอย่างเป็นธรรมและเคารพสิทธิมนุษยชน ได้แก่ การกำหนดค่าตอบแทนและค่าผลประโยชน์อื่น ๆ ที่เป็นธรรม การจัดสวัสดิการที่ไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนดหรือมากกว่าตามความเหมาะสม การดูแลสุขภาพอนามัยและความปลอดภัยในการทำงาน การอบรมให้ความรู้ พัฒนาศักยภาพและส่งเสริมความก้าวหน้า รวมถึงเปิดโอกาสให้พนักงานมีโอกาสดำเนินการที่ท้าทายการทำงานในด้านอื่น ๆ

- (2) ความรับผิดชอบต่อลูกค้า โดยปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง และคำนึงถึงสุขภาพ ความปลอดภัย ความเป็นธรรม การเก็บรักษาข้อมูลลูกค้า การบริการหลังการขายตลอดช่วงอายุสินค้าและบริการ การติดตามวัดผลความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อการพัฒนาปรับปรุงสินค้าและบริการ รวมทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายต้องกระทำอย่างมีความรับผิดชอบ ไม่ทำให้เกิดความเข้าใจผิด หรือใช้ประโยชน์จากความเข้าใจผิดของลูกค้า
- (3) ความรับผิดชอบต่อคู่ค้า โดยมีกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างและเงื่อนไขสัญญาหรือข้อตกลงที่เป็นธรรม การช่วยให้ความรู้ พัฒนาศักยภาพและยกระดับความสามารถในการผลิตและให้บริการที่ได้มาตรฐาน ชี้แจงและดูแลให้คู่ค้าเคารพสิทธิมนุษยชนและปฏิบัติต่อแรงงานตนเองอย่างเป็นธรรม รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงติดตามตรวจสอบและประเมินผลคู่ค้าเพื่อพัฒนาการประกอบธุรกิจระหว่างกันอย่างยั่งยืน
- (4) ความรับผิดชอบต่อชุมชน โดยนำความรู้และประสบการณ์ทางธุรกิจมาพัฒนาโครงการที่สามารถสร้างเสริมประโยชน์ต่อชุมชนได้อย่างเป็นรูปธรรม มีการติดตามและวัดผลความคืบหน้าและความสำเร็จในระยะยาว
- (5) ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดยป้องกัน ลด จัดการและดูแลให้มั่นใจว่าบริษัท จะไม่สร้างหรือก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งครอบคลุมการใช้วัตถุดิบ การใช้พลังงาน การใช้น้ำ การใช้ทรัพยากรหมุนเวียน การปลดปล่อยและจัดการของเสียที่เกิดจากการประกอบธุรกิจ การปล่อยก๊าซเรือนกระจก เป็นต้น
- (6) การแข่งขันอย่างเป็นธรรม โดยการประกอบธุรกิจอย่างเปิดเผยโปร่งใสและไม่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างไม่เป็นธรรม
- (7) การต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน โดยปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง และกำหนดให้บริษัท มีและประกาศนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันต่อสาธารณะ โดยบริษัท อาจพิจารณาเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายในการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงสนับสนุนให้บริษัทอื่น ๆ และคู่ค้ามีและประกาศนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมทั้งเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายด้วย

### หลักปฏิบัติ 5.3

คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรและจัดการทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักได้อย่างยั่งยืน

5.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะตระหนักถึงความจำเป็นของทรัพยากรที่ต้องใช้ รวมทั้งตระหนักว่าการใช้ทรัพยากรแต่ละประเภทมีผลกระทบต่อกันและกัน

5.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะตระหนักว่า รูปแบบธุรกิจ (business model) ที่ต่างกัน ทำให้เกิดผลกระทบต่อทรัพยากรที่ต่างกันด้วย ดังนั้น ในการตัดสินใจเลือกรูปแบบธุรกิจ ให้คำนึงถึงผลกระทบและความคุ้มค่าที่จะเกิดขึ้นต่อทรัพยากร โดยยังคงอยู่บนพื้นฐานของการมีจริยธรรม มีความรับผิดชอบและสร้างคุณค่าให้แก่บริษัท อย่างยั่งยืน

5.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า ในการบรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักของกิจการฝ่ายจัดการจะมีการทบทวน พัฒนาดูแลการใช้ทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายในและภายนอกอยู่เสมอ

ทั้งนี้ ทรัพยากรที่บริษัท พิจารณามีอย่างน้อย 4 ประเภท ได้แก่ การเงิน (Financial Capital) ด้านบุคลากร (Human Capital) สังคมและความสัมพันธ์ (Social and Relationship Capital) และธรรมชาติ (Natural Capital)

## หลักปฏิบัติ 5.4

คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีกรอบการกำกับดูแลและการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัทฯ รวมทั้งดูแลให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและพัฒนาการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ

5.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีนโยบายในเรื่องการจัดสรรและการบริหารทรัพยากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งครอบคลุมถึงการจัดสรรทรัพยากรให้เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ และการกำหนดแนวทางเพื่อรองรับในกรณีที่ไม่สามารถจัดสรรทรัพยากรได้เพียงพอตามที่กำหนดไว้

5.4.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การบริหารความเสี่ยงขององค์กรครอบคลุมถึงการบริหารและจัดการความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศด้วย

5.4.3 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีนโยบายและมาตรการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศ ทั้งนี้ กรอบการกำกับดูแลและการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ได้แก่

- (1) บริษัทฯ ได้ทำตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับและมาตรฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
- (2) บริษัทฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ในการรักษาความลับ (Confidentiality) การรักษาความน่าเชื่อถือ (Integrity) และความพร้อมใช้ของข้อมูล (Availability) รวมทั้งป้องกันมิให้มีการนำข้อมูลไปใช้ในทางมิชอบ หรือมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต
- (3) บริษัทฯ ได้พิจารณาความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และมีมาตรการในการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว ในด้านต่าง ๆ เช่น การบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management) การบริหารจัดการเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศ (Incident Management) การบริหารจัดการทรัพย์สินสารสนเทศ (Asset Management) เป็นต้น
- (4) บริษัทฯ ได้พิจารณาการจัดสรรและบริหารทรัพยากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ มีการกำหนดหลักเกณฑ์และปัจจัยในการกำหนดลำดับความสำคัญของแผนงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ความเหมาะสมสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ ผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ความเร่งด่วนในการใช้งานงบประมาณและทรัพยากรบุคคลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และความสอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจ (Business Model) เป็นต้น

## หลักปฏิบัติ 6: ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม

### หลักปฏิบัติ 6.1

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง

6.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ และอนุมัติความเสี่ยงที่ยอมรับได้

6.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาและอนุมัตินโยบายการบริหารความเสี่ยงที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก กลยุทธ์ และความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของบริษัทฯ สำหรับเป็นกรอบการปฏิบัติงานในกระบวนการบริหารความเสี่ยงของทุกคนในองค์กรให้เป็นทิศทางเดียวกัน ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะให้ความสำคัญกับสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าและดูแลให้มีการทบทวนนโยบายการบริหารความเสี่ยงเป็นประจำ

6.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัทฯ มีการระบุความเสี่ยง โดยพิจารณาปัจจัยทั้งภายในและภายนอกและภายในองค์กรที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ความเสี่ยงหลักที่คณะกรรมการบริษัทจะให้ความสำคัญ อาจแบ่งออกเป็น ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operational Risk) ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk) และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ ข้อบังคับ (Compliance Risk) เป็นต้น

- 6.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ ได้มีการประเมินผลกระทบและโอกาสที่เกิดขึ้นของความ  
เสี่ยงที่ได้รับไว้เพื่อจัดลำดับความเสี่ยง และมีวิธีจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม
- 6.1.5 คณะกรรมการบริษัทอาจมอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบ หรือคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง  
กลั่นกรองข้อ 6.1.1 ถึง 6.1.4 ก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา
- 6.1.6 คณะกรรมการบริษัทจะติดตามและประเมินประสิทธิผลของการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ
- 6.1.7 คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ดูแลให้บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้เป็นไปตามกฎหมาย และมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง  
ทั้งของในประเทศและในระดับสากล
- 6.1.8 ในกรณีที่บริษัทฯ มีบริษัทย่อยหรือกิจการอื่นที่บริษัทฯ ไปลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ (เช่น มีส่วนการถือหุ้น  
ที่มีสิทธิออกเสียงตั้งแต่ร้อยละ 20 แต่ไม่เกินร้อยละ 50) คณะกรรมการบริษัทจะนำผลประโยชน์ระบบควบคุม  
ภายในและการบริหารความเสี่ยงมาเป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาตามข้อ 6.1.1 ถึง 6.1.7 ด้วย

## หลักปฏิบัติ 6.2

คณะกรรมการบริษัทจะจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพและอิสระ

- 6.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อย 3 คน ซึ่งทุกคน  
ต้องเป็นกรรมการอิสระ และมีคุณสมบัติและหน้าที่ตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์  
และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 6.2.2 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบไว้เป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีหน้าที่  
อย่างน้อยตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ
- 6.2.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัทฯ จัดให้มีกลไกหรือเครื่องมือที่จะทำให้คณะกรรมการตรวจสอบ  
สามารถเข้าถึงข้อมูลที่เป็นต่อการปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย เช่น เอื้ออำนวยให้คณะกรรมการตรวจสอบ  
สามารถเรียกผู้ที่เกี่ยวข้องมาให้ข้อมูล การได้หารือร่วมกับผู้สอบบัญชี หรือแสวงหาความเห็นที่เป็นอิสระจาก  
ที่ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใดมาประกอบการพิจารณาของคณะกรรมการตรวจสอบได้
- 6.2.4 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีบุคคลหรือหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่  
เป็นผู้รับผิดชอบในการพัฒนาและสอบทานประสิทธิภาพระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน  
พร้อมทั้งรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบและเปิดเผยรายงานการสอบทานไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูล  
ประจำปี (แบบ 56-1 One Report)
- 6.2.5 คณะกรรมการตรวจสอบต้องให้ความเห็นถึงความเพียงพอของระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุม  
ภายใน และเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

## หลักปฏิบัติ 6.3

คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลและจัดการความขัดแย้งของผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นได้ระหว่างบริษัทฯ กับฝ่าย  
จัดการ คณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้น รวมไปถึงการป้องกันการใช้ประโยชน์อันมิควรในทรัพย์สิน ข้อมูล และโอกาส  
ของบริษัทฯ และการทำธุรกรรมกับผู้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในลักษณะที่ไม่สมควร

- 6.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ซึ่งรวมถึงการกำหนด  
นโยบายและวิธีปฏิบัติในการรักษาความลับ (Confidentiality) การรักษาความน่าเชื่อถือ (Integrity) และ  
ความพร้อมใช้ของข้อมูล (Availability) รวมทั้งการจัดการข้อมูลที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ (Market  
Sensitive Information) นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง และพนักงาน  
ตลอดจนบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้อง อาทิ ที่ปรึกษาทางกฎหมาย ที่ปรึกษาทางการเงิน ปฏิบัติตามระบบ  
การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลด้วย



6.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการจัดการและติดตามรายการที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์ รวมทั้งดูแลให้มีแนวทางและวิธีปฏิบัติเพื่อให้การทำรายการดังกล่าวเป็นไปตามขั้นตอนการดำเนินการและการเปิดเผยข้อมูล ตามที่กฎหมายกำหนดและเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวมเป็นสำคัญ โดยที่ผู้มีส่วนได้เสียไม่ควรมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

6.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีข้อกำหนดให้กรรมการรายงานการมีส่วนได้เสียอย่างน้อยก่อนการพิจารณาการประชุมคณะกรรมการบริษัท และบันทึกไว้ในรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในลักษณะที่อาจทำให้กรรมการรายดังกล่าวไม่สามารถให้ความเห็นได้อย่างอิสระ งดเว้นจากการมีส่วนร่วมในการประชุมพิจารณาในวาระนั้น

#### หลักปฏิบัติ 6.4

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านคอร์รัปชันที่ชัดเจนและสื่อสารในทุกระดับขององค์กรและต่อคนนอกเพื่อให้เกิดการนำไปปฏิบัติได้จริง รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

6.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีโครงการ หรือแนวทางในการต่อต้านการทุจริต การคอร์รัปชัน รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

#### หลักปฏิบัติ 6.5

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้บริษัทฯ มีกลไกในการรับเรื่องร้องเรียนและการดำเนินการกรณีการชี้เบาะแส

6.5.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีกลไกและกระบวนการจัดการ ข้อร้องเรียนของผู้มีส่วนได้เสีย และดูแลให้มีการจัดช่องทางเพื่อการรับข้อร้องเรียนที่มีความสะดวกและมีมากกว่าหนึ่งช่องทาง รวมทั้งเปิดเผยช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนไว้ในเว็บไซต์หรือแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

6.5.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีนโยบายและแนวทางที่ชัดเจนในกรณีที่มีการชี้เบาะแส โดยจะกำหนดให้มี ช่องทางในการแจ้งเบาะแสด้านทางอีเมลของบริษัทฯ หรือผ่านกรรมการอิสระ หรือ กรรมการตรวจสอบของ บริษัทฯ รวมทั้งมีกระบวนการตรวจสอบข้อมูล การดำเนินการ และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท

6.5.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีมาตรการคุ้มครองที่เหมาะสมแก่ผู้แจ้งเบาะแสดังกล่าวด้วยเจตนาสุจริต

### หลักปฏิบัติ 7: รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล

#### หลักปฏิบัติ 7.1

คณะกรรมการบริษัทจะรับผิดชอบในการดูแลให้ระบบการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่าง ๆ ถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐาน และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง

7.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำและเปิดเผยข้อมูล มีความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ที่เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ และมีจำนวนเพียงพอ โดยบุคลากรดังกล่าวหมายถึงรวมถึงผู้บริหารสูงสุดสายงานบัญชีและการเงิน ผู้จัดทำบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน เลขานุการบริษัท และนักลงทุนสัมพันธ์

7.1.2 ในการให้ความเห็นชอบการเปิดเผยข้อมูล ให้คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องโดยในกรณีที่ เป็นรายงานทางการเงิน จะพิจารณาปัจจัยอย่างน้อยดังต่อไปนี้ด้วย

- (1) ผลการประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน
- (2) ความเห็นของผู้สอบบัญชีในรายงานทางการเงิน และข้อสังเกตของผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับระบบควบคุมภายใน รวมทั้งข้อสังเกตของผู้สอบบัญชีผ่านการสื่อสารในช่องทางอื่น ๆ (ถ้ามี)
- (3) ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
- (4) ความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก กลยุทธ์และนโยบายของบริษัทฯ



- 7.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การเปิดเผยข้อมูล ซึ่งรวมถึงงบการเงิน และ แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) สะท้อนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานอย่างเพียงพอ รวมทั้งสนับสนุนให้บริษัท จัดทำคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis หรือ MD&A) เพื่อประกอบการเปิดเผยงบการเงินทุกไตรมาส ทั้งนี้ เพื่อให้นักลงทุนได้รับทราบข้อมูลและเข้าใจการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ในแต่ละไตรมาสได้ดียิ่งขึ้น
- นอกจากข้อมูลตัวเลขในงบการเงินเพียงอย่างเดียว
- 7.1.4 ในกรณีที่มีการเปิดเผยข้อมูลรายการใดเกี่ยวข้องกับกรรมการรายใดรายหนึ่งเป็นการเฉพาะ กรรมการรายนั้นจะดูแลให้การเปิดเผยในส่วนของตนมีความครบถ้วนถูกต้องด้วย เช่น ข้อมูลผู้ถือหุ้นของกลุ่มตน การเปิดเผยในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholders' Agreement) ของกลุ่มตน

## หลักปฏิบัติ 7.2

คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้

- 7.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้ฝ่ายจัดการมีการติดตามและประเมินฐานะทางการเงินของบริษัท และมีรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ โดยให้คณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการร่วมกันหาทางแก้ไขโดยเร็วหากเริ่มมีสัญญาณบ่งชี้ถึงปัญหาสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้
- 7.2.2 ในการอนุมัติการทำรายการใด ๆ หรือการเสนอความเห็นให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้มั่นใจได้ว่า การทำรายการดังกล่าวจะไม่กระทบต่อความต่อเนื่องในการดำเนินกิจการ สภาพคล่องทางการเงิน หรือความสามารถในการชำระหนี้

## หลักปฏิบัติ 7.3

ในภาวะที่บริษัท ประสบปัญหาทางการเงินหรือมีแนวโน้มจะประสบปัญหา คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้มั่นใจได้ว่า บริษัท มีแผนในการแก้ไขปัญหา หรือมีกลไกอื่นที่จะสามารถแก้ไขปัญหาทางการเงินได้ ทั้งนี้ ภายใต้การคำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย

- 7.3.1 ในกรณีที่บริษัท มีแนวโน้มที่จะไม่สามารถชำระหนี้หรือมีปัญหาทางการเงิน คณะกรรมการบริษัทจะติดตามอย่างใกล้ชิด และดูแลให้บริษัท ประกอบธุรกิจด้วยความระมัดระวัง และปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูล
- 7.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัท กำหนดแผนการแก้ไขปัญหาทางการเงิน โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งรวมถึงเจ้าหนี้ ตลอดจนติดตามการแก้ไขปัญหา โดยให้ฝ่ายจัดการรายงานสถานะอย่างสม่ำเสมอ
- 7.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้มั่นใจได้ว่า การพิจารณาตัดสินใจใด ๆ ในการแก้ไขปัญหาทางการเงินของบริษัท ไม่ว่าจะด้วยวิธีการใดจะต้องเป็นไปอย่างสมเหตุสมผล

## หลักปฏิบัติ 7.4

คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาจัดทำรายงานความยั่งยืนตามความเหมาะสม

- 7.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมในการเปิดเผยข้อมูลการปฏิบัติตามกฎหมาย การปฏิบัติตามจรรยาบรรณ นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน การปฏิบัติต่อพนักงานและผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งรวมถึงการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม และการเคารพสิทธิมนุษยชน รวมทั้งความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยคำนึงถึงกรอบการรายงานที่ได้รับการยอมรับในประเทศหรือในระดับสากล ทั้งนี้ อาจเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) หรืออาจจัดทำเป็นเล่มแยกต่างหากตามความเหมาะสม ของบริษัท
- 7.4.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้ข้อมูลที่เปิดเผยเป็นเรื่องที่สำคัญและสะท้อนการปฏิบัติที่จะนำไปสู่การสร้างคุณค่าแก่บริษัท อย่างยั่งยืน

## หลักปฏิบัติ 7.6

คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูล

7.6.1 นอกจากการเผยแพร่ข้อมูลตามเกณฑ์ที่กำหนดและผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัท โดยกระทำอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้บนเว็บไซต์ของบริษัท

- (1) วิสัยทัศน์และค่านิยมของบริษัทฯ
- (2) ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ
- (3) รายชื่อคณะกรรมการและผู้บริหาร
- (4) งบการเงินและรายงานเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานทั้งฉบับปัจจุบัน และของปีก่อนหน้า
- (5) แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ที่สามารถให้ดาวน์โหลดได้
- (6) ข้อมูลหรือเอกสารอื่นใดที่บริษัทนำเสนอต่อนักวิเคราะห์ ผู้จัดการกองทุน หรือ สื่อต่าง ๆ
- (7) โครงสร้างการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม
- (8) โครงสร้างกลุ่มบริษัท รวมถึงบริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทร่วมค้าและ special purpose enterprises/ vehicles (SPEs/SPVs)
- (9) กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดและมีสิทธิออกเสียง
- (10) การถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมของกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้บริหารระดับสูง
- (11) หนังสือเชิญประชุมสามัญและวิสามัญผู้ถือหุ้น
- (12) ข้อบังคับบริษัท หนังสือบริคณห์สนธิ
- (13) นโยบายการกำกับดูแลกิจการ นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน นโยบายรักษาความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และนโยบายด้านบริหารความเสี่ยง
- (14) กฎบัตร หรือหน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการบริษัท รวมถึงเรื่องที่ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท และ กฎบัตร หรือหน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
- (15) จรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ
- (16) ข้อมูลติดต่อหน่วยงานหรือโรงเรียน หรือบุคคลที่รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์ เลขานุการบริษัท เช่น ชื่อบุคคลที่สามารถให้ข้อมูลได้ หมายเลขโทรศัพท์ อีเมล

## หลักปฏิบัติ 8:สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

### หลักปฏิบัติ 8.1

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ

8.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้เรื่องสำคัญ ทั้งประเด็นที่กำหนดในกฎหมายและประเด็นที่อาจมีผลกระทบต่อทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ผ่านการพิจารณาและ/หรือการอนุมัติของผู้ถือหุ้น โดยเรื่องสำคัญดังกล่าวถูกบรรจุเป็นวาระการประชุมผู้ถือหุ้น

8.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะสนับสนุนการมีส่วนร่วมของผู้ถือหุ้น เช่น

- (1) การกำหนดหลักเกณฑ์การให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยสามารถเสนอเพิ่มวาระการประชุมล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการจะพิจารณาบรรจุเรื่อง que ผู้ถือหุ้นเสนอเป็นวาระการประชุม ซึ่งหากกรณีคณะกรรมการบริษัทปฏิเสธเรื่อง que ผู้ถือหุ้นเสนอบรรจุเป็นวาระ คณะกรรมการบริษัทต้องแจ้งเหตุผลให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบ

- (2) หลักเกณฑ์การให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการเปิดเผยหลักเกณฑ์ดังกล่าวให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้า 8.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นมีข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอต่อการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น
- 8.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการส่งหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นพร้อมเอกสารที่เกี่ยวข้อง และเผยแพร่เว็บไซต์ของบริษัทอย่างน้อยสิบสี่ (14) วันก่อนวันประชุม
- 8.1.5 คณะกรรมการบริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งคำถามล่วงหน้า และเผยแพร่หลักเกณฑ์ดังกล่าวไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทด้วย
- 8.1.6 หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและเอกสารที่เกี่ยวข้องจะถูกจัดทำเป็นภาษาอังกฤษทั้งฉบับ และเผยแพร่พร้อมกับฉบับภาษาไทย ทั้งนี้ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น ประกอบด้วยข้อความดังต่อไปนี้
- (1) วัน เวลา และสถานที่จัดประชุมผู้ถือหุ้น
  - (2) วาระการประชุม โดยระบุว่า เป็นวาระเพื่อทราบหรือเพื่ออนุมัติ รวมทั้งแบ่งเป็นเรื่องๆ อย่างชัดเจน เช่น ในวาระที่เกี่ยวกับกรรมการ ได้แยกเรื่องการเลือกตั้งกรรมการและการอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการเป็นแต่ละวาระ
  - (3) วัตถุประสงค์และเหตุผล และความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในแต่ละวาระการประชุมที่เสนอซึ่งรวมถึง
    1. วาระอนุมัติจ่ายปันผล-นโยบายการจ่ายเงินปันผล อัตราเงินปันผลที่เสนอจ่ายพร้อมทั้งเหตุผลและข้อมูลประกอบ ในกรณีที่เสนอให้งดจ่ายปันผล ให้อธิบายเหตุผลและข้อมูลประกอบ
    2. วาระแต่งตั้งกรรมการ-ระบุชื่อ อายุ ประวัติการศึกษาและการทำงาน จำนวนบริษัทจดทะเบียนและบริษัททั่วไปที่ดำรงตำแหน่งกรรมการ หลักเกณฑ์และวิธีการสรรหา ประเภทของกรรมการที่เสนอ และในกรณีที่เป็นการเสนอชื่อกรรมการเดิมกลับเข้ามาดำรงตำแหน่งอีกครั้งให้ระบุข้อมูลการเข้าร่วมประชุมปีที่ผ่านมา และวันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัท
    3. วาระอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ-นโยบายและหลักเกณฑ์ในการกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการแต่ละตำแหน่ง และค่าตอบแทนกรรมการทุกรูปแบบทั้งที่เป็นตัวเงินและสิทธิประโยชน์อื่นๆ
    4. วาระแต่งตั้งผู้สอบบัญชี-ชื่อผู้สอบบัญชี บริษัทที่สังกัด ประสบการณ์ทำงาน ความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี ค่าสอบบัญชีและค่าบริการอื่น
  - (4) หนังสือมอบฉันทะตามแบบที่กระทรวงพาณิชย์กำหนด
  - (5) ข้อมูลประกอบการประชุมอื่น ๆ เช่น ขั้นตอนการออกเสียงลงคะแนน การนับและแจ้งผลคะแนนเสียง สิทธิของหุ้นแต่ละประเภทในการลงคะแนนเสียง ข้อมูลของกรรมการอิสระที่บริษัทฯ เสนอเป็นผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้น เอกสารที่ผู้ถือหุ้นต้องแสดงก่อนเข้าประชุมเอกสารประกอบการมอบฉันทะ และแผนที่ของสถานที่จัดประชุม เป็นต้น

## หลักปฏิบัติ 8.2

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โปร่งใสมีประสิทธิภาพ และเอื้อให้ผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิของตน

- 8.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดวัน เวลา และสถานที่ประชุม โดยคำนึงถึงความสะดวกในการเข้าร่วมประชุมของผู้ถือหุ้น เช่น ช่วงเวลาการประชุมที่เหมาะสมและเพียงพอต่อการอภิปราย สถานที่จัดประชุมที่สะดวกต่อการเดินทาง เป็นต้น
- 8.2.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลไม่ให้มีการกระทำใด ๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสการเข้าประชุมหรือสร้างภาระให้ผู้ถือหุ้นจนเกินควร เช่น ไม่กำหนดให้ผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะต้องนำเอกสารหรือหลักฐานแสดงตนเกินกว่าที่กำหนดไว้ในแนวทางปฏิบัติของหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง
- 8.2.3 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งการลงทะเบียนผู้ถือหุ้น การนับคะแนนและแสดงผล เพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถกระทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง แม่นยำ

- 8.2.4 ประธานกรรมการเป็นประธานที่ประชุมผู้ถือหุ้น มีหน้าที่ดูแลให้การประชุมให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และข้อบังคับบริษัท จัดสรรเวลาสำหรับแต่ละวาระการประชุมที่กำหนดไว้ในหนังสือนัดประชุมอย่างเหมาะสม และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นและตั้งคำถามต่อที่ประชุมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
- 8.2.5 เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถร่วมตัดสินใจในเรื่องสำคัญได้ กรรมการในฐานะผู้เข้าร่วมประชุมและในฐานะผู้ถือหุ้นไม่สนับสนุนการเพิ่มวาระการประชุมที่ไม่ได้แจ้งเป็นการล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ
- 8.2.6 สนับสนุนให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมการประชุม เพื่อผู้ถือหุ้นสามารถซักถามในประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้
- 8.2.7 ก่อนเริ่มการประชุม ให้บริษัท แจ้งผู้ถือหุ้นให้ทราบถึงจำนวนและสัดส่วนของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมด้วยตนเองและของผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะ วิธีการประชุม การลงคะแนนเสียงและการนับคะแนนเสียง
- 8.2.8 ในกรณีที่วาระใดมีหลายรายการ ประธานที่ประชุมจะจัดให้มีการลงมติแยกในแต่ละรายการ เช่น ผู้ถือหุ้นใช้สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลในวาระการแต่งตั้งกรรมการ
- 8.2.9 คณะกรรมการบริษัทจะสนับสนุนให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงในวาระที่สำคัญ และส่งเสริมให้มีบุคคลที่เป็นอิสระเป็นผู้ตรวจนับหรือตรวจสอบคะแนนเสียงในการประชุม และเปิดเผยผลการลงคะแนนที่เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง ในแต่ละวาระให้ที่ประชุมทราบพร้อมทั้งบันทึกไว้ในรายงานการประชุม

### หลักปฏิบัติ 8.3

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การเปิดเผยมติที่ประชุมและการจัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปอย่างถูกต้องและครบถ้วน

- 8.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัท เปิดเผยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นพร้อมผลการลงคะแนนเสียงภายในวันทำการถัดไป ผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และบนเว็บไซต์ของบริษัท
- 8.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การจัดส่งสำเนารายงานการประชุมผู้ถือหุ้นให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในสิบสี่ (14) วันนับจากวันประชุมผู้ถือหุ้น
- 8.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นได้บันทึกข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
- (1) รายชื่อกรรมการและผู้บริหารที่เข้าประชุม และสัดส่วนกรรมการที่เข้าร่วมการประชุมไม่เข้าร่วมการประชุม
  - (2) วิธีการลงคะแนนและนับคะแนน มติที่ประชุม และผลการลงคะแนน (เห็นชอบ ไม่เห็นชอบงดออกเสียง) ของแต่ละวาระ
  - (3) ประเด็นคำถามและคำตอบในที่ประชุม รวมทั้งชื่อ-นามสกุลของผู้ถามและผู้ตอบ

## 6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัท มีเจตนารมณ์ในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดมั่นแนวทางการบริหารดำเนินงานด้วยความสุจริต โปร่งใส ตามหลักคุณธรรมจริยธรรม มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยยึดหลักการปฏิบัติด้วยความเป็นธรรมเพื่อนำไปสู่การเป็นองค์กรธรรมาภิบาล บริษัท จึงได้กำหนด “ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ” ของบริษัท เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติที่ดี อันจะส่งเสริมให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปด้วยความโปร่งใส สร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

### 6.2.1 ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจต่อผู้มีส่วนได้เสีย

#### 1) ผู้ถือหุ้น

บริษัท จะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น

## 2) พนักงาน

บริษัท จะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัท ยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้ออกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัท เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น

## 3) คู่ค้า

บริษัท มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัท นอกจากนี้ บริษัท ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติดีมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัท ซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด

## 4) ลูกค้า

บริษัท รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัท คำนึงถึงความเป็นส่วนตัวและความปลอดภัยของข้อมูลลูกค้าและการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัท สามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัท จะได้ป้องกัน และแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัท ได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

## 5) เจ้าหนี้

บริษัท จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหนี้เป็นสำคัญ รวมทั้ง การชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ย และการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง

## 6) คู่แข่ง

บริษัท ประพฤติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม

## 7) ชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัท ใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัท มีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัท พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัท ดำเนินกิจการอยู่

## 8) สิทธิและความเป็นกลางทางการเมือง

บริษัท มีความเป็นกลางทางการเมือง ยึดมั่นในระบอบประชาธิปไตย สนับสนุนให้พนักงานใช้สิทธิของตนเองตามรัฐธรรมนูญ ไม่เข้าร่วมกิจกรรมใด ๆ ที่อาจก่อให้เกิดความเข้าใจว่าบริษัทมีส่วนเกี่ยวข้อง หรือให้การสนับสนุนพรรคการเมืองใดพรรคหนึ่ง หรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง และไม่ใช้ทรัพย์สินของบริษัทเพื่อสนับสนุนพรรคการเมือง หรือกลุ่มใด ๆ ในทุกกรณี



## 9) สิทธิมนุษยชน

การละเมิดสิทธิมนุษยชนถือเป็นเรื่องร้ายแรงที่ส่งผลกระทบต่อสังคมไทยโดยรวม บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะยึดมั่นในหลักสิทธิมนุษยชนตามหลักสากล และสนับสนุนให้เกิดการเคารพสิทธิมนุษยชนในบริษัทฯ อย่างแท้จริง โดยบริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียด้วยความเสมอภาคและเป็นธรรม ยึดหลักการเคารพในสิทธิแรงงานและสิทธิมนุษยชนสอดคล้องตามปฏิญญาสากลว่าด้วยสิทธิมนุษยชนของสหประชาชาติ (Universal Declaration of Human Rights)

## 6.2.2 ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน

### 1) ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของกรรมการ และผู้บริหาร

บริษัทฯ มุ่งหวังให้กรรมการ และผู้บริหาร แสดงถึงเจตนารมณ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างโปร่งใส มีคุณธรรม และมีแนวทางในการปฏิบัติด้านจริยธรรมที่สูง ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ระมัดระวัง และรอบคอบ เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย จึงกำหนดข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจนี้เพื่อใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติสำหรับกรรมการ และผู้บริหาร ดังนี้

- (1) ปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ
- (2) ดำเนินกิจการของบริษัทฯ ด้วยความซื่อตรง ยุติธรรม โปร่งใส และมีคุณธรรม
- (3) ปฏิบัติหน้าที่ของตนเองอย่างเต็มความสามารถ ทุ่มเท มีเวลาเพียงพอ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- (4) มีความเป็นอิสระในด้านการตัดสินใจ และการกระทำที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความถูกต้อง
- (5) ปฏิบัติหน้าที่โดยหลีกเลี่ยงความขัดแย้งทางผลประโยชน์ส่วนตนต่อผลประโยชน์บริษัทเพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึง

(5.1) ไม่หาผลประโยชน์จากการเป็นกรรมการ หรือผู้บริหาร หรือใช้ข้อมูลที่ได้รับจากการเป็นกรรมการ หรือผู้บริหาร เพื่อผลประโยชน์ทางการเงินส่วนตน และไม่ใช้ข้อมูลเพื่อประโยชน์ทางการเงินของผู้อื่น

(5.2) ไม่ใช้ความลับของบริษัทฯ ในทางที่ผิด

(5.3) ไม่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียในการทำสัญญาใด ๆ กับบริษัทฯ

(5.4) ไม่รับสิ่งของ ของกำนัล หรือผลประโยชน์ใดๆ อันเป็นการขัดผลประโยชน์บริษัททั้งประโยชน์ส่วนตน และครอบครัว

(6) ไม่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียในกิจการที่กระทำกับบริษัทฯ หรือในกิจการที่มีลักษณะเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ทั้งนี้ไม่ว่าโดยทางตรง หรือโดยทางอ้อม

(7) รักษาข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสีย ไม่ให้รั่วไหลไปยังบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทฯ หรือผู้มีส่วนได้เสีย

1.1) การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”)

กรรมการบริษัทและผู้บริหาร 4 ลำดับแรก จะต้องรายงานในเรื่องสำคัญต่อ ตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต. ได้แก่

- (1) แบบ 59-1 รายงานการถือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ
- (2) แบบ 24-2 หนังสือรับรองและประวัติของกรรมการบริษัท
- (3) แบบแจ้งรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร
- (4) แบบ 35-E1 แบบแจ้งข้อมูล คำรับรอง และคำยินยอมของกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ให้กรรมการ และผู้บริหารต้องรายงานให้บริษัทฯ ทราบถึงการมีส่วนได้เสียของตน หรือของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด เพื่อให้บริษัทฯ มีข้อมูลประกอบการดำเนินการตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งเป็นรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และอาจนำไปสู่การถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้



## 1.2) ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจต่อบุคลากรในองค์กร

- (1) บริษัทฯ จะให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงาน
- (2) บริษัทฯ จะดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในสถานที่ทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตของพนักงานตลอดจนทรัพย์สินของบริษัทฯ และของพนักงานให้ปลอดภัยอยู่เสมอ
- (3) การแต่งตั้งและโยกย้าย รวมถึงการให้รางวัลและการลงโทษพนักงาน บริษัทฯ จะกระทำด้วยความเสมอภาค สุจริตใจ เทียบธรรม และตั้งอยู่บนพื้นฐานของความรู้ ความสามารถ และความเหมาะสมของพนักงานนั้น ๆ เป็นสำคัญ
- (4) บริษัทฯ จะส่งเสริมให้พนักงานได้พัฒนาความรู้ ความสามารถอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ โดยพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge) การพัฒนาทักษะ (Skill) และการพัฒนาความสามารถ (Ability)
- (5) บริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานอย่างเคร่งครัด

## 2) ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงาน

ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงานที่ได้จัดทำเป็นคู่มือไว้นี้ เป็นมาตรฐานเบื้องต้นสำหรับพนักงาน ในการประพฤติตนอย่างมีข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และเป็นการแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย และข้อบังคับ ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ พนักงานยังเป็นเครื่องเตือนให้พนักงาน มีความระมัดระวัง และป้องกันไม่ให้นักพนักงานกระทำการใด ๆ ที่เป็นการละเมิดกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ ที่นำความเสื่อมเสียมาสู่ชื่อเสียงของบริษัทฯ การประพฤติปฏิบัติอย่างมีข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจนี้ ไม่สามารถอธิบายความอย่างชัดเจนได้ทุกกรณี อย่างไรก็ตาม ลักษณะโดยทั่วไป คือ สิ่งที่เป็นค่านิยมที่ดีงามของบริษัทกล่าวคือ ความยุติธรรม ความซื่อสัตย์ ความน่าเชื่อถือ และการได้รับความไว้วางใจอยู่เสมอ ในฐานะพนักงานของบริษัทเราเชื่อมั่นในความซื่อสัตย์ต่อเพื่อนพนักงาน และลูกค้า ตลอดจนการได้รับความไว้วางใจ ทั้งในการพูด และการกระทำ เราจะต้องประพฤติตนอย่างมีความรับผิดชอบ และกระทำในสิ่งที่ถูกต้อง ถึงแม้การตัดสินใจที่จะปฏิบัติตนใด ๆ จะเป็นการกระทำของแต่ละบุคคล ในขณะเดียวกันก็ต้องมีความรับผิดชอบที่จะคำนึงถึงองค์กรด้วย การที่ทุกคนมีภาระร่วมกันนี้ นับว่ามีความสำคัญยิ่งสำหรับการสร้างเกียรติภูมิของบริษัทและเป็นรากฐานสำคัญสำหรับความสำเร็จของบริษัททั้งในอดีตที่ผ่านมาและในอนาคตสืบไป

### 2.1) ขอบเขต

ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงานของบริษัทใช้บังคับสำหรับพนักงานบริษัท และกิจการอื่น ๆ ที่บริษัทมีอำนาจควบคุม รวมทั้งกิจการในต่างประเทศ ทั้งนี้ “พนักงาน” หมายความว่า พนักงานประจำ พนักงานชั่วคราว พนักงานภายใต้สัญญาพิเศษ และพนักงานของบริษัทที่ได้รับการว่าจ้าง

### 2.2) การปฏิบัติตาม

พนักงานทุกคนมีความรับผิดชอบที่จะทำความคุ้นเคย และปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงาน ตลอดจนนโยบายอื่น ๆ ของบริษัทที่ออกมาเพิ่มเติม ผู้บริหาร พึงแสดงความเชื่อมั่นต่อข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงาน โดยการปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างที่ดีสำหรับพนักงานอื่น เสริมสร้างบรรยากาศของการทำงานให้เอื้อต่อการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ รวมทั้งต้องมุ่งมั่นที่จะป้องปราม และป้องกันไม่ให้เกิดการละเมิดข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ พนักงานที่ฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ หรือนโยบายของบริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือยินยอมให้ผู้ใดบังคับบัญชาฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ จะถูกพิจารณาลงโทษทางวินัย ซึ่งอาจรวมถึงการเลิกจ้าง การให้ชดเชยความเสียหาย และโทษทางแพ่ง หรือทางอาญา

ตัวอย่างของการกระทำที่อาจนำไปสู่การลงโทษทางวินัย

- การประพฤติปฏิบัติที่ฝ่าฝืนนโยบายของบริษัท
- การขอให้ผู้อื่นฝ่าฝืนนโยบายของบริษัท
- การละเว้นที่จะรายงานการฝ่าฝืน หรือพฤติกรรมที่น่าสงสัยต่อการฝ่าฝืนนโยบายของบริษัทอย่างทันที
- การละเว้นที่จะให้ความร่วมมือในการสอบสวนหาสาเหตุของสิ่งที่อาจเป็นการฝ่าฝืนนโยบายของบริษัท
- การให้ร้ายพนักงานผู้อื่น โดยรายงานถึงการฝ่าฝืนหรือมีส่วนร่วมการฝ่าฝืนนโยบายของบริษัทโดยเป็นเท็จ
- ละเว้นการแสดงออกซึ่งความเป็นผู้นำ และความกระตือรือร้นที่จะทำให้เกิดการประพฤติปฏิบัติตามนโยบายของบริษัทหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

### 2.3) ความเชื่อถือได้ของข้อมูล

ข้อมูลทุกประเภทของบริษัทต้องเป็นข้อมูลที่เป็นจริงและถูกต้อง ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น เจ้าหนี้และหน่วยงานกำกับดูแลต่าง ๆ ต้องอาศัยความถูกต้องของข้อมูลของบริษัทในการติดตามการดำเนินงานของบริษัท และในการตัดสินใจ ดังนั้น บริษัทจึงไว้วางใจว่าพนักงานทุกคน จะร่วมมือในการจัดทำข้อมูลให้ถูกต้อง โดยบันทึกข้อมูลและจัดทำรายงานอย่างถูกต้องและทันการณ์ โดยรวบรวมรายการต่าง ๆ ทุกรายการ ไม่ว่าจะเป็นปริมาณมาก หรือน้อย ข้อมูลทุกประเภทของบริษัทต้องการบรรทัดฐานของความถูกต้อง แม่นยำ และความโปร่งใสในมาตรฐานเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นการส่งข้อมูลส่วนบุคคลให้ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ การจัดทำรายงานค่าใช้จ่าย การบันทึกเวลาทำงาน การบันทึกข้อมูลลูกค้า การบันทึกรายได้ การบันทึกรายการการเงิน และรายการต่าง ๆ การบันทึกข้อมูลด้านการลงทุน หรือข้อมูลทางการเงินโดยรวมของบริษัททั้งนี้ การบันทึกและจัดทำรายงานที่ผิดพลาด หรือบิดเบือน ถือเป็นการฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัท บริษัทคาดหวังว่าพนักงานของบริษัทจะร่วมมืออย่างเต็มความสามารถกับผู้ตรวจสอบภายใน และภายนอก เมื่อได้รับการร้องขอ

บริษัทไว้วางใจผู้บริหารระดับกลางขึ้นไป ว่าได้จัดการให้หน่วยงานของตน มีระบบบัญชี ระเบียบปฏิบัติ และการรายงาน รวมทั้งการควบคุมที่ดีเป็นที่เข้าใจทั่วถึง และได้รับการปฏิบัติตาม

### 2.4) การรักษาความลับของข้อมูล

พนักงานจะต้องไม่เปิดเผยข้อมูลของบริษัทที่ยังมิได้มีการเปิดเผยต่อสาธารณะ ยกเว้นเป็นไปตามกฎหมาย หรือได้รับการอนุมัติจากผู้บริหารระดับสูง การรักษาความลับของข้อมูลนี้ รวมถึงข้อมูลของลูกค้า ผลิตภัณฑ์ บริการ แผนงาน กลยุทธ์ วิธีการดำเนินการ และระบบงาน พนักงานจะต้องไม่นำข้อมูลที่ได้รับทราบ หรือจัดทำขึ้นจากหน้าที่งานในบริษัทไปใช้ในทางที่ก่อให้เกิดผลประโยชน์ส่วนตน

การรักษาความลับของข้อมูลนี้ รวมถึงข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงาน ซึ่งหมายความว่ารวมถึง ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้และผลประโยชน์ และข้อมูลทางการแพทย์ด้วย ข้อมูลดังกล่าวจะสามารถเผยแพร่ให้บุคคลภายในหรือภายนอกบริษัทเพื่อใช้งานได้ เมื่อมีความจำเป็นอย่างยั้งเท่านั้น พนักงานที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคลนี้ ต้องปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว โดยใช้ความกระตือรือร้นอย่างยั้ง และพึงรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

### 2.5) การสื่อสาร

บริษัทยึดมั่นต่อการประกอบธุรกิจ ด้วยความซื่อสัตย์และเปิดเผย การสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กร จะต้องถูกต้อง เทียงตรง ตรงไปตรงมา และมีการใช้ช่องทางในการสื่อสารที่เหมาะสม ในแต่ละสถานการณ์ ห้ามการสื่อสาร การตีพิมพ์ประกาศทั้งภายในและภายนอกองค์กร ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษรที่ไม่เป็นจริง บิดเบือน ประสงค์ร้าย หรือทำลายชื่อเสียงของบุคคล หรือกลุ่ม บุคคล การสื่อสารทุกครั้งต้องใช้ภาษา และน้ำเสียงที่สุภาพ และไม่ทำให้ภาพพจน์ และชื่อเสียงของบริษัทต้องเสื่อมเสีย

## 2.6) การใช้ข้อมูลภายในเพื่อการซื้อขายหลักทรัพย์

ห้ามพนักงานซื้อขายหุ้น หรือหลักทรัพย์อื่นใดของบริษัทที่พนักงานรู้ข้อมูลที่ยังไม่ประกาศต่อสาธารณะ (ข้อมูลภายใน) รวมทั้งห้ามแนะนำบุคคลอื่นซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทที่พนักงานมีข้อมูลภายในเมื่อใดควรถือว่าเป็น “ข้อมูลภายใน” เมื่อข้อมูลนั้น “มีสาระสำคัญ” กล่าวคือ หากมีความเป็นไปได้อย่างมากว่า นักลงทุนที่มีเหตุมีผลจะถือว่าข้อมูลนี้เป็นสิ่งสำคัญในการตัดสินใจทำการซื้อขายหลักทรัพย์โดยทั่วไปแล้ว ข้อมูลที่ทำให้พนักงานคิดจะซื้อขายหลักทรัพย์ อาจเป็นข้อมูลที่มีสาระสำคัญเมื่อข้อมูลนั้น “ไม่เป็นข้อมูลสาธารณะ” กล่าวคือ จนกว่าข้อมูลจะได้รับการเปิดเผยต่อสาธารณะ และรายงานโดยสื่อ รวมทั้งต้องให้นักลงทุนมีเวลาตอบสนองข้อมูลพอสมควร (24 ชั่วโมงหลังจากการให้ข่าวอย่างเป็นทางการ) หลังจากระยะเวลาที่เท่านี้ ก็จะถือว่าเป็นข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณะ

## 2.7) การคุกคาม

บริษัทยึดมั่นในการสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพ และปราศจากการคุกคามใด ๆ บริษัทจะทำการสืบหาข้อเท็จจริงอย่างจริงจัง เมื่อได้รับรายงานถึงเหตุการณ์ หรือพฤติกรรมใดที่ขัดต่อแนวปฏิบัตินี้ และหากเป็นจริง จะส่งผลต่อการลงโทษทางวินัยรูปแบบต่าง ๆ ของการคุกคาม ได้แก่

- (1) การคุกคามทางวาจา เช่น บิดเบือน ใส่ความ หรือทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง
- (2) การคุกคามทางกาย เช่น การข่มขู่ ทำร้ายร่างกาย ขู่จะทำร้ายร่างกาย
- (3) การคุกคามที่มองเห็นได้ เช่น การสื่อข้อความก้าวร้าว การแสดงอาการปฏิกิริยา หรือรูปภาพที่ก่อให้เกิดความขุ่นเคือง
- (4) การคุกคามทางเพศ เช่น การเกี้ยวพาราสี การร้องขอผลประโยชน์ทางเพศ หรือการล่วงละเมิดทางเพศด้วยกายและวาจาอื่น

## 2.8) การพนัน การดื่มของมึนเมา และสิ่งเสพติด

ห้ามพนักงานครอบครอง ซื้อขาย ขนย้าย ดื่ม หรือใช้เครื่องดื่มมึนเมา ยาเสพติด หรือสารควบคุม (ยกเว้นยาตามใบสั่งของแพทย์) ในขณะที่อยู่ในที่ทำงาน หรือในระหว่างทำธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ อาจอนุญาตให้พนักงานดื่มเครื่องดื่มมึนเมาในปริมาณที่เหมาะสมในสถานที่ทำงานได้เฉพาะในงานเลี้ยงสังสรรค์ หรือในโอกาสอื่น ๆ โดยต้องได้รับอนุญาตจากผู้บริหารระดับสูง (ระดับประธานเจ้าหน้าที่สายงานหรือผู้อำนวยการขึ้นไป) ห้ามพนักงานเล่นการพนันทุกประเภทในระหว่างเวลาทำงาน หรือในพื้นที่ของบริษัท

## 2.9) การให้และรับของกำนัล และการเลี้ยงรับรอง

บริษัทมุ่งมั่นในการสร้างความสัมพันธ์ที่มั่นคง และยั่งยืนกับลูกค้า ผู้ถือหุ้น คู่ค้า และผู้ทำธุรกิจร่วมกับบริษัทคุณธรรมและชื่อเสียงที่ดีของบริษัทย่อมเป็นรากฐานสำคัญ สำหรับการสร้างความสัมพันธ์ดังกล่าว พนักงานต้องไม่รับของกำนัลจากบุคคลอื่นที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของพนักงานในนามบริษัท รวมทั้งห้ามพนักงานเข้าไปเกี่ยวข้องกับสถานการณ์ที่อาจก่อให้เกิดความไม่เหมาะสมดังกล่าว

การแลกเปลี่ยนของกำนัล หรือการเลี้ยงตอบแทนตามธรรมเนียม เช่น รับประทานอาหาร หรือการเลี้ยงรับรองระหว่างพนักงานบริษัทกับบุคคลอื่น สามารถทำได้ตามความเหมาะสม เพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ และเป็นการรักษาสัมพันธ์ทางธุรกิจโดยปกติ

### 2.10) ทรัพย์สินขององค์กร

พนักงานบริษัททุกคนมีหน้าที่ในการดูแลรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบริษัทให้สูญหาย เสียหาย นำไปใช้ในทางที่ผิด ถูกลักขโมย และถูกทำลาย ความรับผิดชอบนี้ ไม่เพียงแต่ครอบคลุมถึงการปฏิบัติตนของพนักงานบริษัทเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการต้องใส่ใจที่จะปฏิบัติตามขั้นตอนของการรักษาความปลอดภัย และการตื่นตัวต่อสถานการณ์ และเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้น และทำให้ทรัพย์สินของบริษัทเกิดความเสียหาย ถูกลักขโมย หรือถูกใช้ในทางที่ผิด ทรัพย์สินของบริษัทหมายถึงความรวมถึง เงินสด เครื่องมือทางการเงิน ข้อมูลของบริษัททรัพย์สินทางปัญญา โปรแกรมระบบงานคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ เอกสาร เครื่องมือเครื่องใช้ สิ่งอำนวยความสะดวก ยานพาหนะ ชื่อบริษัทและเครื่องหมายสัญลักษณ์ของบริษัทและวัสดุอุปกรณ์

### 2.11) การทำงานอื่นหรือกิจกรรมภายนอก

พนักงานบริษัทต้องไม่เป็นพนักงานบริษัทอื่น หรือทำกิจกรรมภายนอกอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทในระหว่างการเป็นพนักงานบริษัทหรือระหว่างปฏิบัติหน้าที่ ตัวอย่างงานที่สามารถทำได้นอกเวลางาน ควรมีลักษณะดังนี้

- ไม่ขัดต่อกฎหมาย หรือศีลธรรม
- ไม่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ หรือระเบียบของบริษัท
- ไม่ร่วมกิจกรรมที่เป็นการแข่งขันโดยตรงกับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทหรือกิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจของลูกค้าหรือผู้ให้บริการกับบริษัท
- ไม่ทำให้เกิดความเสียหายต่อภาพพจน์ หรือชื่อเสียงของบริษัท
- ไม่หาประโยชน์จากการใช้ชื่อ เครื่องหมายสัญลักษณ์ สถานที่ ยานพาหนะ ข้อมูลที่เป็นความลับ หรือทรัพย์สินอื่น ๆ ของบริษัท
- ไม่กระทบต่อผลการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัท

พนักงานที่มีความตั้งใจจะทำงาน หรือทำกิจกรรมภายนอก ต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้าจากผู้บังคับบัญชา ทั้งนี้ ผู้บังคับบัญชา อาจปฏิเสธหากคำขออนั้นไม่มีเหตุผลเพียงพอ โดยต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นอันดับแรก

## 3) การจัดการ การรักษาข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และการลงโทษทางวินัย

(1) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ต้องปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจอย่างเคร่งครัด

(2) บริษัทจะพิจารณาลงโทษทางวินัยกับผู้ฝ่าฝืนหรือกระทำการใด ๆ ที่ขัดต่อข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจตามลักษณะแห่งความผิดตามควรแก่กรณี ซึ่งระบุไว้ในข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน ทั้งนี้ การลงโทษพนักงานอาจกระทำโดย

(2.1) ตักเตือนด้วยวาจา

(2.2) ตักเตือนเป็นลายลักษณ์อักษร ให้มีผลบังคับไม่เกิน 1 ปี นับแต่วันที่พนักงานได้กระทำผิด

(2.3) งดการพิจารณาขึ้นเงินเดือน/โบนัส

(2.4) พักงาน

(2.5) การเลิกจ้าง โดยจ่ายค่าชดเชย

(2.6) การเลิกจ้าง โดยไม่จ่ายค่าชดเชย

(3) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน มีหน้าที่ลงนามรับทราบข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจนี้ และรายงานส่วนได้เสียและการกระทำธุรกิจใด ๆ กับบริษัทซึ่งอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เมื่อเข้าดำรงตำแหน่งและมีการเปลี่ยนแปลง

(4) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ต้องลงนามรับรองว่าได้ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจเป็นประจำทุกปี

(5) ผู้บริหาร ต้องเป็นตัวอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และมีหน้าที่ในการสอดส่องดูแล และส่งเสริมให้ผู้ได้บังคับบัญชา รวมถึงผู้ร่วมงาน ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจอย่างเคร่งครัด

(6) กำหนดให้มีฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ เป็นผู้มีหน้าที่ ดังนี้

(6.1) ดูแล ปรับปรุงข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจให้มีความเหมาะสม และทันสมัย

(6.2) รับเรื่องร้องเรียนการกระทำที่อาจจะฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และแจ้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อดำเนินการสอบสวนข้อเท็จจริงตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ในข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจนี้

(6.3) ตอบ ชี้แจง ข้อซักถาม และตีความในกรณีที่มีข้อสงสัย

(6.4) ดูแลฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความเข้าใจข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และส่งเสริมให้ทุกคนยึดถือและปฏิบัติตามอย่างต่อเนื่อง

(6.5) มีการติดตาม และทบทวนผลการปฏิบัติตามนโยบาย อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยให้มีการรายงานต่อผู้บริหารระดับสูง และ/หรือ คณะกรรมการ (แล้วแต่กรณี) เพื่อนำมาประเมินความเหมาะสมและเพียงพอของนโยบาย

#### 4) การรายงานการไม่ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน มีหน้าที่ต้องรายงานการปฏิบัติที่อาจจะขัดต่อข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ ในกรณีที่พบเห็น หรือถูกกดดัน/บังคับให้กระทำใด ๆ ที่เป็นการขัดต่อข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจให้รายงานต่อผู้บังคับบัญชา หรือผู้บริหาร หรือฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ แล้วแต่กรณี

หากมีการกระทำใด ๆ ที่ขัดกับนโยบาย หรือแนวทางปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว จะได้รับโทษทางวินัยตามระเบียบบริษัทอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ยังสามารถรายงานผ่าน ไปยัง E-Mail: [feedback@readyplanet.com](mailto:feedback@readyplanet.com) และบริษัทมีนโยบายที่จะรักษาข้อมูลความลับ และคุ้มครองผู้ที่รายงานหรือแจ้งเป็นอย่างดี และผู้รายงานไม่ต้องรับโทษใด ๆ หากกระทำโดยเจตนาสุจริต

##### 4.1) การดำเนินการเมื่อได้รับเรื่องร้องเรียน

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการสอบสวนข้อเท็จจริงเกี่ยวกับเรื่องที่ได้รับการร้องเรียน และดำเนินการแก้ไขอย่างเหมาะสม โดยคณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะติดตามผลและ/หรือความคืบหน้าเป็นระยะ โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องแจ้งผลการสอบสวนภายในระยะเวลาที่เหมาะสมให้แก่ผู้ร้องเรียนทราบ และคณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะรายงานให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบต่อไป

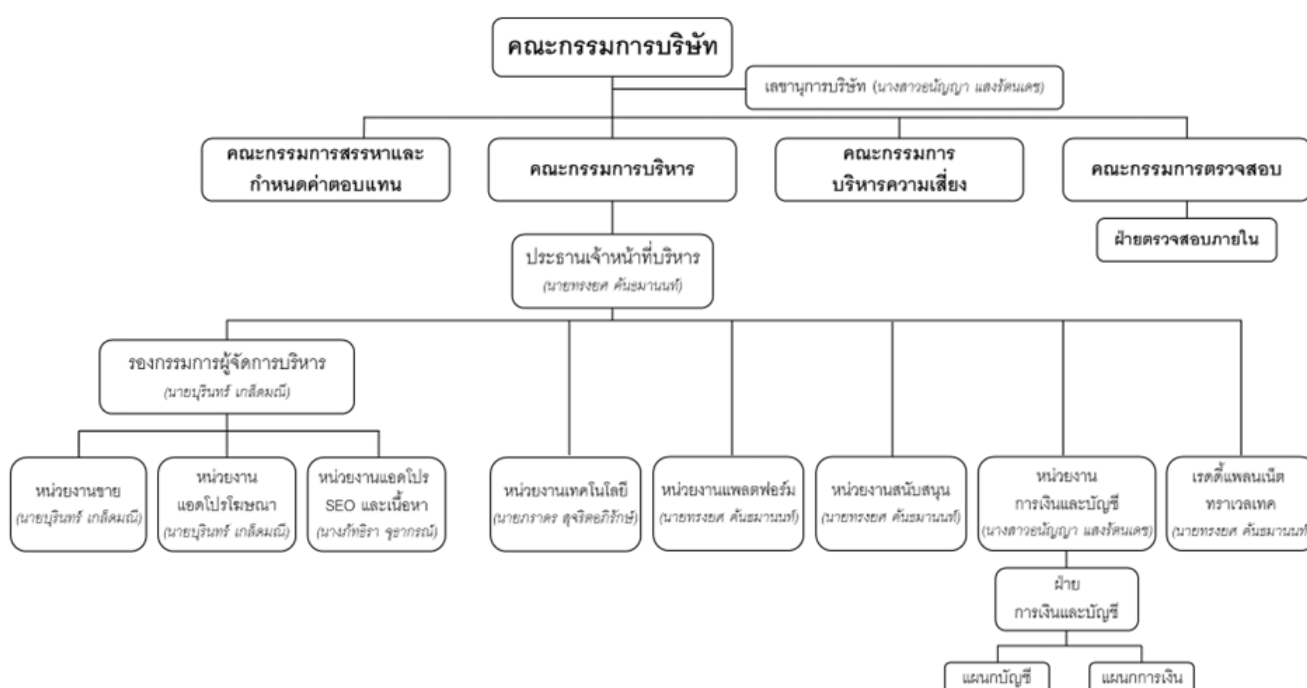
## 6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบาย แนวปฏิบัติ และระบบการกำกับดูแลกิจการ

บริษัท มีการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยบริษัท ได้มีปรับปรุงนโยบาย แนวทางการปฏิบัติ และการกำกับดูแลอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัท และบริษัทย่อยมีการทบทวนกฎบัตร และนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลกิจการที่อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี

## 7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ คณะกรรมการ คณะกรรมการชด้อย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่นๆ

### 7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2565 ประกอบไปด้วย คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชด้อย่อยจำนวน 4 คณะ ได้แก่ (1) คณะกรรมการตรวจสอบ (2) คณะกรรมการบริหาร (3) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และ (4) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยมีประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม เป็นผู้บริหารสูงสุดของบริษัทฯ ดังนี้



### 7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

#### 7.2.1 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วย กรรมการตามจำนวนที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นกำหนด แต่ต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน นอกจากนี้ กรรมการบริษัทจำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน หรือหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมดแล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่าจะต้องเป็นกรรมการอิสระ ซึ่งมีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) และ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”)

โดยให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งกรรมการบริษัท 1 ท่านเป็นประธานคณะกรรมการบริษัท ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติเป็นกรรมการอิสระ และให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งเลขานุการบริษัท โดยอาจเป็นกรรมการ หรือบุคคลอื่นที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร เพื่อช่วยเหลือการทำงานของคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับการนัดหมาย การประชุม จัดเตรียมวาระการประชุม นำส่งเอกสารการประชุม และบันทึกการรายงานการประชุม รวมทั้งจะต้องมีอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบ เป็นไปตามมาตรา 89/15 วรรคหนึ่ง และมาตรา 89/16 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)



## 7.2.2 ข้อมูลกรรมการรายบุคคล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย กรรมการจำนวน 9 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายวิวัฒน์ พงศธร	ประธานกรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ
2. ดร. จุฬารัตน์ นำชัยศิริ	ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
3. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรคันต์	ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน / กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
4. ดร. ธนัย ชรินทร์สาร	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
5. นายสุนทร เด่นธรรม	กรรมการ
6. นายทรงยศ คันธมานนท์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร / กรรมการ
7. นายบุรินทร์ เกลิ์ดมณี	รองกรรมการผู้จัดการบริหาร / กรรมการ
8. นายศิรัส สมบัติศิริ	กรรมการ
9. นางจณิสรา คันธมานนท์	กรรมการ

โดยมี นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท ตามที่ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2563 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2563 ซึ่งคุณอนัญญา แสงรัตนเดช ได้ผ่านการอบรมหลักสูตรเลขานุการบริษัท รุ่นที่ 117/2564 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

## 7.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท ประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

### 1) ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2562 ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562 ได้มีมติกำหนดขอบเขตและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท ไว้ดังนี้

- (1) ดูแล และจัดการบริษัท รวมถึงปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนจรรยาบรรณที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท และมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นทุกราย (Accountability to shareholders)
- (2) กำหนดนโยบาย และทิศทางการดำเนินงานของบริษัท และกำกับควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบาย และระเบียบของบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการ และความมั่นคงสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น (Maximize Economic Value and Shareholders' Wealth)
- (3) ควบคุม ดูแลให้ฝ่ายบริหารมีการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างมีจริยธรรม และมีความเท่าเทียม
- (4) พิจารณา และกำหนดแผนงบประมาณประจำปี และปรับปรุงแผนงบประมาณประจำปีให้เหมาะสม และสอดคล้องกับนโยบาย และทิศทางการดำเนินงานของบริษัท รวมถึงตรวจสอบ และควบคุมให้ฝ่ายบริหารใช้จ่ายงบประมาณตามแผนงบประมาณประจำปี
- (5) ติดตามการดำเนินกิจการของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และตระหนักถึงการปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อกำหนดในสัญญาที่เกี่ยวข้องของบริษัท โดยกำหนดให้ฝ่ายบริหารรายงานผลการปฏิบัติงาน ตลอดจนเรื่องที่สำคัญอื่น ๆ ของบริษัทให้คณะกรรมการบริษัททราบในการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส เพื่อให้การดำเนินกิจการของบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
- (6) ดำเนินการให้บริษัทมีระบบทางบัญชี การรายงานทางการเงิน การควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่มีประสิทธิผล และเชื่อถือได้
- (7) มีบทบาทสำคัญในการดำเนินการเรื่องการบริหารความเสี่ยง โดยจัดให้มีแนวทาง และมาตรการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมเพียงพอ และมีการติดตามอย่างสม่ำเสมอ
- (8) พิจารณา และอนุมัติ และ/หรือพิจารณา และให้ความเห็น เพื่อเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมที่มีนัยสำคัญต่อบริษัท และการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการที่กฎหมาย และกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือข้อบังคับบริษัท และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นกำหนด
- (9) จัดให้มีรายงานประจำปีของบริษัท และ/หรือของคณะกรรมการบริษัท ให้เป็นไปตามที่กฎหมาย หรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกำหนด รวมถึงรายงานให้ผู้ถือหุ้นทราบอย่างสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริงถึงสภาพการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และแนวโน้มการดำเนินธุรกิจในอนาคตของบริษัท ทั้งในด้านบวกและลบ พร้อมเหตุผลสนับสนุนอย่างเพียงพอ
- (10) พิจารณา และอนุมัติโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งรวมถึงจัดตั้งคณะอนุกรรมการต่าง ๆ และแต่งตั้งกรรมการ หรือบุคคลที่มีประสบการณ์ และความรู้ความสามารถตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควรเข้าดำรงตำแหน่งสมาชิกในคณะอนุกรรมการ รวมถึงกำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะอนุกรรมการต่างๆ
- (11) พิจารณา และแต่งตั้งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- (12) พิจารณา และกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนประจำปีของบริษัท และหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสมของกรรมการและผู้บริหาร โดยคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่เหมาะสม เช่น ผลการปฏิบัติงาน ตำแหน่ง ขอบเขตหน้าที่ และความรับผิดชอบ คุณสมบัติ ความรู้ ความสามารถ และอัตราค่าตอบแทนที่เหมาะสมในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อให้สอดคล้องกับงบประมาณของบริษัท

- (13) พิจารณาจำนวนคำตอบแทนของกรรมการที่เหมาะสมตามหลักเกณฑ์การจ่ายคำตอบแทนที่คณะกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทนนำเสนอ เพื่อเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา และอนุมัติ
- (14) พิจารณาแต่งตั้งบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องตามที่คณะกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทนนำเสนอ เพื่อเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการ
- (15) คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่ง หรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการได้ โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้น ๆ ได้เมื่อเห็นสมควร ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าวต้องจัดทำเป็นลายลักษณ์อักษร หรือบันทึกเป็นมติคณะกรรมการในรายงานการประชุมคณะกรรมการอย่างชัดเจน และมีการระบุขอบเขตอำนาจหน้าที่ของผู้รับมอบอำนาจไว้อย่างชัดเจน รวมทั้งผู้ได้รับมอบอำนาจนั้น ต้องไม่มีอำนาจอนุมัติรายการที่บุคคลดังกล่าว หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (“บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง” หมายความว่า ตามที่กำหนดไว้ในประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือ คณะกรรมการตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัท ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติไว้
- (16) มีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบอื่นใด ตามที่กำหนดไว้ในกฎหมาย และกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ในกรณีที่กรรมการท่านใด มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ กรรมการท่านนั้นไม่มีอำนาจอนุมัติดำเนินการดังกล่าวกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด

นอกจากนี้ คณะกรรมการยังมีขอบเขตหน้าที่ในการกำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

## 2) ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการ

ประธานกรรมการมีบทบาทเป็นผู้นำของคณะกรรมการโดยหน้าที่ของประธานกรรมการจะครอบคลุมเรื่อง ดังต่อไปนี้

- (1) การกำกับ ติดตาม และดูแลให้มั่นใจได้ว่า การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักขององค์กร
- (2) การดูแลให้มั่นใจว่ากรรมการทุกคนมีส่วนร่วมในการส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่มีจริยธรรม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- (3) การกำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการโดยหารือร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และมีมาตรการที่ดูแลให้เรื่องสำคัญได้ถูกบรรจุเป็นวาระการประชุม
- (4) การจัดสรรเวลาไว้อย่างเพียงพอที่ฝ่ายจัดการจะเสนอเรื่องและมีเวลามากพอที่กรรมการจะอภิปรายประเด็นสำคัญกันอย่างรอบคอบ โดยทั่วกัน การส่งเสริมให้กรรมการมีการใช้ดุลยพินิจที่รอบคอบ ให้ความเห็นได้อย่างอิสระ
- (5) การเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

### 3) ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562 ได้มีมติกำหนดขอบเขตและอำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ไว้ดังนี้

- (1) จัดทำ เสนอนโยบาย และเป้าหมาย ตลอดจนแผนธุรกิจ แผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และงบประมาณประจำปีเพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
- (2) บริหารงานของบริษัทตามวัตถุประสงค์ นโยบาย เป้าหมาย รวมถึงแผนธุรกิจ และกลยุทธ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติ
- (3) มอบอำนาจช่วง และ/หรือมอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยอยู่ในขอบเขต ที่เป็นไปตามอำนาจอนุมัติ ระเบียบข้อกำหนด และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
- (4) จัดทำรายงานการดำเนินงานของบริษัท และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารในเรื่องที่สำคัญอย่างสม่ำเสมอ
- (5) เป็นตัวแทนของบริษัทในการติดต่อกับบุคคลภายนอก
- (6) ออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ คู่มือและบันทึกต่างๆ ภายในบริษัทเพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปตามนโยบายและเพื่อผลประโยชน์ของบริษัท รวมถึงรักษาระเบียบวินัยภายในองค์กร
- (7) ปฏิบัติหน้าที่อื่นตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ อำนาจของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตลอดจนการมอบอำนาจให้แก่บุคคลอื่นที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเห็นสมควร จะไม่รวมถึงอำนาจหรือการมอบอำนาจในการอนุมัติรายการใดที่ตนเองหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้เสีย หรือผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใด ขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย หรือรายการที่ไม่อยู่ภายใต้การดำเนินธุรกิจปกติทั่วไปของบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งการอนุมัติรายการดังกล่าวต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาและอนุมัติตามที่ข้อบังคับของบริษัทหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

### 7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีคณะกรรมการชุดย่อยจำนวน 4 ชุด ซึ่งประกอบด้วย (1) คณะกรรมการตรวจสอบ (2) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (3) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และ (4) คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการชุดย่อยแต่ละชุดมีกฎบัตรซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยระบุถึงวัตถุประสงค์ องค์ประกอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่ง อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ การประชุม องค์ประชุมและการลงคะแนนเสียง การประเมินผล ฯลฯ โดยมีการกำหนดให้ทบทวนกฎบัตรดังกล่าวตามความเหมาะสม ทั้งนี้ คณะกรรมการชุดย่อยจะต้องรายงานผลการดำเนินงานให้คณะกรรมการทราบ

คณะกรรมการชุดย่อยของบริษัท ประกอบด้วย คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อปฏิบัติหน้าที่เฉพาะเรื่องและเสนอเรื่องให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาหรือรับทราบแล้วแต่กรณี ซึ่งคณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าวมีสิทธิหน้าที่ตามที่ได้กำหนดไว้ในขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยแต่ละคณะ ดังต่อไปนี้

### 7.3.1 ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อย

#### 1) ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562 ได้มีมติกำหนดขอบเขตและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ไว้ดังนี้

##### (1) รายงานทางการเงิน

- สอบทานให้บริษัทมีกระบวนการจัดทำ และการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงินของบริษัทให้มีความถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ เชื่อถือได้ และทันเวลา โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชี และผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำ รายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาส และประจำปี

##### (2) รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

- พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
- พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการเกี่ยวข้อง หรือรายการที่เกี่ยวข้อง หรือรายการที่อาจ ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน

##### (3) การควบคุมภายใน

- สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสม และมีประสิทธิผล
- พิจารณาผลการตรวจสอบ และข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชี และสำนักตรวจสอบภายในเกี่ยวกับระบบการ ควบคุมภายใน และเสนอให้ฝ่ายบริหารปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะ รวมทั้งติดตามผลการดำเนินการตามข้อ เสนอแนะนั้น

##### (4) การตรวจสอบภายใน

- สอบทานให้บริษัทมีหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระ และมีระบบการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิผล
- สอบทานกิจกรรม และโครงสร้างของส่วนตรวจสอบภายใน และอนุมัติกฎบัตรของสำนักตรวจสอบภายใน
- ร่วมพิจารณาให้ความเห็นชอบในการแต่งตั้ง เสนอความดีความชอบ โยกย้าย ถอดถอน หรือเลิกจ้าง รวมทั้ง ในการกำหนด และปรับค่าตอบแทนผู้ตรวจสอบภายใน เพื่อสร้างความมั่นใจว่าหน่วยงานนี้ทำหน้าที่อย่างเป็นอิสระ
- สอบทานแผนการตรวจสอบภายในร่วมกับผู้ตรวจสอบภายใน โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับระบบควบคุมภายใน และ กระบวนการจัดการทางการเงิน
- พิจารณาให้ความเห็น และให้ข้อสังเกตงบประมาณ และอัตรากำลังของส่วนตรวจสอบภายใน เพื่อเสนอฝ่าย บริหารเป็นผู้อนุมัติ
- พิจารณาแผนงานตรวจสอบ และขอบเขตการตรวจสอบของผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชีของบริษัทรวมถึง ที่ปรึกษาด้านการตรวจสอบภายใน (ถ้ามี) ให้มีความสัมพันธ์ที่เกื้อกูลกัน ไม่ซ้ำซ้อน

##### (5) การสอบบัญชี

- พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้งและเสนอค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี เพื่อให้ได้ผู้สอบบัญชีที่มีความเป็นอิสระ โดย คำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร ปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานตรวจสอบบัญชีนั้น และประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ตรวจสอบบัญชีของบริษัท รวมถึงผลการปฏิบัติงานในปีที่ ผ่านมา ตลอดจนพิจารณาถอดถอนผู้สอบบัญชี ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบจะเสนอความเห็นดังกล่าวต่อ คณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
- สอบทานขอบเขต และวิธีการตรวจสอบที่เสนอโดยผู้สอบบัญชี รวมทั้งพิจารณาเหตุผลในการเปลี่ยนแปลง แผนการตรวจสอบ (กรณีมีการเปลี่ยนแปลงแผนการตรวจสอบในภายหลัง)
- เสนอแนะให้ผู้สอบบัญชีสอบทาน หรือตรวจสอบรายการใด ๆ ที่เห็นว่าจำเป็น และเป็นเรื่องสำคัญระหว่างการ ตรวจสอบบัญชีของบริษัท และบริษัทย่อยได้
- สอบทานรายงานของผู้สอบบัญชีที่จัดทำ เสนอให้ฝ่ายบริหารปรับปรุงแก้ไข และติดตามผลการดำเนินการตาม ข้อเสนอแนะนั้น

- พิจารณาความเพียงพอ และความมีประสิทธิภาพในการประสานงานระหว่างผู้สอบบัญชี และผู้ตรวจสอบภายใน
- รับทราบจากผู้สอบบัญชีโดยไม่ชักช้าในข้อเท็จจริงเกี่ยวกับพฤติการณ์อันควรสงสัยว่า ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือบุคคลซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทได้กระทำความผิดตามมาตรา 281/2 วรรค 2 มาตรา 305, 306, 308, 309, 310, 311, 312 หรือมาตรา 313 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เมื่อผู้สอบบัญชีได้พบ และดำเนินการตรวจสอบต่อไปโดยไม่ชักช้า รวมทั้งต้องรายงานผลการตรวจสอบในเบื้องต้นให้แก่ สำนักงาน ก.ล.ต. และผู้สอบบัญชีทราบ ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับความแจ้งจากผู้สอบบัญชี

#### (6) การปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบที่เกี่ยวข้อง

- สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตาม พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

#### (7) การรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

- คณะกรรมการตรวจสอบต้องรายงานผลการปฏิบัติงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เพื่อทราบ และพิจารณา อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง
- จัดทำรายงานผลการดำเนินงานประจำปีของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยแสดงรายการตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด และให้ลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ รวมทั้งเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท
- ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ หากพบ หรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการ หรือการกระทำซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร รายการ หรือการกระทำดังกล่าว ได้แก่

1. รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
2. การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติ หรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบการควบคุมภายใน
3. การฝ่าฝืน พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

- หากคณะกรรมการบริษัท หรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขรายการ หรือการกระทำที่เข้าลักษณะตามข้อ (1), (2) และ (3) ข้างต้น ภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร กรรมการตรวจสอบคนใดคนหนึ่ง อาจรายงานว่ามีรายการ หรือการกระทำตามที่กล่าวข้างต้นต่อ สำนักงาน ก.ล.ต. หรือตลาดหลักทรัพย์

#### (8) การกำกับดูแลกิจการที่ดี

- สอบทานให้บริษัทมีกระบวนการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งให้แนวทาง และข้อเสนอแนะที่จำเป็นเพื่อการพัฒนา
- ให้ความสำคัญโดยส่งเสริมให้บริษัทกำหนดเรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดี ไว้เป็นวาระประจำของการประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัท
- ติดตามให้ประธานกรรมการตรวจสอบต้องได้รับสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียตามมาตรา 89/14 แห่ง พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) จากเลขานุการบริษัท ภายใน 7 วันทำการ นับแต่วันที่บริษัทได้รับรายงานนั้น

#### (9) การบริหารความเสี่ยง

- สอบทานให้บริษัทมีกระบวนการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบมาตรฐานที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล
- ร่วมกับคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงหรือคณะทำงานบริหารความเสี่ยง และฝ่ายบริหารในการพิจารณา และให้ความเห็นในรายงานผล และรายงานความคืบหน้าการบริหารความเสี่ยงของบริษัท



(10) ความรับผิดชอบอื่น ๆ

- ปฏิบัติการอื่นใด ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยที่คณะกรรมการตรวจสอบมีความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัทตามหน้าที่ และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ในขณะที่ความรับผิดชอบในกิจกรรมทุกประการของบริษัทต่อบุคคลภายนอก ยังคงเป็นของคณะกรรมการบริษัททั้งคณะ
- ทบทวน และปรับปรุงกฎบัตรเกี่ยวกับคณะกรรมการตรวจสอบนี้ให้ทันสมัย และเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของบริษัทเป็นปกติปีละครั้ง
- มีหน้าที่ตามที่ตลาดหลักทรัพย์ ประกาศกำหนดเพิ่มเติม

## 2) ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562 ได้มีมติกำหนดขอบเขตและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ไว้ดังนี้

### ด้านการสรรหา

- (1) กำหนดนโยบาย คุณสมบัติ หลักเกณฑ์ และวิธีการในการสรรหากรรมการ (รวมถึงกรรมการชดเชยของ บริษัท) และผู้บริหารระดับสูง เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
- (2) คัดเลือกและเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสม และเป็นไปตามระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท กรรมการชดเชย และผู้บริหารระดับสูง เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา และ/หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติต่อไป (แล้วแต่กรณี) ทั้งนี้ ในการเสนอชื่อกรรมการบริษัท คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะพิจารณาถึงประสบการณ์อย่างน้อยด้านหนึ่งด้านใดที่สำคัญสำหรับการดำรงตำแหน่ง (เช่น การเงิน บริหารธุรกิจ การตลาด การบริหารทรัพยากรบุคคล กฎหมาย การจัดการ เป็นต้น) ตลอดจนพิจารณาถึงความสามารถที่จะช่วยให้การดำเนินการของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปอย่างรอบคอบยิ่งขึ้น ความสามารถในการดำเนินการตัดสินใจทางธุรกิจอย่างมีเหตุมีผล รวมถึงความสามารถในการคิดอย่างมีกลยุทธ์ และแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการเป็นผู้นำ รวมทั้งความชำนาญในวิชาชีพในระดับสูงและความซื่อสัตย์ ตลอดจนมีคุณสมบัติส่วนบุคคลอื่นที่เหมาะสม
- (3) ดูแลให้คณะกรรมการและคณะกรรมการชดเชยมีขนาดและองค์ประกอบที่เหมาะสมกับองค์กร รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อม โดยคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชดเชยจะต้องประกอบด้วยบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ ทักษะ และประสบการณ์ในด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ
- (4) เปิดเผยนโยบายและรายละเอียดของกระบวนการสรรหาในรายงานประจำปีของบริษัท
- (5) ทบทวนและสรุปผลการจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่งและความต่อเนื่องในการบริหารที่เหมาะสมสำหรับตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง เป็นประจำทุกปีและรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบ
- (6) ดำเนินการอื่นใดตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทหรือตามนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

## ด้านการพิจารณาคำตอบแทน

- (1) กำหนดนโยบาย หลักเกณฑ์ หรือวิธีการพิจารณาคำตอบแทนและผลประโยชน์อื่น รวมถึงเสนอคำตอบแทนสำหรับการกรรมการและผู้บริหารระดับสูง ต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติ และ/หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป (แล้วแต่กรณี) โดยมีหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน โปร่งใส และเหมาะสมเป็นไปตามแนวปฏิบัติที่ดี ซึ่งจะพิจารณาโดยเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน ระดับเดียวกัน พิจารณาตามประสบการณ์ ภาระขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบ
- (2) ดูแลให้กรรมการบริษัท และผู้บริหารระดับสูงได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบ
- (3) ดำเนินการอื่นใดตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทหรือตามนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

## 3) ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562 ได้มีมติกำหนดขอบเขตและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ไว้ดังนี้

- (1) กำหนดนโยบาย และแนวทางการบริหารความเสี่ยงโดยรวมของบริษัท พร้อมมอบหมายให้ฝ่ายบริหารเป็นผู้ปฏิบัติตามนโยบาย และแนวทางที่วางไว้ รวมถึงกำหนดหน้าที่ให้ฝ่ายบริหารต้องรายงานผลการปฏิบัติต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
- (2) ทบทวน และปรับปรุงระบบการจัดการบริหารความเสี่ยงของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลอย่างต่อเนื่อง และกำหนดให้มีการประเมินผล และติดตามการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับนโยบาย และแนวทางที่กำหนดไว้อย่างสม่ำเสมอ
- (3) จัดให้มีการประเมิน และวิเคราะห์ความเสี่ยงที่สำคัญในด้านต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน อย่างเป็นระบบ และต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าการประเมินความเสี่ยงได้ครอบคลุมทุกขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ รวมถึงเสนอแนะวิธีป้องกัน หรือลดระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้
- (4) รายงานความเสี่ยง และข้อเสนอแนะตามที่คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายบัตร (Charter) ต่อคณะกรรมการตรวจสอบทุกไตรมาส เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทต่อไป และในกรณีที่มีเรื่องสำคัญซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาโดยเร็ว
- (5) ปฏิบัติหน้าที่อื่นตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

## 4) ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562 ได้มีมติกำหนดขอบเขตและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารไว้ดังนี้

- (1) พิจารณากลั่นกรองแผนธุรกิจ และงบประมาณประจำปีเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
- (2) กำหนดนโยบายการเงินการลงทุนของบริษัท และกำหนดทิศทางการลงทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ นโยบายของบริษัท และอนุมัติหลักเกณฑ์การลงทุน รวมถึงข้อเสนอการลงทุนตามระเบียบบริษัท
- (3) พิจารณา และดำเนินการในประเด็นที่สำคัญซึ่งเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท
- (4) พิจารณากลั่นกรอง และให้ข้อเสนอแนะในเรื่องที่อยู่ในอำนาจของคณะกรรมการบริหารต่อคณะกรรมการบริษัท
- (5) พิจารณาเสนอชื่อเพื่อการแต่งตั้งกรรมการของบริษัทในเครือ หรือบริษัทร่วมทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น หรือตามข้อตกลงในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นของบริษัทในเครือหรือบริษัทร่วมทุน (ถ้ามี)
- (6) ดูแลและติดตามผลการจัดการบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนการดำเนินงาน และงบประมาณประจำปี ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด และอนุมัติ รวมถึงรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ
- (7) พิจารณากลั่นกรองเรื่องที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบ หรืออนุมัติ
- (8) อนุมัติการบรรจุ แต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้ายพนักงานอาวุโสระดับผู้อำนวยการ หรือตำแหน่งอื่นที่เทียบเท่า รวมทั้งการอนุมัติอัตราเงินเดือน ค่าตอบแทน หรือประโยชน์อื่นแก่บุคคลดังกล่าว

- (9) อนุมัติเรื่องเกี่ยวกับการเงิน และทรัพย์สินของบริษัทตามขอบเขตอำนาจอนุมัติ
- (10) มอบหมาย หรือแนะนำให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารพิจารณา หรือปฏิบัติในเรื่องหนึ่งเรื่องใดที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร
- (11) แต่งตั้งคณะทำงานเพื่อพิจารณาเรื่องหนึ่งเรื่องใดที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร
- (12) พิจารณา และนำเสนอเรื่องที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควรแจ้งให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบ หรือพิจารณาให้ความเห็นชอบ หรืออนุมัติ
- (13) พิจารณาเรื่องอื่นใดหรือปฏิบัติหน้าที่อื่นใดที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
- (14) ดูแลและติดตามผลการดำเนินการของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ทั้งนี้ อำนาจคณะกรรมการบริหาร ตลอดจนการมอบอำนาจแก่บุคคลอื่นที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควรจะไม่รวมถึงอำนาจ หรือการมอบอำนาจในการอนุมัติรายการใดที่ตนเอง หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัท หรือบริษัทย่อย หรือรายการที่ไม่อยู่ภายใต้การดำเนินธุรกิจปกติทั่วไปของบริษัท หรือบริษัทย่อย ซึ่งการอนุมัติรายการดังกล่าวต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเพื่อพิจารณา และอนุมัติตามที่ข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

### 7.3.2 รายชื่อของคณะกรรมการชุดย่อย

#### 1) คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วย กรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นกรรมการบริษัทและกรรมการอิสระ จำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร. จุฬารัตน์ นำชัยศิริ	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรคันต์	กรรมการตรวจสอบ
3. ดร. ธนัย ชรินทร์สาร	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ: นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช ดำรงตำแหน่งเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

โดยมีนางสาวเพ็ญศรี สุธีรศานต์ เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน ทั้งนี้ นางสาวเพ็ญศรี สุธีรศานต์ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบัญชีบัณฑิต จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยและ Master of Business Administration (MBA) จาก California State University ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง

- ประธานกรรมการสรรหาและกรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ บริษัท ฟรีเซียสชิปปิง จำกัด (มหาชน)
- กรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน)
- คณะกรรมการสรรหาบัญชีผู้ฝึกสอน สมาคมนิสิตเก่าคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะกรรมการสรรหาครูฝึกสอนงานและจัดสรรข้าราชการในโครงการพัฒนานักบริหารการเปลี่ยนแปลงรุ่นใหม่ไปปฏิบัติราชการด้านการบริหารจัดการหน่วยงาน ภาคเอกชน สำนักงาน ก.พ.ร.
- คณะอนุกรรมการพิจารณาหลักทรัพย์เกี่ยวกับการออกแบบและเสนอขายหลักทรัพย์ ประเภทตราสารทุน และการบริหารกิจการของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ด.
- กรรมการสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI)
- ที่ปรึกษาสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
- คณะอนุกรรมการพิจารณาปรับปรุงหรือยกเลิกกฎหมายที่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพหรือดำเนินธุรกิจของประชาชน สำนักงานกฤษฎีกา

## 2) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ประกอบด้วย กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ซึ่งเป็นกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ และ/หรือผู้บริหาร จำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรศานต์	ประธานคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
2. ดร. ธนัย ชรินทร์สาร	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
3. นายทรงยศ คันธมานนท์	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

หมายเหตุ: นางสาวอัญญา แสงรัตนเดช ดำรงตำแหน่งเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

### 3) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วย กรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งเป็นกรรมการบริษัท และ/หรือ ผู้บริหาร จำนวน 8 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายทรงยศ คันธมานนท์	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	รองประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
3. นางสาวอัญญา แสงรัตนเดช	กรรมการบริหารความเสี่ยง
4. นางภัทริรา จุรากรณ์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
5. นายภราดร สุจริตอภิรักษ์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
6. นายศรัณ เทียงสกุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง
7. นางสาวนาธิศา ร่อนรา	กรรมการบริหารความเสี่ยง
8. นางสาวรุ่งรัตน์ วัฒนโฆษิต	กรรมการบริหารความเสี่ยง

หมายเหตุ: นางสาวกรกนก ใจทัด ดำรงตำแหน่งเลขานุการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

#### 4) คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วย กรรมการบริหาร ซึ่งเป็นกรรมการบริษัท และ/หรือผู้บริหาร จำนวน 5 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายทรงยศ คันธมานนท์	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	รองประธานกรรมการบริหาร
3. นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช	กรรมการบริหาร
4. นางภัทริรา จุรากรณ์	กรรมการบริหาร
5. นายภราดร สุจริตอภิรักษ์	กรรมการบริหาร

หมายเหตุ: นางสาวกรกนก ใจทัต ดำรงตำแหน่งเลขานุการคณะกรรมการบริหาร

## 7.5 ผู้บริหาร

### 7.5.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะผู้บริหารของบริษัทมีทั้งหมด 5 ท่าน ประกอบด้วย

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายทรงยศ คันธมานนท์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส-หน่วยงานแพลตฟอร์ม รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส-เรดดีแพลนเน็ต ทรูเวลเทค รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส-หน่วยงานสนับสนุน
2. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	รองกรรมการผู้จัดการบริหาร รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส-หน่วยงานขาย รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส-หน่วยงานแอดโพรโมชัน
3. นางภัทริรา จุรากรณ์	รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส-หน่วยงานแอดโพรโมชัน SEO และเนื้อหา
4. นายภราดร สุจริตอภิรักษ์	รองกรรมการผู้จัดการ-หน่วยงานเทคโนโลยี
5. นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช	รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส-หน่วยงานการเงินและบัญชี

หมายเหตุ: นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช (ผู้อำนวยการสายงานการเงิน)  
ผ่านการอบรม strategic CFO in capital market program ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รุ่นที่ 4



## 7.5.2 นโยบายและวิธีการกำหนดค่าตอบแทนผู้บริหาร

บริษัท มีการกำหนดค่าตอบแทนของผู้บริหาร โดยเปรียบเทียบอัตราให้มีความเหมาะสมกับบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน โดยบริษัท ได้ว่าจ้างที่ปรึกษาอิสระด้านข้อมูลอัตราจ้างและสวัสดิการจากบริษัท เฮย์กรุ๊ป จำกัด ในการประเมินการกำหนดค่าตอบแทนผู้บริหาร อีกทั้งยังพิจารณาตามความเหมาะสมของประสิทธิภาพ หน้าที่ความรับผิดชอบ ทั้งนี้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนได้กำหนดไว้

## 7.5.3 ค่าตอบแทนผู้บริหาร

### 1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

บริษัท จ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหาร ในปี 2564 และปี 2565 ดังนี้

รายการ	ค่าตอบแทนผู้บริหาร <sup>2/</sup>			
	ปี 2564		ปี 2565	
	จำนวนราย (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวนราย (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
1.เงินเดือน	5	14.65	5	15.28
2.โบนัส	5	-	5	-
3.เงินสมทบกองทุนประกันสังคม	5	0.03	5	0.03
4.เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	3	0.24	3	0.25
5.อื่นๆ <sup>1/</sup>	-	-	-	-
6.รวมทั้งหมด	5	14.92	5	15.56

หมายเหตุ:

1/ ค่าตอบแทนอื่น เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าโทรศัพท์ และ ค่าทำงานล่วงเวลา เป็นต้น

2/ กรรมการที่เป็นผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัท และผู้ถือหุ้นหรือตัวแทนของผู้ถือหุ้น จะไม่ได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและค่าเบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริษัท กรรมการในคณะกรรมการชุดย่อย รวมถึง ไม่ได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและค่าเบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อย

### 2) ค่าตอบแทนอื่น

เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2565 มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญที่เสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างจำกัดให้มีการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่กรรมการผู้บริหารและพนักงานของบริษัท จำนวน 3.64 ล้านหุ้น

## 7.6 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

### 7.6.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัท มีพนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) จำนวนทั้งสิ้น 132 คน โดยสามารถแบ่งตามสายงานได้ดังนี้

รายการ	จำนวนพนักงาน (คน)			
	สิ้นปี 2562	สิ้นปี 2563	สิ้นปี 2564	สิ้นปี 2565
1. หน่วยงานขาย	37	21	19	27
2. หน่วยงานแอดโพรโฆษณา (AdPro Ads)	53	42	37	24
3. หน่วยงานแอดโพร SEO และเนื้อหา (AdPro SEO & Content)	-	-	-	5
4. หน่วยงานแพลตฟอร์ม (Platform)	22	18	19	10
5. หน่วยงานเทคโนโลยี (Technology)	45	33	25	33
6. แร็ดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค (Readyplanet TravelTech)	25	14	13	10
7. หน่วยงานสนับสนุน (Back Office)	12	11	8	13
8. หน่วยงานการเงินและบัญชี	17	14	11	10
รวม	211	153	132	132

หมายเหตุ: จำนวนพนักงานดังกล่าวไม่รวมผู้บริหาร 5 คน

### 7.6.2 การเปลี่ยนแปลงจำนวนบุคลากรอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

เนื่องจากสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 ได้ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ในช่วงปี 2563 ถึงปี 2564 บริษัทฯ จึงได้ออกมาตรการเพื่อบรรเทาผลกระทบที่เกิดจากสถานการณ์ดังกล่าว ซึ่งหนึ่งในนั้น คือ การปรับลดจำนวนพนักงาน ส่งผลให้บริษัทฯ มีจำนวนพนักงานรวม (ไม่รวมผู้บริหาร) จาก 211 คน ณ สิ้นปี 2562 ลดลงเหลือ 153 คน ณ สิ้นปี 2563 ลดลงเหลือ 132 คน ณ สิ้นปี 2564 และลดเหลือ 132 คน ณ สิ้นเดือน ธันวาคม 2565 ทั้งนี้ การปรับลดพนักงานในช่วงเวลาดังกล่าวเป็นไปเพื่อความเหมาะสมกับธุรกิจและตามทิศทางกลยุทธ์ของบริษัทฯ

## 7.6.3 ค่าตอบแทนพนักงาน

บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน ในปี 2564 และปี 2565 ดังนี้

รายการ	ค่าตอบแทนพนักงาน			
	ปี 2564		ปี 2565	
	จำนวนราย (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวนราย (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
เงินเดือน โบนัส และ ค่าตอบแทนอื่น ได้แก่ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และ ค่าตอบแทนอื่นๆ <sup>1/</sup>	132	71.85	132	73.50

หมายเหตุ: 1/ ค่าตอบแทนอื่น เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าโทรศัพท์ และ ค่าการทำงานล่วงเวลา เป็นต้น

## 7.6.4 กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ทีสโกลัสเตอร์ร่วมทุน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจให้แก่พนักงาน และเพื่อจูงใจให้พนักงานทำงานกับบริษัทในระยะยาว ทั้งนี้ บริษัทได้เริ่มสมทบเงินเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้แก่พนักงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีพนักงานที่มีค่าตอบแทนรายเดือนจำนวน 72 คนที่เข้าร่วมโครงการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ คิดเป็นร้อยละ 52 ของพนักงานที่มีค่าตอบแทนรายเดือนทั้งหมดของบริษัท

## 7.6.6 นโยบายในการพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบุคลากร ซึ่งถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ มีทักษะงาน ความสามารถและทัศนคติที่ดีต่อองค์กร รวมทั้งมีการส่งเสริมให้มีความก้าวหน้าในหน้าที่การงานอย่างมีคุณภาพ เช่น มีการกำหนดตำแหน่งงาน บทบาทความรับผิดชอบแต่ละตำแหน่งที่ชัดเจน และกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกบุคลากรอย่างเหมาะสม เพื่อให้ได้บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและตรงกับงานที่ได้รับมอบหมาย และจัดให้มีการพิจารณาปรับตำแหน่งทุก ๆ ปี เพื่อสร้างแรงจูงใจให้พนักงานมีการพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายให้พนักงานเข้าอบรมทั้งที่จัดขึ้นภายในบริษัทและภายนอก เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้กับการทำงานและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้ดีขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ให้ความสำคัญกับการติดตามและวัดผลในด้านความรู้ที่ได้รับ และความสามารถในการนำความรู้ที่นำมาประยุกต์ใช้ในการทำงาน ตลอดจนการถ่ายทอดองค์ความรู้ที่มีให้กับทีมงานและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

## 7.7 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

7.7.1 ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี เลขานุการบริษัท หัวหน้าหน่วยตรวจสอบภายใน

- 1) นางสาวจุไร ทองเสน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี
- 2) นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช เลขานุการบริษัท
- 3) นายสุธี ตาฉนวนนิชกุล หัวหน้าหน่วยตรวจสอบภายใน

### 7.7.2 หัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์ และข้อมูลเพื่อการติดต่อ

นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช หัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์

ทั้งนี้สามารถติดต่อฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ได้ที่

อีเมล: [ir@readyplanet.com](mailto:ir@readyplanet.com)

โทร: 020166735

### 7.7.3 คำตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2565 มีมติอนุมัติค่าตอบแทนการสอบบัญชีสำหรับรอบปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 สำหรับบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมเท่ากับ 3,100,000 บาท โดย แบ่งเป็นค่าสอบบัญชีสำหรับงบการตรวจสอบประจำปีจำนวน 2,080,000 บาท และ ค่าสอบบัญชีสำหรับงบการเงินรายไตรมาส จำนวน 340,000 บาทต่อไตรมาส โดยมี 1) คุณวัลลภ วิไลวรวิทย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6797 และ/หรือ 2) คุณวีร์ สุจริต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7103 และ/หรือ 3) คุณกรทอง เหลืองวิไล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7210 และ/หรือ 4) คุณนันทวัฒน์ สำราญหันต์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7731 เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท

## 8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

### 8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท สำหรับปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

- o คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณา กำกับดูแล และ จัดการบริษัทฯ รวมถึงปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ และ มีความรับผิดชอบเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกราย (Accountability to Shareholders)
- o คณะกรรมการบริษัทได้ร่วมกับฝ่ายบริหารกำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ และกำกับควบคุมดูแล (Monitoring and Supervision) ให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบาย และระเบียบของ บริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่บริษัทฯ และความมั่นคงสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น (Maximize Economic Value and Shareholders' Wealth) และควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารมีการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างมีจริยธรรมและมีความเท่าเทียม
- o คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและกำหนดแผนงบประมาณประจำปี และปรับปรุงแผนงบประมาณประจำปีให้เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงตรวจสอบและควบคุมให้ฝ่ายบริหารใช้จ่ายงบประมาณตามแผนงบประมาณประจำปี และดำเนินการให้บริษัทฯ มีระบบทางบัญชี การรายงานทางการเงิน การควบคุมภายใน (Internal Control) และ การตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่มี ประสิทธิภาพ และเชื่อถือได้ รวมถึงจัดการให้มีการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมเพียงพอ และมีการติดตามอย่างสม่ำเสมอ

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของ บริษัทฯ รวมทั้งหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน (The Principles of Good Corporate Governance of Listed Companies) ตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) กำหนด และหลักการกำกับดูแล กิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ตาม แนวทางที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) กำหนด

#### 8.1.1 การสรรหา พัฒนา และประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

##### 8.1.1.1 การสรรหาคณะกรรมการ

บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนให้ทำหน้าที่กำหนดนโยบาย คุณสมบัติ หลักเกณฑ์ และ วิธีการในการสรรหากรรมการบริษัทและกรรมการในคณะกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ รวมถึง คัดเลือกและเสนอชื่อบุคคลที่มี คุณสมบัติเหมาะสม และเป็นไปตามระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท กรรมการใน คณะกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ และผู้บริหารระดับสูง ทั้งนี้ ในการสรรหากรรมการบริษัทและกรรมการในคณะกรรมการชุดย่อย ต่าง ๆ บริษัทฯ มีหลักเกณฑ์และขั้นตอน ดังต่อไปนี้

## 1) กรรมการบริษัท

- o คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการตามจำนวนที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นกำหนด แต่ต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร และกรรมการต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
- o คณะกรรมการบริษัทต้องมีกรรมการอิสระไม่น้อยกว่า 3 คน หรือ 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด แล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์คุณสมบัติกรรมการอิสระตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่
- o กรรมการบริษัทสามารถดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่น แต่การเป็นกรรมการดังกล่าวต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทฯ และต้องเป็นไปตามแนวทางของสำนักงาน ก.ล.ต. และ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ ในการดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนจะต้องไม่เกิน 5 บริษัท
- o กรรมการบริษัทไม่เป็นบุคคลที่ประกอบธุรกิจอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในนิติบุคคลอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท ไม่ว่าจะเพื่อประโยชน์ตน หรือประโยชน์ผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
- o กรรมการบริษัทต้องได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามหลักเกณฑ์และวิธีการ ดังต่อไปนี้
  - (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
  - (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้เสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตาม ข้อ (1) เลือกตั้งบุคคลเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
  - (3) บุคคลที่ได้รับคะแนนสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับเลือกเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการคัดเลือกในลำดับถัดลงมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมี ให้ประธานที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด
- o ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง กรรมการบริษัทต้องออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม และ กรรมการบริษัทซึ่งพ้นจากตำแหน่งในครั้งนั้น อาจได้รับเลือกให้กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทอีกได้ ทั้งนี้ กรรมการบริษัทที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนแปรสภาพบริษัทนั้นให้ใช้วิธีจับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง
- o นอกจากกรณีพ้นจากตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการบริษัทพ้นจากตำแหน่งเมื่อ
  - (1) ตาย
  - (2) ลาออก
  - (3) ขาดคุณสมบัติหรือมีลักษณะต้องห้ามตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)
  - (4) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้พ้นจากตำแหน่ง
  - (5) ศาลมีคำสั่งให้พ้นจากตำแหน่ง
- o ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการบริษัทว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ คณะกรรมการบริษัทเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดและกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เข้าเป็นกรรมการบริษัทแทนในการประชุมคณะกรรมการบริษัทคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการบริษัทผู้นั้นจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน โดยบุคคลซึ่งเข้ามาเป็นกรรมการบริษัทแทนดังกล่าวจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการบริษัทคนที่เข้ามาแทนมติของคณะกรรมการบริษัทที่แต่งตั้งกรรมการบริษัทดังกล่าวต้องประกอบด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการบริษัทที่ยังเหลืออยู่



## 2) กรรมการอิสระ

o กรรมการอิสระต้องมีไม่น้อยกว่า 3 คน หรือ 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด แล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์คุณสมบัติกรรมการอิสระตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทอ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ โดยกรรมการอิสระต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- (1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
- (2) ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนเข้ารับตำแหน่ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของส่วนราชการ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
- (3) ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- (4) ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจดังกล่าว รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับทรัพย์สินหรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค้ำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติการณ์อื่นใดในทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญาามีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ตั้งแต่ร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือ ตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลมสำหรับการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่าง 1 ปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน
- (5) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง
- (6) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
- (7) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่
- (8) ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- (9) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

### 3) กรรมการตรวจสอบ

- o คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นกรรมการอิสระ อย่างน้อย 3 คน โดยกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คน ต้องเป็นผู้มีความรู้ และประสบการณ์ด้านบัญชีหรือการเงินเพียงพอจะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้
- o กรรมการตรวจสอบสามารถปฏิบัติหน้าที่ แสดงความเห็น และรายงานผลการปฏิบัติงานตามหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทได้โดยอิสระ และไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ
- o กรรมการตรวจสอบสามารถอุทิศเวลาและความคิดเห็นอย่างเพียงพอในการปฏิบัติงานในฐานะกรรมการตรวจสอบ
- o กรรมการตรวจสอบต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ด. และตลาดหลักทรัพย์
- o กรรมการตรวจสอบไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
- o คณะกรรมการตรวจสอบต้องได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- o กรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งเป็นไปตามวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ตามที่ได้กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ
- o กรรมการตรวจสอบที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้อีก
- o กรณีที่ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนเป็นกรรมการตรวจสอบแทน เพื่อให้มีจำนวนกรรมการตรวจสอบครบถ้วนโดยไม่ชักช้า โดยบุคคลที่เข้าเป็นกรรมการตรวจสอบแทนนั้นจะอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการตรวจสอบคนที่เข้ามาแทน
- o นอกจากกรณีพ้นจากตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการตรวจสอบพ้นจากตำแหน่งเมื่อ
  - (1) ขาดคุณสมบัติของกรรมการตรวจสอบ
  - (2) ตาย
  - (3) ลาออก
  - (4) ถูกถอดถอน
  - (5) ต้องโทษจำคุกตามคำพิพากษาถึงที่สุด หรือคำสั่งที่ชอด้วยกฎหมายให้จำคุก เว้นแต่ในความผิดที่กระทำด้วยประมาท หรือความผิดลหุโทษ
  - (6) เป็นคนไร้ความสามารถหรือเสมือนไร้ความสามารถ
  - (7) เป็นบุคคลล้มละลาย

#### 4) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

- o คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนประกอบด้วยกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน อย่างน้อย 3 คน
- o กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ มีความซื่อสัตย์สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ และมีเวลาเพียงพอที่จะอุทิศความรู้ความสามารถและปฏิบัติหน้าที่แก่บริษัท ได้
- o กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนมีคุณสมบัติครบถ้วนและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
- o กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนไม่เป็นบุคคลซึ่งประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือกรรมการในนิติบุคคลอื่นซึ่งประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
- o คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนต้องได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท
- o กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และให้เป็นไปตามวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท
- o กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้อีก
- o ในกรณีที่กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนครบวาระการดำรงตำแหน่งหรือไม่อาจดำรงตำแหน่งจนครบกำหนดวาระได้ ซึ่งส่งผลให้จำนวนกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนน้อยกว่า 3 คน ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนรายใหม่ ให้คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนมีจำนวนครบถ้วนในทันทีหรืออย่างช้าภายใน 3 เดือน นับจากวันที่จำนวนกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนไม่ครบถ้วน เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

#### 5) คณะกรรมการบริหาร

- o คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการบริหาร อย่างน้อย 3 คน โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะดำรงตำแหน่งเป็นประธานคณะกรรมการบริหารโดยตำแหน่ง
- o คณะกรรมการบริหารต้องได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท
- o กรรมการบริหารมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี นับจากวันที่มีมติแต่งตั้ง ยกเว้น กรรมการบริหารที่ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทซึ่งจะครบวาระการดำรงตำแหน่งตามวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

#### 6) ผู้บริหารระดับสูงสุด

บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่งงาน เพื่อเตรียมความพร้อมในการสร้างบุคลากรทดแทนตำแหน่งที่สำคัญในกรณีที่ผู้ดำรงตำแหน่งบริหารสำคัญไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ครบวาระการดำรงตำแหน่ง หรือ ตำแหน่งว่างลงด้วยเหตุอื่นใด ตลอดจนลดความเสี่ยงหรือผลกระทบจากการขาดความต่อเนื่องในการบริหารจัดการ

ทั้งนี้ เมื่อตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารว่างลง หรือผู้ดำรงตำแหน่งไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ คณะกรรมการบริษัทจะมอบหมายให้ผู้ดำรงตำแหน่งใกล้เคียงหรือตำแหน่งรองลงมาเป็นผู้รักษาการชั่วคราวจนกว่าจะมีการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด โดยคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการสรรหาประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ และพิจารณาคัดเลือกผู้ที่มีความเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ มีวิสัยทัศน์ และเข้าใจวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเสนอชื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้ง

### 8.1.1.2 การพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ มุ่งส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรทุกระดับอย่างต่อเนื่องให้มีความรู้ความสามารถเพื่อสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและเสริมสร้างความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน ทั้งนี้ บริษัทฯ จัดให้มีการอบรมและให้ความรู้เกี่ยวกับองค์การเบื้องต้นต่อกรรมการที่เข้าใหม่เพื่อทำความเข้าใจในธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงส่งเสริมให้กรรมการมีการพัฒนาความรู้ความเข้าใจอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงภายนอก

### 8.1.1.3 การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดให้คณะกรรมการแต่ละชุด ประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่เป็นประจำปีละ 1 ครั้ง โดยมีการกำหนดแบบฟอร์มการประเมินทั้งแบบการประเมินรายคณะ และรายบุคคล เพื่อให้คณะกรรมการและผู้บริหารสูงสุด ได้นำข้อบกพร่องที่พบในการประเมินมาปรับปรุงให้การดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อกิจการ และเป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี

## 8.1.2 การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริษัทรายบุคคล

### 8.1.2.1 การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท

ในปี 2564 และปี 2565 บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการบริษัทแต่ละท่าน สามารถสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนครั้งที่ประชุมทั้งหมด	
	ปี 2564	ปี 2565
1. นายวิวัฒน์ พงศร	4/4	4/4
2. ดร. จุฬารัตน์ นำชัยศิริ	4/4	4/4
3. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรคานต์	4/4	4/4
4. ดร. ธนัย ชรินทร์สาร	4/4	3/4
5. นายสุนทร เด่นธรรม	3/4	2/4
6. นายทรงยศ คันธมานนท์	4/4	4/4
7. นางจณิสรา คันธมานนท์	4/4	4/4
8. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	4/4	4/4
9. นายศิริส สมบัติศิริ	4/4	4/4

## การประชุมผู้ถือหุ้น

ในปี 2564 และ ในปี 2565 บริษัทฯ มีการจัดประชุมผู้ถือหุ้น โดยรายละเอียดสามารถสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนครั้งที่ประชุมทั้งหมด			
	การประชุมสามัญ ผู้ถือหุ้นปี 2564	การประชุมวิสามัญ ผู้ถือหุ้นปี 2564 <sup>1/</sup>	การประชุมสามัญ ผู้ถือหุ้นปี 2565	การประชุมวิสามัญ ผู้ถือหุ้นปี 2565
1. นายวิวัฒน์ พงศร	-	-	-	-
2. ดร. จุฬารณ น้าชัยศิริ	-	-	-	-
3. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรคันต์	-	-	-	-
4. ดร. ธนัย ชรินทร์สาร	-	-	-	-
5. นายสุนทร เด่นธรรม	-	-	-	-
6. นายทรงยศ คันธมานนท์	1/1	-	1/1	2/2
7. นางจณิศรา คันธมานนท์	1/1	-	1/1	2/2
8. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	1/1	-	1/1	2/2
9. นายศิรส สมบัติศิริ	1/1	-	1/1	2/2

### 8.1.2.2 ค่าตอบแทนกรรมการ

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร ดังนี้

คณะกรรมการ	ค่าตอบแทนรายเดือนและค่าเบี้ยประชุม <sup>2/</sup>	
	ค่าตอบแทนราย เดือน (บาท/เดือน)	ค่าเบี้ยประชุม (บาท/ครั้ง)
1) คณะกรรมการบริษัท		
1. ประธานกรรมการบริษัท	-	25,000
2. กรรมการบริษัท	-	15,000
2) คณะกรรมการตรวจสอบ		
1. ประธานกรรมการตรวจสอบ	-	20,000
2. กรรมการตรวจสอบ	-	15,000
3) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน		
1. ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	-	20,000
2. กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	-	15,000

หมายเหตุ:

1/ บริษัทฯ ไม่มีการจัดประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นปี 2654

2/ กรรมการที่เป็นผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นหรือตัวแทนของผู้ถือหุ้น จะไม่ได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและค่าเบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริษัท กรรมการในคณะกรรมการชุดย่อย

ในปี 2564 และ ในปี 2565 บริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน (ซึ่งมีเฉพาะค่าเบี้ยประชุม) ให้แก่กรรมการแต่ละท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ค่าตอบแทน (บาท) <sup>3/</sup>					
	ปี 2564			ปี 2565		
	กรรมการบริษัท	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	กรรมการบริษัท	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
1. นายวิวัฒน์ พงศธร	100,000	-	-	100,000	-	-
2. ดร. จุฬารณ น้าชัยศิริ	60,000	80,000	-	60,000	80,000	-
3. นางสาวเพ็ญศรี สุรัสสานต์	60,000	60,000	20,000	80,000	60,000	20,000
4. ดร. ธนัย ชรินทร์สาร	60,000	60,000	15,000	45,000	60,000	15,000
5. นายสุนทร เต็มธรรม	45,000	-	-	30,000	-	-
6. นายทรงยศ คันธมานนท์ <sup>1/</sup>	-	-	-	-	-	-
7. นางจณิศรา คันธมานนท์ <sup>2/</sup>	-	-	-	-	-	-
8. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี <sup>1/</sup>	-	-	-	-	-	-
9. นายศิรัส สมบัติศิริ <sup>2/</sup>	-	-	-	-	-	-
รวมทั้งหมด	325,000	200,000	35,000	295,000	200,000	35,000

หมายเหตุ:

1/ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ทำให้ไม่ได้รับเบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริษัท และ/หรือกรรมการในคณะกรรมการชด้อย

2/ กรรมการบริษัทที่ไม่ประสงค์ที่จะรับค่าตอบแทนในฐานะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ นางจณิศรา คันธมานนท์ เป็นภรรยาของ นายทรงยศ คันธมานนท์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้บริหารของบริษัทฯ และ นายศิรัส สมบัติศิริ เป็นกรรมการบริษัทที่เป็นตัวแทนของ DARLEX ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

3/ กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทฯ ที่ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทในบริษัทย่อย ไม่ได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและค่าเบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อย

## (2) ค่าตอบแทนอื่น

เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2565 มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญที่เสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี้ โดยกำหนดให้มีการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 3.64 ล้านหุ้น



### 8.1.3 การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนและบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องใกล้เคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคง และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาสัดส่วนการลงทุน กำไรที่คาดว่าจะได้รับ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ก่อนการตัดสินใจลงทุนในโครงการต่าง ๆ โดยการอนุมัติการลงทุนดังกล่าวจะต้องได้รับการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติที่กำหนด

ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ จะพิจารณาส่งตัวแทนของบริษัทฯ ซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าลงทุนเข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ตัวแทนดังกล่าวอาจเป็นประธานกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง หรือบุคคลใด ๆ ของบริษัทฯ ที่ปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น ๆ ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถควบคุมดูแลกิจการและการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงกำหนดให้ตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปตามระเบียบและกฎเกณฑ์ซึ่งกำหนดไว้ในข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมนั้น ๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาส่งตัวแทนเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ และ/หรือข้อตกลงร่วมกันในกรณีของบริษัทร่วม

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะติดตามผลประกอบการและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด รวมถึงกำกับให้มีการจัดเก็บข้อมูลและบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้บริษัทฯ ตรวจสอบ โดยนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนี้ครอบคลุมทั้งการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ

### 8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

#### (1) การปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน ผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่น ๆ ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงได้เห็นควรให้มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีขึ้น โดยครอบคลุมเนื้อหาหลักการสำคัญตั้งแต่โครงสร้าง บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ จนถึงหลักการในการบริหารงานของผู้บริหารอย่างโปร่งใส ชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารองค์กรทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานใด ๆ ของบริษัทฯ เป็นไปด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ ได้รับการอนุมัติโดยมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2564 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2564 และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 9 สิงหาคม 2564 ทั้งนี้ นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีดังกล่าวครอบคลุมหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) 8 หลักปฏิบัติ ดังนี้

- หลักปฏิบัติ 1 บทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการ
- หลักปฏิบัติ 2 วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัท
- หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ
- หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร
- หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมวัฒนธรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อ
- หลักปฏิบัติ 6 ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม
- หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล
- หลักปฏิบัติ 8 สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

## (2) การปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ ถือเป็นนโยบายสำคัญยิ่งที่จะไม่ให้เกิดการกระทำที่ผิดจริยธรรม การใช้โอกาสจากการเป็นกรรมการบริษัท ผู้บริหาร หรือ พนักงานของบริษัทฯ ในอันที่จะนำข้อมูล หรือ กระทำการหรือดเว้นกระทำการใด ๆ เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตน ไม่ว่าในทางใด ๆ ก็ตาม ด้วยเหตุดังกล่าว จึงกำหนดเป็นข้อปฏิบัติสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ดังนี้

- 1) หลีกเลี่ยงการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับตนเอง หรือเข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันภายใต้ประกาศของตลาดหลักทรัพย์ ที่อาจจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ
- 2) ในกรณีที่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันภายใต้ประกาศของตลาดหลักทรัพย์ จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์วิธีการ และการเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียนอย่างเคร่งครัด
- 3) ในกรณีที่ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง เข้าไปมีส่วนร่วมหรือเป็นผู้ถือหุ้นในกิจการที่แข่งขันกับธุรกิจของบริษัทฯ หรือกิจการใด ๆ ที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ แล้วเช่นนี้ จะต้องแจ้งกรณีดังกล่าวให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารรับทราบอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรในทันที
- 4) หากกรรมการ ผู้บริหาร หรือ พนักงาน ไปเป็นกรรมการ หุ้นส่วน หรือที่ปรึกษาในนิติบุคคล หรือองค์กรอื่น ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ หรือภาคเอกชนก็ตาม การไปดำรงตำแหน่งดังกล่าวจะต้องไม่ขัดต่อประโยชน์ของบริษัทฯ และการปฏิบัติหน้าที่โดยตรงในบริษัทฯ โดยเด็ดขาด

## (3) การปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดูแลการใช้ข้อมูลภายใน ให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล ความซื่อสัตย์สุจริตในการดำเนินธุรกิจ และเพื่อให้แน่ใจว่าผู้ลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ได้รับสารสนเทศที่เชื่อถือได้อย่างเท่าเทียมและทันทั่วถึง บริษัทฯ จึงได้กำหนดระเบียบการกำกับการใช้ข้อมูลภายใน และระเบียบการซื้อขายหลักทรัพย์ของกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน ให้สอดคล้องกับกฎหมายเกี่ยวกับหลักทรัพย์ และมุ่งเน้นความโปร่งใสในการประกอบธุรกิจ สรรพสาระสำคัญได้ดังนี้

- 1) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ที่ได้รับทราบข้อมูล ต้องไม่ใช้ข้อมูลทางการเงินของบริษัทฯ หรือข้อมูลภายในที่มีสาระสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์ที่ยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณชนหรือตลาดหลักทรัพย์ เพื่อการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ อันนำมาซึ่งผลประโยชน์ของตนเองและผู้อื่น โดยให้หลีกเลี่ยงหรืองดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วง 1 เดือน ก่อนการเปิดเผยงบการเงินต่อสาธารณชน และอย่างน้อย 2 วันทำการ ภายหลังจากข้อมูลได้เผยแพร่ต่อสาธารณชนแล้ว
- 2) บริษัทฯ มีหน้าที่เปิดเผยสารสนเทศเกี่ยวกับการดำเนินงานที่สำคัญของบริษัทฯ ให้สาธารณชนรับทราบโดยทันทีและอย่างทั่วถึง โดยผ่านสื่อและวิธีการที่ตลาดหลักทรัพย์ และนโยบายการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ กำหนด และผ่านสื่ออื่น ๆ ของฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์และประชาสัมพันธ์ เพื่อให้แน่ใจว่าข้อมูลข่าวสารได้เข้าถึงนักลงทุนทุกกลุ่มอย่างทันทั่วถึงและเท่าเทียม
- 3) บริษัทฯ มีกฎระเบียบการรักษาความปลอดภัยทางด้านระบบคอมพิวเตอร์และข้อมูลสารสนเทศอย่างเข้มงวด เพื่อป้องกันไม่ให้ข้อมูลข่าวสารที่สำคัญถูกเปิดเผย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จำกัดการเข้าถึงข้อมูลภายในซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชน แต่เพียงผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน เจ้าหน้าที่ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ และฝ่ายกำกับดูแลกิจการ

หากมีการกระทำที่ฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ จะดำเนินการทางวินัยเพื่อพิจารณาลงโทษตามสมควรแก่กรณี ได้แก่ การตักเตือนด้วยวาจา ตักเตือนด้วยหนังสือ ตัดค่าจ้าง พักงาน เลิกจ้างโดยไม่จ่ายค่าชดเชย หรือดำเนินคดีตามกฎหมาย

#### (4) การปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรม ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักธรรมาภิบาล จรรยาบรรณ และจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส เป็นธรรม และสามารถตรวจสอบได้

เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดความรับผิดชอบต่อสังคม แนวปฏิบัติ และข้อกำหนดในการดำเนินการที่เหมาะสมเพื่อป้องกันการทุจริตคอร์รัปชันในทุกกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ และเพื่อให้การตัดสินใจและการดำเนินการทางธุรกิจที่อาจมีความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชันได้รับการพิจารณาและปฏิบัติอย่างรอบคอบ บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษรขึ้น เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ และพัฒนาองค์กรสู่ความยั่งยืน โดยบริษัทฯ กำหนดแนวทางการปฏิบัติ ดังนี้

##### 1) บริษัทฯ กำหนดให้กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และ พนักงานทุกระดับ ต้องปฏิบัติตามอย่างระมัดระวังต่อรูปแบบการคอร์รัปชัน ดังนี้

- บริษัทฯ ห้ามให้หรือรับสินบนในรูปแบบใด ๆ ทั้งสิ้น เพื่อตอบแทนการให้ผลประโยชน์ทางธุรกิจ และห้ามมอบหมายให้ผู้อื่นให้หรือรับสินบนแทนตนเอง
- บริษัทฯ กำหนดให้ การให้หรือรับของขวัญ ทรัพย์สิน การเลี้ยงรับรอง หรือผลประโยชน์ใด ๆ จากลูกค้า คู่ค้า หรือ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ให้ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือ ระเบียบของบริษัทฯ
- บริษัทฯ มีนโยบายไม่ช่วยเหลือ สนับสนุนพรรคการเมือง กลุ่มการเมือง หรือ นักการเมืองไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม
- บริษัทฯ กำหนดว่าการรับบริจาค การบริจาคเพื่อการกุศล การสาธารณประโยชน์ และการให้หรือการรับเงินสนับสนุน ต้องเป็นตามข้อกำหนด ดังนี้
  - ต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส ถูกต้องตามกฎหมาย และไม่ขัดต่อศีลธรรม รวมทั้งไม่เป็นการกระทำการใด ๆ ที่จะมีผลเสียต่อสังคมส่วนรวม
  - ต้องไม่เกี่ยวข้องหรือไม่ได้ถูกนำไปใช้เพื่อเป็นข้ออ้างในการติดสินบน
  - ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนการสอบทานและอนุมัติการบริจาคเพื่อการกุศล การสาธารณประโยชน์ หรือเงินสนับสนุนตามระเบียบของบริษัทฯ
  - ในกรณีที่มีข้อสงสัยที่อาจส่งผลกระทบทางกฎหมายให้ขอคำปรึกษาจากที่ปรึกษากฎหมาย อย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร หรือในเรื่องที่มีความสำคัญประการอื่นให้เป็นดุลพินิจของฝ่ายจัดการ

##### 2) บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างและรักษาวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นว่าการคอร์รัปชันเป็นสิ่งที่ยอมรับไม่ได้ทั้งการกระทำธุรกรรมกับภาครัฐและภาคเอกชน

##### 3) กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับ ไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ต้องแจ้งผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบ และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ รวมทั้งจัดให้มีช่องทางในการรับข้อร้องเรียนจากบุคคลภายนอก ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามนโยบายการรับเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดและการทุจริตหรือระเบียบที่บริษัทฯ กำหนด

##### 4) บริษัทฯ ต้องให้ความสำคัญและคุ้มครองพนักงานที่ปฏิเสธคอร์รัปชันหรือแจ้งเรื่องคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะไม่ลดตำแหน่ง ลงโทษ หรือให้ผลทางลบต่อพนักงานที่ปฏิเสธการคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ

- 5) กรรมการบริษัทและผู้บริหารทุกระดับของบริษัทฯ จะต้องแสดงความซื่อสัตย์ และเป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยกำหนดให้เลขานุการบริษัทและฝ่ายทรัพยากรบุคคลรับผิดชอบในการเผยแพร่ความรู้ สร้างความเข้าใจ และส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับยึดถือนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน อย่างจริงจัง ต่อเนื่อง และเสริมสร้างให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร
  - 6) นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันนี้ให้ครอบคลุมไปถึงกระบวนการบริหารงานบุคคล ตั้งแต่การสรรหาหรือการคัดเลือกบุคลากร การเลื่อนตำแหน่ง การฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยกำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกระดับสื่อสารทำความเข้าใจกับพนักงาน เพื่อใช้ในกิจกรรมทางธุรกิจที่อยู่ในความรับผิดชอบและควบคุมดูแลการปฏิบัติตามนโยบายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
  - 7) การดำเนินการใด ๆ ตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันให้ใช้แนวทางปฏิบัติตามที่กำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัท รวมทั้งระเบียบ และคู่มือการปฏิบัติงานของบริษัทที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนแนวทางปฏิบัติอื่นใดที่บริษัทฯ จะกำหนดขึ้นต่อไป
  - 8) บริษัทฯ กำหนดให้บอกกล่าวประชาสัมพันธ์นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันผ่านสื่อทั้งภายในและภายนอก เช่น ประกาศ เว็บไซต์ของบริษัทฯ และ รายงานประจำปี โดยนโยบายดังกล่าวของบริษัทฯ เป็นการปฏิบัติภายใต้กฎหมายของประเทศไทยในการต่อต้านการคอร์รัปชัน
- ทั้งนี้ ในปี 2564 และ ในปี 2565 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการกระทำทุจริตคอร์รัปชันแต่อย่างใด

#### (5) การรับเรื่องร้องเรียนและแจ้งเบาะแส (Whistleblowing)

บริษัทฯ มีนโยบายการคุ้มครองและให้ความสำคัญเป็นธรรมแก่พนักงานและบุคคลภายนอก ที่แจ้งข้อมูลหรือให้เบาะแสเกี่ยวกับการทุจริตหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับบริษัท และข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทฯ กำหนดวิธีการร้องเรียน ขั้นตอนการตรวจสอบข้อเท็จจริง และการคุ้มครองปกป้องผู้ที่แจ้งข้อมูลหรือให้เบาะแส ดังนี้

##### 1) วิธีการร้องเรียน

- ผู้ร้องเรียนสามารถร้องเรียนต่อผู้รับข้อร้องเรียนคนใดคนหนึ่งต่อไปนี้
  - o ประธานกรรมการตรวจสอบ
  - o เลขานุการบริษัท
  - o ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

ในกรณีที่ผู้ร้องเรียนมีข้อร้องเรียน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือคณะกรรมการบริหาร ให้ส่งเรื่องร้องเรียนมายังประธานกรรมการตรวจสอบโดยตรง

- ผู้ร้องเรียนสามารถร้องเรียนได้โดยระบุรายละเอียดของเรื่องที่จะร้องเรียน พร้อมชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ เพื่อประโยชน์ในการแจ้งผลการดำเนินการ โดยส่งเรื่องที่จะร้องเรียนให้ผู้รับข้อร้องเรียน
- ผู้ร้องเรียนสามารถส่งเรื่องร้องเรียนผ่านทางอีเมลของผู้รับข้อร้องเรียน หรือส่งจดหมายถึงผู้รับข้อร้องเรียน หรือ ส่งผ่านช่องทางอื่น ๆ ที่บริษัทฯ กำหนด เช่น ผ่านกล่องรับข้อร้องเรียนที่อยู่ภายในบริษัทฯ (กรณีที่ผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนเป็นพนักงานของบริษัทฯ) ผ่านทางระบบคอลเซนเตอร์ของบริษัทฯ และผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ

##### 2) ขั้นตอนการตรวจสอบข้อเท็จจริง

- ในการดำเนินการตรวจสอบและรวบรวมข้อเท็จจริง ให้ผู้รับข้อร้องเรียนดำเนินการเสนอเรื่องร้องเรียนให้บุคคลดังต่อไปนี้ทำหน้าที่ผู้ตรวจสอบและรวบรวมข้อเท็จจริง (“ผู้ตรวจสอบฯ”) ตามที่ได้รับร้องเรียน
  - o กรณีผู้ถูกร้องเรียนเป็นพนักงานระดับต่ำกว่าประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือบุคคลหรือหน่วยงานที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมอบหมายทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบฯ

- o กรณีผู้ร้องเรียนเป็นพนักงานระดับตั้งแต่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารขึ้นไป ให้คณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือบุคคลหรือหน่วยงานที่คณะกรรมการตรวจสอบมอบหมายทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบฯ ในกรณีนี้ ผู้ตรวจสอบฯ สามารถเชิญให้พนักงานคนหนึ่งคนใดมาให้ข้อมูล หรือขอให้จัดส่งเอกสารใด ๆ ที่เกี่ยวข้องมาเพื่อการตรวจสอบหาข้อเท็จจริงได้
- หากตรวจสอบแล้วพบว่าเรื่องร้องเรียนเป็นความจริง บริษัทฯ จะดำเนินการดังต่อไปนี้
  - o ในกรณีที่เป็นการร้องเรียนที่เกี่ยวข้องกับการกระทำการอันทุจริต หรือผิดกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ ให้ผู้ตรวจสอบฯ พิจารณาเสนอข้อร้องเรียนดังกล่าวพร้อมความเห็นต่อ
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ในกรณีนี้ผู้กระทำความผิดเป็นพนักงานระดับต่ำกว่าประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ในกรณีนี้ผู้กระทำความผิดเป็นพนักงานระดับตั้งแต่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารขึ้นไป
  - o ในกรณีที่เรื่องร้องเรียนดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญ เช่น เป็นเรื่องที่กระทบต่อชื่อเสียงภาพลักษณ์ หรือฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ขัดแย้งกับนโยบายในการดำเนินงานของบริษัทฯ หรือเกี่ยวข้องกับผู้บริหารระดับสูง เป็นต้น ให้ผู้ตรวจสอบฯ พิจารณาเสนอเรื่องดังกล่าวพร้อมความเห็นต่อ คณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาต่อไป
  - o ในกรณีที่ข้อร้องเรียนให้เกิดความเสียหายต่อผู้ใดผู้หนึ่ง ผู้ตรวจสอบฯ จะเสนอวิธีการบรรเทา ความเสียหายที่เหมาะสมและเป็นธรรมให้กับผู้เสียหายตามที่เห็นสมควรก็ได้

### 3) การคุ้มครองปกป้องผู้ที่แจ้งข้อมูลหรือให้เบาะแส

- ผู้ร้องเรียนสามารถเลือกที่จะไม่เปิดเผยตนเองได้ หากเห็นว่าการเปิดเผยอาจทำให้เกิดความเสียหายกับตนเอง แต่ต้องระบุรายละเอียดข้อเท็จจริงหรือหลักฐานที่ชัดเจนเพียงพอที่แสดงให้เห็นว่ามีเหตุอันควรเชื่อว่าการกระทำที่เป็นการทุจริต หรือฝ่าฝืนกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับบริษัท หรือข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม หากเลือกที่จะเปิดเผยตนเองก็จะทำให้ผู้รับข้อร้องเรียนสามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น
- ข้อมูลเกี่ยวข้องกับการร้องเรียน บริษัทฯ ถือเป็นความลับและจะเปิดเผยเท่าที่จำเป็น โดยคำนึงถึงความปลอดภัย และความเสียหายของผู้รายงานแหล่งที่มาของข้อมูล หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ผู้รับผิดชอบในทุกขั้นตอนจะต้องเก็บรักษาข้อมูลที่ได้รับรู้ขึ้นความลับสูงสุด และไม่เปิดเผยต่อบุคคลอื่น หากฝ่าฝืนถือเป็นการกระทำความผิดวินัย
- คณะกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมาย อาจพิจารณากำหนด มาตรการคุ้มครองผู้ร้องเรียนได้ตามความเหมาะสม หากเห็นว่าเป็นเรื่องที่มีแนวโน้มที่จะเกิดความเสียหายหรือความไม่ปลอดภัยต่อผู้ร้องเรียน อันเนื่องมาจากการร้องเรียน
- พนักงานที่ปฏิบัติต่อบุคคลอื่นด้วยวิธีการที่ไม่เป็นธรรม เลือกปฏิบัติด้วยวิธีการที่ไม่เหมาะสม หรือก่อให้เกิดความเสียหายต่อบุคคลอื่นนั้น อันมีเหตุจูงใจมาจากการที่บุคคลอื่นนั้นได้ร้องเรียน ได้แจ้งข้อมูล ร้องเรียน หรือให้เบาะแส เกี่ยวกับการทุจริตหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ รวมไปถึงการที่บุคคลอื่นนั้นฟ้องร้องดำเนินคดี เป็นพยาน ให้ถ้อยคำ หรือให้ความร่วมมือใด ๆ ต่อศาลหรือหน่วยงานของรัฐถือเป็นการกระทำความผิดวินัยที่ต้องได้รับโทษ ทั้งนี้ อาจได้รับโทษตามที่กฎหมายกำหนดไว้หากกระทำความผิดตามกฎหมาย
- ผู้ที่ได้รับความเดือดร้อนเสียหายจะได้รับการบรรเทาความเสียหายด้วยวิธีการหรือกระบวนการที่มีความเหมาะสมและเป็นธรรม

ทั้งนี้ ในปี 2564 และ ในปี 2565 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับบริษัท และข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯแต่อย่างใด



## 8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

### 8.2.1 จำนวนครั้งการประชุมและการเข้าประชุมของกรรมการตรวจสอบรายบุคคล

ในปี 2564 และ ในปี 2565 บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ โดยรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน สามารถสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนครั้งที่ประชุมทั้งหมด	
	ปี 2564	ปี 2565
1. ดร.จุฬารณ น้าชัยศิริ	4/4	4/4
2. นางสาวเพ็ญศรี สุริยสานต์	4/4	4/4
3. ดร. ธนัย ชรินทร์สาร	4/4	4/4

ทั้งนี้ ที่ผ่านมาคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบตามหลักเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนดได้อย่างครบถ้วน ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดแค่ (1) การกำกับดูแลการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบภายในและสอบทานความเพียงพอและเหมาะสมของระบบควบคุมภายใน (2) การกำกับดูแลการจัดทำรายงานทางการเงิน มีการสอบถามผู้บริหารเกี่ยวกับความเหมาะสมของรายงานทางการเงิน และให้คำแนะนำถึงการเตรียมความพร้อมของบริษัทฯ ในการที่จะสามารถให้กิจการมีการเติบโตอย่างยั่งยืน รวมถึงการสอบทานแผนการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทฯ (3) การสื่อสารเรื่องสำคัญระหว่างคณะกรรมการตรวจสอบและผู้สอบบัญชี เป็นต้น รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายงานการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ แสดงอยู่ในเอกสารแนบ 4 เรื่อง รายงานคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยง

## 8.3 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ

### 8.3.1 จำนวนครั้งการประชุมและการเข้าประชุมของกรรมการบริหาร

ในปี 2564 และ ในปี 2565 บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริหาร โดยรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการบริหารแต่ละท่าน สามารถสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนครั้งที่ประชุมทั้งหมด	
	ปี 2564	ปี 2565
1. นายทรงยศ คันธมานนท์	13/13	12/12
2. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	13/13	12/12
3. นางสาวอัมมัญญา แสงรัตนเดช	13/13	8/12
4. นางภัทริรา จุรากรณ์	13/13	12/12
5. นายภราดร สุจริตอภิรักษ์ <sup>1/</sup>	12/13	12/12

หมายเหตุ: 1/ นายภราดร สุจริตอภิรักษ์ ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหารในเดือน กุมภาพันธ์ ปี 2564



### 8.3.2 จำนวนครั้งการประชุมและการเข้าประชุมของกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

ในปี 2564 และ ในปี 2565 บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน โดยรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนแต่ละท่าน สามารถสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนครั้งที่ประชุมทั้งหมด	
	ปี 2564	ปี 2565
1. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรสานต์	1/1	1/1
2. ดร. ธนัย ชรินทร์สาร	1/1	1/1
3. นายทรงยศ คันธมานนท์	1/1	1/1

### 8.3.3 จำนวนครั้งการประชุมและการเข้าประชุมของกรรมการบริหารความเสี่ยง

ในปี 2564 และ ในปี 2565 บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการบริหารความเสี่ยงแต่ละท่าน สามารถสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนครั้งที่ประชุมทั้งหมด	
	ปี 2564	ปี 2565
1. นายทรงยศ คันธมานนท์	5/5	5/5
2. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	5/5	5/5
3. นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช	5/5	4/5
4. นางภัทริรา จุรากรณ์	4/5	5/5
5. นายภราดร สุจริตอภิรักษ์	5/5	5/5
6. นายศรัณ เทียงสกุล	5/5	5/5
7. นางสาวนาริศา ร่อนรา <sup>1/</sup>	-	4/5
8. นางสาวรุ่งรัตน์ วัฒนโฆษิต <sup>2/</sup>	-	3/5

หมายเหตุ: 1/ นางสาวนาริศา ร่อนรา และนางสาวรุ่งรัตน์ วัฒนโฆษิต ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหารความเสี่ยงในเดือน กรกฎาคม ปี 2565

### 8.3.4 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ

ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ ได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยตามที่บริษัท กำหนด โดยคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ ได้พิจารณาและดำเนินการในเรื่องที่สำคัญ ดังนี้

#### (1) คณะกรรมการบริหาร

1. พิจารณากลับกรองแผนธุรกิจ และงบประมาณประจำปีโดย คำนึงถึงสถานะทางเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรม และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
2. พิจารณา กำกับดูแลและติดตามผลการจัดการบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนการดำเนินงาน และงบประมาณประจำปีที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดและอนุมัติ รวมถึงรายงานต่อความคืบหน้าต่อคณะกรรมการบริษัท
3. พิจารณาการอนุมัติการบรรจุ แต่งตั้ง ถอดถอน และโยกย้ายพนักงานอาวุโสระดับรองกรรมการผู้จัดการหรือตำแหน่งอื่นที่เทียบเท่า รวมทั้งการอนุมัติอัตราเงินเดือน ค่าตอบแทน หรือประโยชน์อื่นแก่บุคคลดังกล่าว
4. พิจารณาอนุมัติเรื่องเกี่ยวกับการเงิน และทรัพย์สินของบริษัทฯ ตามขอบเขตอำนาจอนุมัติ
5. พิจารณา กำกับดูแลและติดตามผลการดำเนินการของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

#### (2) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

1. พิจารณาสรรหาและเสนอชื่อแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการบริษัทที่ครบกำหนดออกตามวาระ ของกรรมการบริษัท กรรมการอิสระ และกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ โดยพิจารณาจากความเหมาะสมในด้านความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญสำหรับตำแหน่งที่ได้รับมอบหมาย ตลอดจนพิจารณาถึงความสามารถที่จะช่วยให้การดำเนินการของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปอย่างรอบคอบยิ่งขึ้น ความสามารถในการดำเนินการตัดสินใจทางธุรกิจอย่างมีเหตุผล รวมถึงความสามารถในการคิดอย่างมีกลยุทธ์ และแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการเป็นผู้นำ รวมทั้งความชำนาญในวิชาชีพในระดับสูง และความซื่อสัตย์ ตลอดจนมีคุณสมบัติส่วนบุคคลอื่นที่เหมาะสม
2. พิจารณากำหนดค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และผู้บริหารระดับสูงประจำปี 2565 โดยพิจารณาโดยเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน ระดับเดียวกัน พิจารณาตามประสบการณ์ ภาระขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบ และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาอนุมัติ

#### (3) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

1. พิจารณาทบทวน และปรับปรุงระบบการจัดการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ และทำการประเมินผล และติดตามการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับนโยบาย และแนวทางกลยุทธ์ เป้าหมาย และแผนธุรกิจของบริษัทฯ
2. จัดให้มีการประเมิน และวิเคราะห์ความเสี่ยงที่สำคัญในด้านต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าการประเมินความเสี่ยงได้ครอบคลุมทุกขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ รวมถึงเสนอแนะวิธีป้องกัน หรือลดระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้
3. ติดตามและทบทวนแผนการบริหารความเสี่ยงขององค์กร โดยครอบคลุมความเสี่ยงอย่างน้อย 6 ด้านดังนี้
  - 1) ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial) 2) ความเสี่ยงด้านพาณิชย์ (Commercial) 3) ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategy) 4) ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี (Technology) 5) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operation) 6) ความเสี่ยงด้านกฎหมายและข้อบังคับ (Legal and Regulatory)
4. รายงานความเสี่ยง และข้อเสนอแนะ ต่อคณะกรรมการบริษัท

## 9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

### 9.1 การควบคุมภายใน

#### 9.1.1 ความเห็นของกรรมการบริษัทเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบควบคุมภายในที่ดี และถือเป็นหน้าที่สำคัญที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและเพียงพอสำหรับการดูแลการดำเนินงานให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมาย กลยุทธ์ รวมถึงกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องให้ครอบคลุมทั้งองค์กร

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2566 โดยมีกรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นกรรมการอิสระของบริษัทฯ ทั้ง 3 คน ได้เข้าร่วมประชุมในการประชุมดังกล่าว ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาและประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยอ้างอิงจากรายงานผลการตรวจสอบภายในที่จัดทำโดย บริษัท ไอเอ ซิกเนเจอร์ จำกัด (“ผู้ตรวจสอบภายใน”) และการสอบถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร ทั้ง 5 องค์กรประกอบตามแนวทางของ The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission (COSO) ดังนี้

- 1) สภาพแวดล้อมการควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)
- 2) การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
- 3) กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)
- 4) ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication)
- 5) กิจกรรมการติดตาม (Monitoring Activities)

คณะกรรมการบริษัทมีความเห็น ว่าระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีกระบวนการที่สามารถดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการควบคุมดูแลทรัพย์สินเพื่อป้องกันการสูญหายหรือการนำไปใช้โดยบุคคลที่ไม่มีอำนาจหน้าที่ และมีบุคลากรที่เพียงพอสำหรับการดำเนินการตามระบบควบคุมภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีการกำกับดูแลการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทฯ ให้ถูกต้องและน่าเชื่อถือ

## 9.1.2 ข้อสังเกตเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจากผู้ตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ ตระหนักดี ว่าระบบควบคุมภายในที่ดีจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ คณะกรรมการบริษัทจึงได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำหน้าที่สอบทานให้ระบบการควบคุมภายในมีความเหมาะสมและเป็นไปตามหลักเกณฑ์การกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance) รวมถึงสอดคล้องกับกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ และกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) และ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) รวมทั้งทำหน้าที่สอบทานการจัดทำรายงานทางการเงินเพื่อให้การปฏิบัติงานและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใสและน่าเชื่อถือ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยไตรมาสละครั้ง โดยมีผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เข้าร่วม เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบถามผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในและรับทราบข้อสังเกตจากการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ โดยที่ไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุม

บริษัทฯ ได้แต่งตั้ง บริษัท ไอเอ ซิกเนเจอร์ จำกัด (“ผู้ตรวจสอบภายใน”) ให้ทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561 และมอบหมายให้ นายสุธี ตาณวานิชกุล เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของผู้ตรวจสอบภายในแล้วมีความเห็นว่ามีความเหมาะสมเพียงพอกับการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวและมีความเป็นอิสระ โดยนายสุธี ตาณวานิชกุล มีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายในมาเป็นระยะเวลานาน และเคยเข้ารับการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการเข้าปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายในหลายหลักสูตร รวมถึง ผ่านการอบรมและสอบของสมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย (The Institute of Internal Auditors of Thailand : IIAT) และได้รับวุฒิปัฒนบัตรผู้ตรวจสอบภายในของประเทศไทย (Certified Professional Internal Audit of Thailand : CPIAT) (รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับประวัติการศึกษาอบรมและการทำงานของผู้รับผิดชอบหลักในการตรวจสอบภายใน แสดงอยู่ในเอกสารแนบ 2 เรื่อง รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน)

## 9.2 รายการระหว่างกัน

### 9.2.1 บุคคลที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการทำรายการระหว่างกันกับนิติบุคคลและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งสามารถสรุปความสัมพันธ์ได้ดังนี้

นิติบุคคล / บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์
1. บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) (“HUMAN”) Human ประกอบธุรกิจให้บริการงานด้านทรัพยากรบุคคลและการให้บริการด้านการบริหารจัดการบัญชีและการเงิน	- HUMAN เป็นบริษัทที่มี นายสุนทร เด่นธรรม เป็นกรรมการบริษัทและผู้บริหาร และ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 30.12 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 30 สิงหาคม 2565 ในขณะที่ นายสุนทร เด่นธรรม มีความสัมพันธ์เป็นกรรมการบริษัทของบริษัทฯ - นอกจากนี้ HUMAN ยังเป็นบริษัทที่มี นายอโณทัย อดุลพันธ์ เป็นกรรมการบริษัท ในขณะที่ นายอโณทัย อดุลพันธ์ เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของ Darlex Limited (“DALEX”) ซึ่งมีความสัมพันธ์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นร้อยละ 8.67 ณ วันที่ 17 ก.พ. 2566
2. บริษัท ไทเกอร์ซอฟท์ (1998) จำกัด (“TIGER”) TIGER ประกอบธุรกิจวางระบบโปรแกรมทรัพยากรบุคคลและเงินเดือนและขายเครื่องอุปกรณ์คอมพิวเตอร์การเข้าออก	- TIGER เป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดย HUMAN
3. บริษัท ฮิวแมนิก้า เอฟเอเอส จำกัด (“HFAS”) HFAS ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการจัดทำบัญชีและการเงิน	- HFAS เป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2565 โดย HUMAN
4. บริษัท ฮิวแมนิก้า ฮีอีซี จำกัด (“HEEC”) HEEC ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการจัดทำบัญชีและการเงิน และจัดทำเงินเดือน	- HEEC เป็นบริษัทร่วมลงทุนที่ถือหุ้นร้อยละ 70.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2565 โดย HUMAN

นิติบุคคล / บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์
5. บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด ("DCS") DCS ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์บริการเทคโนโลยีสารสนเทศและคอมพิวเตอร์	- DCS เป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 8 เมษายน 2565 โดยบริษัท พรีเมียร์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ("PT") ที่มี นางวิมลทิพย์ พงศธร เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 36.96 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ในขณะที่ นางวิมลทิพย์ พงศธร เป็นภรรยาของ นายวิเชียร พงศธร ที่เป็นพี่ชายของ นายวิวัฒน์ พงศธร ซึ่งมีความสัมพันธ์เป็นประธานกรรมการของบริษัทฯ
6. บริษัท ปูรี จำกัด ("PURI") PURI ประกอบธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและสปา	- PURI เป็นบริษัทที่ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 42.80 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 29 เมษายน 2565 โดย Lakeshore Capital I LP ("LC1LP") ทั้งนี้ LC1LP ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 ใน DARLEX ซึ่งมีความสัมพันธ์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ
7. บริษัท ทีเอ็นไอ แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด ("TNI") TNI ประกอบธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการบริหารจัดการ	- TNI เป็นบริษัทที่มี นายธนัย ชรินทร์สาร เป็นกรรมการบริษัท และเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นร้อยละ 99.90 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2565
8. บริษัท อัลทิเมกเทคแอนดิโนเวชั่น จำกัด ("UTM") UTM ประกอบธุรกิจการขายส่งเครื่องจักรอุปกรณ์และเพอร์นิเจอร์ชนิดใช้ในสำนักงาน	- UTM เป็นบริษัทที่มีนายวิวัฒน์ พงศธร เป็นกรรมการบริษัท และเป็นผู้ถือหุ้น โดยถือหุ้นร้อยละ 4.52 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 2 พฤษภาคม 2565
9. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	- นายบุรินทร์ เกล็ดมณี เป็น กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทฯ
10. นางจณิสรา คันธมานนท์	- ผู้ถือหุ้นและกรรมการของบริษัทฯ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการทำรายการระหว่างกันกับนิติบุคคลและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ในปี 2564 และ ปี 2565 ได้ดังนี้

นิติบุคคล / บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
1. HUMAN	รายได้จากการให้บริการบริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์และการให้บริการแพลตฟอร์มการสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูป	150,735.75	34,761.29	บริษัทฯ ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์และให้บริการเว็บไซต์สำเร็จรูปแก่ HUMAN โดยเงื่อนไขการให้บริการ ซึ่งรวมถึงราคาค่าบริการ มีลักษณะเดียวกับที่บริษัทฯ ทำกับลูกค้ารายอื่นที่ใช้บริการในลักษณะเดียวกัน ลูกค้ารายอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกันค่าเป็นรายได้ค่าบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ที่บริษัทฯ ต้องเรียกชำระเงินจาก HUMAN หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเป็นเงินค่าบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์และค่าบริการใช้แพลตฟอร์มการสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปที่ HUMAN ชำระก่อนเริ่มใช้บริการ โดยบริษัทฯ จะทยอยรับรู้รายได้ตามปริมาณการใช้โฆษณา และตามระยะเวลาการให้บริการ ตามลำดับ	รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของบริษัทฯ ทั้งนี้คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่สมเหตุสมผล และรายการดังกล่าวมีราคาและเงื่อนไขทั่วไปเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก
	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาบริษัทฯ บันทึกเงินรับล่วงหน้าจากการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์และการให้บริการแพลตฟอร์มการสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปเป็นหนี้สินที่เกิดจากสัญญา และทยอยรับรู้รายได้ตามปริมาณการใช้โฆษณา และตามระยะเวลาการให้บริการ ตามลำดับ	961.29	-		

นิติบุคคล / บุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะ กรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
1. HUMAN	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการติดตั้งโปรแกรมและค่าบำรุงรักษา SAP Business One และ ESSPACE เพื่อใช้ภายในบริษัท	276,804.42	292,737.09	เนื่องจากบริษัทฯ ได้จ้าง Human เพื่อวางระบบ SAP Business One และ ESSPACE โดยในแต่ละปีบริษัทฯ มีค่าบริการเพื่อบำรุงรักษาและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับระบบดังกล่าว เพื่อให้ระบบ SAP Business One และ ESSPACE ใช้งานได้อย่างเหมาะสม ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวทาง HUMAN ได้กำหนดราคาและเงื่อนไขการให้บริการในลักษณะเดียวกับที่ผู้ให้บริการรายอื่นทำรายการกับบริษัทฯ ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าเป็นค่าใช้จ่ายในการให้คำปรึกษาและบำรุงรักษา SAP Business One และ ESSPACE ที่บริษัทฯ ต้องชำระให้แก่ HUMAN เป็นรายปี และมีการตัดจำหน่ายเป็นค่าใช้จ่ายรายเดือนตามระยะเวลาการให้บริการ	รายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่สมเหตุสมผล และรายการดังกล่าวมีราคาและเงื่อนไขทั่วไปเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก
	ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า บริษัทฯ บันทึกค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษาโปรแกรม SAP Business One และ ESSPACE เป็นรายปีและทำการตัดเป็นค่าใช้จ่ายรายเดือนตลอดอายุการให้บริการ	259,039.69	265,032.60	เนื่องจากบริษัทฯ จ้าง Human ให้เป็นผู้วางระบบ SAP Business One และ ESSPACE ตั้งแต่ปี 2016 บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องใช้บริการบำรุงรักษาและให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ระบบดังกล่าวสามารถทำงานได้อย่างเหมาะสม	เนื่องจากบริษัทฯ จ้าง HUMAN ให้เป็นผู้วางระบบ SAP Business One และ ESSPACE ตั้งแต่ปี 2016 บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องใช้บริการบำรุงรักษาและให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ระบบดังกล่าวสามารถทำงานได้อย่างเหมาะสม
2. TIGER	รายได้จากการให้บริการ บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์และค่าบริการโดเมนเนม เว็บไซต์ที่เกิดจากสัญญา บริษัทฯ บันทึกเงินรับล่วงหน้าจากการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์เป็นหนี้สินที่เกิดจากสัญญา และทยอยรับรู้รายได้ตามตามปริมาณการใช้โฆษณา	105,397.99	61,759.25	บริษัทฯ ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์และบริการโดเมนเนมแก่ TIGER โดยเงื่อนไขการให้บริการ ซึ่งรวมถึงราคาค่าบริการ มีลักษณะเดียวกับที่บริษัทฯ ทำกับลูกค้ารายอื่นที่ใช้บริการในลักษณะเดียวกัน	รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่สมเหตุสมผล เนื่องจาก รายการดังกล่าวมีราคาและเงื่อนไขทั่วไปเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก
	หนี้สินที่เกิดจากสัญญา บริษัทฯ บันทึกเงินรับล่วงหน้าจากการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์เป็นหนี้สินที่เกิดจากสัญญา และทยอยรับรู้รายได้ตามตามปริมาณการใช้โฆษณา	32,041.27	14,495.60	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเป็นเงินค่าบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์และค่าบริการโดเมนเนมที่ TIGER ชำระก่อนเริ่มใช้บริการ โดยบริษัทฯ จะทยอยรับรู้รายได้ตามปริมาณการใช้โฆษณา	



นิติบุคคล / บุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
3. HFAS	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาบริษัทฯ บันทึกเงินรับล่วงหน้าจากการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์เป็นรายได้รับล่วงหน้า และทยอยรับรู้รายได้ตามปริมาณการใช้โฆษณา	3,900.00	-	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเงินค่าบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ที่ HFAS ชำระก่อนเริ่มใช้บริการ โดยบริษัทฯ จะทยอยรับรู้รายได้ตามปริมาณการใช้โฆษณา	รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่สมเหตุสมผลเนื่องจาก รายการดังกล่าวมีราคาและเงื่อนไขทั่วไปเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก
4. HEEC	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาบริษัทฯ บันทึกเงินรับล่วงหน้าจากการให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์เป็นรายได้รับล่วงหน้า และทยอยรับรู้รายได้ตามปริมาณการใช้โฆษณา	1,300.00	-	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเงินค่าบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์ที่ HEEC ชำระก่อนเริ่มใช้บริการ โดยบริษัทฯ จะทยอยรับรู้รายได้ตามปริมาณการใช้โฆษณา	รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่สมเหตุสมผลเนื่องจาก รายการดังกล่าวมีราคาและเงื่อนไขทั่วไปเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก
5. DCS	ค่าใช้จ่ายในการบริหารบริษัทฯ ได้ติดตั้งอุปกรณ์ WAF Firewall ซึ่งเป็นบริการในรูปแบบของ Cloud Service และต่ออายุ License ของ Cloud Service ดังกล่าวเพื่อใช้ภายในบริษัทฯ โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเป็นค่าใช้จ่ายสำหรับบำรุงรักษาอุปกรณ์และต่ออายุ License ของ WAF Firewall	107,100.00	-	บริษัทฯ ได้จัดซื้ออุปกรณ์ WAF Firewall พร้อมทั้งต่ออายุของอุปกรณ์ดังกล่าวและว่าจ้าง DCS เพื่อดำเนินการบำรุงรักษาอุปกรณ์ WAF Firewall ประจำปี ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวทาง DCS ได้กำหนดราคาและเงื่อนไขการให้บริการในลักษณะเดียวกับที่ผู้ให้บริการรายอื่นทำรายการกับบริษัทฯ	รายการดังกล่าวเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการที่สมเหตุสมผลและรายการดังกล่าวมีราคาและเงื่อนไขทั่วไปเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอกเนื่องจากบริษัทฯ ได้ใช้บริการระบบ Firewall ของ DCS มาเป็นเวลานาน บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องใช้บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างเหมาะสม

นิติบุคคล / บุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะ กรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
6. PURI	รายได้จากการให้บริการ บริษัทย่อยของบริษัทฯ (RPTT) ให้บริการโปรแกรมการจอง บริการ (Booking Engine; "Instant Booking")	171,840.00	178,961.06	บริษัทฯ ให้บริการโปรแกรมการ จองบริการ (Booking Engine; "Instant Book- ing") แก่ PURI โดยเงื่อนไข การให้บริการ ซึ่งรวมถึงราคา ค่าบริการ มีลักษณะเดียวกับที่ บริษัทฯ ทำกับลูกค้ารายอื่นที่ใช้ บริการในลักษณะเดียวกัน	รายการดังกล่าวเป็น รายการธุรกิจปกติของ บริษัทฯ ทั้งนี้คณะ กรรมการตรวจสอบมี ความเห็นว่ารายการ ดังกล่าวเป็นรายการ ที่สมเหตุสมผล และ รายการดังกล่าวมี ราคาและเงื่อนไขทั่วไป เสมือนการทำรายการ กับบุคคลภายนอก
	หนี้สินที่เกิดจากสัญญา บริษัทย่อยบันทึกเงินรับล่วงหน้า จากการให้บริการโปรแกรม การจองบริการ (Booking Engine; "Instant Booking") เป็นหนี้สินที่เกิดจากสัญญา และทยอยรับรู้รายได้ตามระยะ เวลาการให้บริการ	28,951.20	18,094.56	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเงินค่า บริการใช้โปรแกรมการจอง บริการ (Booking Engine; "Instant Booking") ที่ PURI ชำระก่อนเริ่มใช้บริการ โดย บริษัทฯ จะทยอยรับรู้รายได้ ตาม ระยะเวลาการให้บริการ	
7. TNI	รายได้จากการให้บริการ บริษัทฯ มีรายได้จากการให้ บริการแพลตฟอร์มการสร้าง เว็บไซต์สำเร็จรูปและค่าบริการ โดเมนเนม	1,485.47	1,700.00	บริษัทฯ ให้บริการแพลตฟอร์ม การสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปและ บริการโดเมนเนมแก่ TNI โดย เงื่อนไขการให้บริการ ซึ่งรวม ถึงราคาค่าบริการ มีลักษณะ เดียวกับที่บริษัทฯ ทำกับลูกค้า รายอื่นที่ใช้บริการในลักษณะ เดียวกัน	รายการดังกล่าวเป็น รายการธุรกิจปกติของ บริษัทฯ ทั้งนี้คณะ กรรมการตรวจสอบมี ความเห็นว่ารายการ ดังกล่าวเป็นรายการ ที่สมเหตุสมผล และ รายการดังกล่าวมี ราคาและเงื่อนไขทั่วไป เสมือนการทำรายการ กับบุคคลภายนอก
8. UTM	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร บริษัทฯ ได้ติดตั้งโปรแกรม DLP Trellix Complete Data Protection License ภายในบริษัทฯ โดยค่าใช้จ่ายดัง กล่าวเป็นค่าใช้จ่ายสำหรับการ ปรับปรุงการรักษาความ ปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคล	-	179,297.59	บริษัทฯ ได้ติดตั้งโปรแกรม DLP Trellix Complete Data Protection License ภายในบริษัทฯ ซึ่งค่าใช้จ่ายดัง กล่าว ทาง UTM ได้กำหนด ราคาและเงื่อนไขต่าง ๆ ในการ ให้บริการของ UTM เช่นเดียว กับผู้ให้บริการรายอื่นทำรายการ กับบริษัท	รายการดังกล่าวเป็น รายการสนับสนุน ธุรกิจปกติของบริษัทฯ ทั้งนี้คณะ กรรมการตรวจสอบมี ความเห็นว่ารายการ ดังกล่าวเป็นรายการ ที่สมเหตุสมผลและ รายการดังกล่าวมี ราคาและเงื่อนไขทั่วไป เสมือนการทำรายการ กับบุคคลภายนอก
	ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น - ค่าใช้จ่าย จ่ายล่วงหน้า บริษัทฯ บันทึกค่าใช้จ่ายในการ ใช้บริการโปรแกรม DLP Trellix Complete Data Protection License เป็นราย ปีและทำการตัดเป็นค่าใช้จ่าย รายเดือนตลอดอายุการให้ บริการ	-	249,702.41		

นิติบุคคล / บุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะ กรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
9. คุณบุรินทร์ เกล็ดมณี	รายได้จากการให้บริการ บริษัทฯ มีรายได้จากการให้ บริการแพลตฟอร์มการสร้าง เว็บไซต์สำเร็จรูปและค่าบริการ โดเมนเนม	3,900.00	1,638.89	บริษัทฯ ให้บริการแพลตฟอร์ม การสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปและ บริการโดเมนเนมแก่ คุณบุรินทร์ เกล็ดมณี โดยเงื่อนไขการให้ บริการ ซึ่งรวมถึงราคาค่า บริการ มีลักษณะเดียวกับที่ บริษัทฯ ทำกับลูกค้ารายอื่นที่ใช้ บริการในลักษณะเดียวกัน	รายการดังกล่าวเป็น รายการธุรกิจปกติของ บริษัทฯ ทั้งนี้คณะ กรรมการตรวจสอบมี ความเห็นว่ารายการ ดังกล่าวเป็นรายการ ที่สมเหตุสมผล และ รายการดังกล่าวมี ราคาและเงื่อนไขทั่วไป เสมือนการทำรายการ กับบุคคลภายนอก
	หนี้สินที่เกิดจากสัญญา บริษัทฯ บันทึกเงินรับล่วงหน้า จากการให้บริการแพลตฟอร์ม การสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปเป็น หนี้สินที่เกิดจากสัญญา และ ทยอยรับรู้รายได้ตามระยะเวลา การให้บริการ	1,638.89	-	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเงินค่า บริการใช้แพลตฟอร์มการสร้าง เว็บไซต์สำเร็จรูปและค่าบริการโด เมนเนมที่ คุณบุรินทร์ เกล็ด มณี ชำระก่อนเริ่มใช้บริการ โดยบริษัทฯ จะทยอยรับรู้รายได้ตามระยะเวลาการให้บริการ	
10. นางจณิสรา คันธมานนท์	บริษัทฯ มีรายได้จากการให้ บริการแพลตฟอร์มการสร้าง เว็บไซต์สำเร็จรูปและค่าบริการ โดเมนเนม		3,271.94	บริษัทฯ ให้บริการแพลตฟอร์ม การสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปและ บริการโดเมนเนมแก่ คุณจณิ สรา คันธมานนท์ โดยเงื่อนไข การให้บริการ ซึ่งรวมถึงราคา ค่าบริการ มีลักษณะเดียวกับที่ บริษัทฯ ทำกับลูกค้ารายอื่นที่ใช้ บริการในลักษณะเดียวกัน	รายการดังกล่าวเป็น รายการธุรกิจปกติของ บริษัทฯ ทั้งนี้คณะ กรรมการตรวจสอบมี ความเห็นว่ารายการ ดังกล่าวเป็นรายการ ที่สมเหตุสมผล และ รายการดังกล่าวมี ราคาและเงื่อนไขทั่วไป เสมือนการทำรายการ กับบุคคลภายนอก
	หนี้สินที่เกิดจากสัญญา บริษัทฯ บันทึกเงินรับล่วงหน้า จากการให้บริการแพลตฟอร์ม การสร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปเป็น หนี้สินที่เกิดจากสัญญา และ ทยอยรับรู้รายได้ตามระยะเวลา การให้บริการ	-	5,655.74	หนี้สินที่เกิดจากสัญญาเงินค่า บริการใช้แพลตฟอร์มการสร้าง เว็บไซต์สำเร็จรูปที่คุณจณิสรา คันธมานนท์ ชำระก่อนเริ่มใช้ บริการ โดยบริษัทฯ จะทยอย รับรู้รายได้ตามระยะเวลาการให้ บริการ	

## 9.2.2 มาตรการหรือขั้นตอนในการอนุมัติให้เข้าทำรายการระหว่างกัน และนโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทฯ จะปฏิบัติตามข้อบังคับบริษัท และ พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“พรบ. หลักทรัพย์”) รวมทั้งข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) ตลอดจนปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดดังกล่าว รวมถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระราชบัญญัติ (“สภาวิชาชีพบัญชี”) และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้ โดยบริษัทฯ กำหนดให้รายการที่เกี่ยวข้องกันนั้นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น และ บริษัทฯ จะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผลของรายการนั้น ๆ ก่อนการประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือการประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการทำรายการระหว่างกัน โดยเป็นการทำธุรกรรมระหว่างบริษัทฯ กับผู้ที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง จะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไป (Fair and at Arm Length Basis) หรือเป็นธุรกรรมที่เป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกัน ภายใต้เงื่อนไขที่สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ ไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ โดยสามารถแบ่งได้ 2 กรณี

กรณีที่ 1 รายการระหว่างกันที่เป็นธุรกรรมปกติทางการค้าและธุรกรรมสนับสนุนธุรกิจปกติทางการค้า รายการซื้อขายสินค้าและบริการที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหรือให้บริการ หรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติทางการค้า เป็นต้น บริษัทฯ สามารถทำธุรกรรมดังกล่าวกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งได้ หากธุรกรรมดังกล่าวนั้นมีข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปในลักษณะที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และคำตอบแทนสามารถคำนวณได้จากทรัพย์สินหรือมูลค่าอ้างอิง โดยบริษัทฯ จะจัดทำสรุปรายการดังกล่าวให้คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทรับทราบอย่างน้อยรายไตรมาส

กรณีที่ 2 รายการระหว่างกันอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากกรณีที่ 1 บริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการเข้าทำรายการและความเหมาะสมด้านราคาของรายการนั้น โดยพิจารณาเงื่อนไขต่าง ๆ ว่าเป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในตลาดซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอกและเป็นไปตามราคายุติธรรม มีความสมเหตุสมผล และสามารถตรวจสอบได้หรือไม่ ในกรณีที่กรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้การเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบ และจะต้องได้รับการอนุมัติการคณะกรรมการบริษัท ซึ่งจะต้องมีกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วย โดยการออกเสียงในที่ประชุมนั้น ๆ กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

## ส่วนที่ 3

# งบการเงิน

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)

งบการเงิน

ปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565



# Deloitte

บริษัท ดีลอยท์ ทูเช่ โทมัทสึ ไทยแลนด์  
 สอบบัญชี จำกัด  
 อาคาร เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้น 23-27  
 11/1 ถนนสาทรใต้  
 แขวงยานนาวา เขตสาทร  
 กรุงเทพฯ 10120

โทร +66 (0) 2034 0000  
 แฟกซ์ +66 (0) 2034 0100

Deloitte Touche Tohmatsu Jaiyos  
 Audit Co., Ltd.  
 AIA Sathorn Tower, 23<sup>rd</sup>- 27<sup>th</sup> Floor  
 11/1 South Sathorn Road  
 Yannawa, Sathorn  
 Bangkok 10120, Thailand  
 Tel: +66 (0) 2034 0000  
 Fax: +66 (0) 2034 0100  
 www.deloitte.com

## รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการ

บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)

(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด”)

### ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินรวมของบริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) และงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะการเงินรวมและเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และงบกำไรขาดทุน และกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรวมและเฉพาะกิจการ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันและหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมและเฉพาะกิจการ รวมถึงสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและเฉพาะกิจการ ข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และของบริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

### เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในวรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากกลุ่มบริษัทตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึง มาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระ ที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและ งบการเงินเฉพาะกิจการ และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจริยบรรณอื่น ๆ ตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) to learn more.

### ข้อมูลและเหตุการณ์ที่เน้น

ข้าพเจ้าขอให้สังเกตหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 1 ที่อธิบายถึงการแปรสภาพบริษัทจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2565 บริษัทจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2566 ทั้งนี้ ข้าพเจ้ามิได้แสดงความเห็นอย่างมีเงื่อนไขในเรื่องดังกล่าว

### เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ โดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบที่ใช้เพื่อตอบสนอง
<p><b>การรับรู้รายได้</b></p> <p>กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการทำสัญญากับลูกค้าหลายประเภท โดยกลุ่มบริษัทรับรู้รายได้จากการให้บริการตามสัญญาที่ทำกับลูกค้าในจำนวนเงินที่สะท้อนถึงสิ่งตอบแทนที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะมีสิทธิได้รับจากการให้บริการนั้นๆ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทใช้ดุลยพินิจที่สำคัญในการกำหนดการรับรู้รายได้ ที่ต้องพิจารณาระบุภาระที่ต้องปฏิบัติว่าเป็นการให้บริการที่ละรายการหรือเป็นการให้บริการแบบรวมกลุ่ม โดยเฉพาะการให้บริการที่ขายแบบรวมกันไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าวมีผลต่อความถูกต้องของจำนวนในการรับรู้รายได้ ข้าพเจ้าให้ความสำคัญในการตรวจสอบการรับรู้รายได้ที่มีสาระสำคัญ</p> <p>นโยบายการบัญชีและรายละเอียดการรับรู้รายได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 3.17 และ 28 ตามลำดับ</p>	<p>วิธีการตรวจสอบที่สำคัญรวมถึง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ทำความเข้าใจ และประเมินการออกแบบการควบคุมและ การนำการควบคุมไปปฏิบัติ ตลอดจน การทดสอบความมีประสิทธิภาพของการปฏิบัติตามการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการบัญชีการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท รวมถึงการประเมินการควบคุมภายในสำหรับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการดังกล่าว</li> <li>พิจารณา นโยบายการบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการรับรู้รายได้ในส่วนของการภาระที่ต้องปฏิบัติว่า นโยบายของกลุ่มบริษัทเป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินหรือไม่</li> <li>ประเมินความเหมาะสมของการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหารในการกำหนดนโยบายการบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการรับรู้รายได้</li> </ul>

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบที่ใช้เพื่อตอบสนอง
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเมินความเหมาะสมของหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการประมาณการ โดยผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับการรับรู้รายได้ที่มีสาระสำคัญ โดยการพิจารณาเงื่อนไขที่สำคัญ รวมถึง ความแตกต่างของภาระที่ต้องปฏิบัติ และความถูกต้องของจำนวนเงินและช่วงเวลาของการรับรู้รายได้ในแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติ</li> <li>กลุ่มทดสอบความครบถ้วนและความถูกต้องของข้อมูลที่ใช้ รวมถึงทดสอบความถูกต้องของการคำนวณทางคณิตศาสตร์ของจำนวนที่รับรู้เป็นรายได้หรือหนี้สินตามสัญญา</li> <li>ประเมินความพอเพียงและความถูกต้องของการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน</li> </ul>

### ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วยข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น ซึ่งคาดว่า จะถูกจัดเตรียมให้ข้าพเจ้าภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชี

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวกับการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการคือการอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับฝ่ายบริหารหรือผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเพื่อดำเนินการแก้ไขให้เหมาะสมต่อไป

### ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต้องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนอของบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการเหล่านี้ โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง การเปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินงานต่อเนื่อง (ตามความเหมาะสม) และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกกลุ่มบริษัทและบริษัท หรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของกลุ่มบริษัท

### ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้บการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการจากการใช้บการเงินเหล่านี้

ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเกี่ยวกับผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาดเนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการแสดงผลข้อมูล การแสดงข้อมูลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของกลุ่มบริษัทและบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร
- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหาร และจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญเกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของกลุ่มบริษัทและบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้าโดยให้สังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องในงบการเงิน หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทและบริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอ โครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ โดยรวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ แสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่
- ได้รับหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอเกี่ยวกับข้อมูลทางการเงินของกิจการภายในกลุ่มหรือกิจกรรมทางธุรกิจภายในกลุ่มบริษัทเพื่อแสดงความเห็นต่องบการเงินรวม ข้าพเจ้ารับผิดชอบต่อการกำหนดแนวทาง การควบคุมดูแล และการปฏิบัติงานตรวจสอบกลุ่มบริษัท ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวต่อความเห็นของข้าพเจ้า


Deloitte Touche Tohmatsu Jaiyos Audit  
ดีลอยท์ ทูช โธมัทส ไชยยศ สอบบัญชี

- 6 -

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่างๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้วางแผนไว้ และประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบ รวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระของข้าพเจ้าและมาตรการที่ข้าพเจ้าใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าขาดความเป็นอิสระ

จากเรื่องที่ได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญมากที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชีเว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว



วีร์ สุจริต

กรุงเทพมหานคร

วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2566

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7103

บริษัท ดีลอยท์ ทูช โธมัทส ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด



บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)

งบแสดงฐานะการเงิน  
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : บาท

	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		2565	2564	2565	2564
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	5	78,054,451	83,716,267	72,534,673	84,513,570
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	6	31,509,158	28,885,826	29,124,298	24,533,980
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น		325,030	324,331	325,030	324,331
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	7	8,234,935	8,825,677	8,203,639	8,786,796
กลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็น					
สินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ	15	8,105,819	8,056,714	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		126,229,393	129,808,815	110,187,640	118,158,677
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	8	100,000	100,000	100,000	100,000
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	9	-	-	38,782,056	38,782,056
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	11	10,047,881	10,806,567	-	-
อุปกรณ์	12	8,367,142	5,722,151	8,276,420	5,670,914
สินทรัพย์สิทธิการใช้	13	8,016,044	7,804,981	8,016,044	7,804,981
ค่าความนิยม	10	2,702,669	2,702,669	-	-
สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	14	88,379,795	86,227,500	80,675,253	76,698,732
สินทรัพย์ภายในเงินได้รอการตัดบัญชี	16	4,031,405	3,305,644	3,699,804	3,030,635
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	17	8,788,524	3,599,708	8,147,894	2,959,078
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		130,433,460	120,269,220	147,697,471	135,046,396
รวมสินทรัพย์		256,662,853	250,078,035	257,885,111	253,205,073

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด”)

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : บาท

หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>				
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	18	54,810,485	52,018,860	61,730,499
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา - หมุนเวียน	19	58,857,647	50,172,801	58,135,084
เงินรับแทนค่าโฆษณา		11,837,823	21,595,972	10,502,931
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่จะถึงกำหนดใน 1 ปี	20	-	10,000,000	-
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	35	1,203,178	875,541	1,203,178
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		694,549	20,366	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		6,303,188	4,634,404	6,100,043
หนี้สินที่รวมในกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ	15	-	75,073	-
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>		<b>133,706,870</b>	<b>139,393,017</b>	<b>137,671,735</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>				
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา - ไม่หมุนเวียน	19	12,317,608	11,340,409	12,317,608
หนี้สินตามสัญญาเช่า	35	6,428,323	6,315,835	6,428,323
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	16	771,497	1,221,867	-
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	21	19,972,589	16,552,023	18,314,588
ประมาณการหนี้สินค่าผ่อน		1,444,346	1,080,082	1,444,347
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>		<b>40,934,363</b>	<b>36,510,216</b>	<b>38,504,866</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>		<b>174,641,233</b>	<b>175,903,233</b>	<b>176,176,601</b>

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(เดิมชื่อ "บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด")

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : บาท

หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนเรือนหุ้น	22			
ทุนจดทะเบียน				
หุ้นสามัญ 100,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท	50,000,000		50,000,000	
หุ้นสามัญ 4,250,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท		42,500,000		42,500,000
ทุนที่ออกและชำระแล้ว				
หุ้นสามัญ 85,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท	42,500,000		42,500,000	
หุ้นสามัญ 4,250,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท		42,500,000		42,500,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	22	28,128,011	28,128,011	97,913,826
ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	23	4,527,138	4,527,138	4,527,138
ส่วนค่าจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วน				
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	24	(13,703,370)	-	-
กำไร (ขาดทุน) สะสม				
จัดสรรแล้ว				
ทุนสำรองตามกฎหมาย	25	721,172	721,172	500,000
ยังไม่ได้จัดสรร		19,991,488	5,832,189	(70,285,815)
องค์ประกอบอื่นของผู้ถือหุ้น		(142,819)	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		82,021,620	81,708,510	75,155,149
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		256,662,853	257,885,111	253,205,073

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)  
งบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น  
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : บาท

หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
<b>การดำเนินงานต่อเนื่อง</b>				
รายได้				
รายได้จากการให้บริการ	28	161,145,321	145,651,829	141,228,358
รายได้อื่น	29	975,437	5,671,548	6,890,349
รวมรายได้		162,120,758	151,323,377	148,118,707
ค่าใช้จ่าย				
ต้นทุนการให้บริการ		59,023,539	58,307,706	53,798,000
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย		26,767,993	24,799,715	26,256,534
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		51,066,768	50,553,224	45,200,188
รวมค่าใช้จ่าย	30	136,858,300	133,660,645	125,254,722
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน		25,262,458	17,662,732	22,863,985
รายได้ทางการเงิน		102,819	58,095	92,839
ต้นทุนทางการเงิน		402,814	345,653	402,814
กำไรก่อนภาษีเงินได้		24,962,463	17,375,174	22,554,010
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	32	4,523,369	3,112,972	3,250,649
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปีจากการดำเนินงานต่อเนื่อง		20,439,094	14,262,202	19,303,361
<b>การดำเนินงานที่ยกเลิก</b>				
ขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	26	(100,391)	(443,404)	-
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี		20,338,703	13,818,798	19,303,361
<b>การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) :</b>				
ผู้ถือหุ้นของบริษัทจากการดำเนินงานต่อเนื่อง		20,439,094	14,262,202	19,303,361
ผู้ถือหุ้นของบริษัทจากการดำเนินงานที่ยกเลิก		(100,391)	(443,404)	-
		20,338,703	13,818,798	19,303,361
<b>กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน</b>				
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน				
จากการดำเนินงานต่อเนื่อง	33	0.24	0.17	0.23
ขาดทุนต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน				
จากการดำเนินงานที่ยกเลิก	33	(0.01)	(0.01)	-
<b>จำนวนหุ้นสามัญเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ใช้ในการคำนวณ</b>				
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้น (หุ้น)	33	85,000,000	85,000,000	85,000,000

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)  
งบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (ต่อ)  
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ		
หมายเหตุ	2565	2564	2565	2564	
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี	20,338,703	13,818,798	19,303,361	(3,122,003)	
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น :					
รายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง :					
ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่างบการเงิน	(223,274)	831,957	-	-	
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง :					
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของ					
ผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	21	-	5,381,080	-	4,722,331
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่					
ไว้ในกำไรหรือขาดทุนภายหลัง		-	(1,076,216)	-	(944,466)
รวมรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง					
สุทธิจากภาษี		-	4,304,864	-	3,777,865
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี		(223,274)	5,136,821	-	3,777,865
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		20,115,429	18,955,619	19,303,361	655,862
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม :					
ผู้ถือหุ้นของบริษัทจากการดำเนินงานต่อเนื่อง		20,215,820	19,399,023	19,303,361	655,862
ผู้ถือหุ้นของบริษัทจากการดำเนินงานที่ยกเลิก		(100,391)	(443,404)	-	-
		20,115,429	18,955,619	19,303,361	655,862

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

งบการเงินรวม

หน่วย : บาท

	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	ส่วนค่าว่าทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย	กำไรสะสม		องค์ประกอบอื่นของผู้ถือหุ้น	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
					จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น	
							ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่างบการเงิน	
หมายเหตุ								
ปี 2564								
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	42,500,000	97,913,826	4,527,138	(15,358,146)	500,000	(74,112,133)	(751,502)	55,219,183
กำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี:								
กำไรสำหรับปี	-	-	-	-	-	13,818,798	-	13,818,798
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	-	-	-	-	-	4,304,864	831,957	5,136,821
รวมกำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	-	-	-	-	-	18,123,662	831,957	18,955,619
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	42,500,000	97,913,826	4,527,138	(15,358,146)	500,000	(55,988,471)	80,455	74,174,802



บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

งบการเงินรวม

หน่วย : บาท

	หมายเหตุ	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	ส่วนค่ากรำทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย	กำไรสะสม		องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	รวมส่วนของ ผู้ถือหุ้น
						จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่า งบการเงิน	
ปี 2565									
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565		42,500,000	97,913,826	4,527,138	(15,358,146)	500,000	(55,988,471)	80,455	74,174,802
โอนสำรองตามกฎหมายและส่วนเกินกว่ามูลค่าหุ้นสามัญเพื่อชดเชยขาดทุนสะสม	22	-	(69,785,815)	-	-	(500,000)	70,285,815	-	-
การเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย	24	-	-	-	1,654,776	-	(1,173,387)	-	481,389
กำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี:									
กำไรสำหรับปี		-	-	-	-	-	20,338,703	-	20,338,703
ทุนสำรองตามกฎหมาย	25, 27	-	-	-	-	721,172	(721,172)	-	-
เงินปันผลจ่าย	27	-	-	-	-	-	(12,750,000)	-	(12,750,000)
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี		-	-	-	-	-	-	(223,274)	(223,274)
รวมกำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		-	-	-	-	721,172	6,867,531	(223,274)	7,365,429
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		42,500,000	28,128,011	4,527,138	(13,703,370)	721,172	19,991,488	(142,819)	82,021,620

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

งบการเงินเฉพาะกิจการ

หน่วย : บาท

หมายเหตุ	ทุนที่ออก และชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่า หุ้นสามัญ	ส่วนเกินทุนจากการขาย โดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	กำไรสะสม		รวมส่วนของผู้ ถือหุ้น
				จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	
<b>ปี 2564</b>						
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	42,500,000	97,913,826	4,527,138	500,000	(70,941,677)	74,499,287
กำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี:						
ขาดทุนสำหรับปี	-	-	-	-	(3,122,003)	(3,122,003)
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	-	-	-	-	3,777,865	3,777,865
รวมกำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	-	-	-	-	655,862	655,862
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	42,500,000	97,913,826	4,527,138	500,000	(70,285,815)	75,155,149
<b>ปี 2565</b>						
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	42,500,000	97,913,826	4,527,138	500,000	(70,285,815)	75,155,149
โอนสำรองตามกฎหมายและส่วนเกินกว่ามูลค่าหุ้นสามัญ เพื่อชดเชยขาดทุนสะสม	-	(69,785,815)	-	(500,000)	70,285,815	-
กำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี:						
กำไรสำหรับปี	-	-	-	-	19,303,361	19,303,361
ทุนสำรองตามกฎหมาย	-	-	-	721,172	(721,172)	-
จ่ายเงินปันผล	-	-	-	-	(12,750,000)	(12,750,000)
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	-	-	-	-	-	-
รวมกำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	-	-	-	721,172	5,832,189	6,553,361
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	42,500,000	28,128,011	4,527,138	721,172	5,832,189	81,708,510

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)

งบกระแสเงินสด  
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : บาท

หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>				
<b>กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี</b>				
จากการดำเนินงานต่อเนื่อง	20,439,094	14,262,202	19,303,361	(3,122,003)
จากการดำเนินงานที่ยกเลิก	(100,391)	(443,404)	-	-
<b>ปรับรายการที่กระทบกำไร (ขาดทุน) เป็นเงินสดรับ (จ่าย)</b>				
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	32	4,523,369	3,112,972	3,250,649
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	12	1,673,820	1,844,201	1,595,898
ค่าเสื่อมราคาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	11	758,686	758,687	-
ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์สิทธิการใช้	13	1,193,869	2,399,386	2,399,386
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	14	14,360,754	13,080,208	11,679,642
หนี้สูญ - ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	-	150,924	-	150,924
(กลับรายการ) ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มขึ้น				
- ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	6	(67,944)	57,797	(47,883)
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของภาษีถูกหัก ณ ที่จ่ายเพิ่มขึ้น		258,662	443,270	258,662
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของภาษีถูกหัก ณ ที่จ่าย				
เกินหนึ่งปีเพิ่มขึ้น		23,534	1,035,881	-
ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายตัดจำหน่าย		-	590,651	-
(กำไร) ขาดทุนจากการจำหน่าย และตัดจำหน่ายอุปกรณ์		(119,503)	(9,483)	(122,471)
ขาดทุนจากการเลิกใช้สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม		-	8	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น		(230,279)	(7,719)	(350,975)
ผลขาดทุนจากการซื้อขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยเพิ่มขึ้น		-	-	-
ขาดทุนจากการเลิกบริษัทย่อย		-	-	1,173,205
กลับรายการค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย		-	-	(1,173,205)
กำไรจากการรับคืนเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่เลิกกิจการ		(12,120)	-	-
กลับรายการส่วนต่ำกว่าทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วน				
เงินลงทุนในบริษัทย่อย		1,654,776	-	-
ค่าใช้จ่ายจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ (กลับรายการ)	23	-	-	-
เงินปันผลรับ	9	-	-	(5,009,666)
รายได้ทางการเงิน		(102,819)	(58,095)	(92,839)
ต้นทุนทางการเงิน		402,814	345,653	402,814
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	21	3,420,566	4,087,670	3,137,602
ประมาณการหนี้สินค้ำมือถอน		364,265	1,080,082	364,265
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในส่วน				
ประกอบของสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน		48,441,153	42,730,891	35,562,928
				38,959,452

บริษัท เรดตี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดตี้แพลนเน็ต จำกัด”)  
งบกระแสเงินสด (ต่อ)  
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : บาท

หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
การเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของสินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง				
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	(3,734,556)	13,640,960	(4,543,883)	15,699,807
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(24,862)	(29,312)	(8,913)	(75,550)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1,224,278	(859,103)	1,224,278	(859,103)
การเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของหนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	2,441,958	(12,290,930)	2,175,833	(3,656,146)
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา - หมุนเวียน	8,684,846	(867,562)	8,787,906	(507,174)
เงินรับแทนค่าโฆษณา	(9,758,149)	(4,159,680)	(9,717,165)	(4,050,165)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,668,784	(1,026,669)	1,728,935	(983,006)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	977,199	(1,691,860)	977,199	(1,691,860)
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	21	-	(182,199)	-
เงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน	49,920,651	35,264,536	36,187,118	42,654,056
ภาษีเงินได้จ่ายออก	(11,105,003)	(11,813,669)	(9,999,504)	(10,270,458)
ภาษีเงินได้รับคืน	-	25,895,530	-	25,588,892
เงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน	38,815,648	49,346,397	26,187,614	57,972,490
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน				
เงินฝากประจำธนาคารเพิ่มขึ้น (ลดลง)	699	(1,434)	699	(1,434)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออุปกรณ์	4.1	(4,283,323)	(5,409,186)	(5,409,186)
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	212,336	203,005	204,860	37,977
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	(15,838,451)	(14,794,405)	(14,987,312)	(14,048,674)
เงินสดรับชำระหนี้จากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย	34	-	-	8,000,000
เงินปันผลรับ	-	-	5,009,666	-
ดอกเบี้ยรับ	119,323	59,849	92,890	283,541
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(19,789,416)	(19,942,171)	(13,828,920)	(11,137,776)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน				
เงินสดจ่ายเพื่อชำระหนี้กู้ยืมจากสถาบันการเงิน	4.3	(10,000,000)	(10,000,000)	-
จ่ายเงินปันผล	27	(12,750,000)	(12,750,000)	-
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	4.3	(1,180,320)	(3,511,194)	(3,511,194)
ดอกเบี้ยจ่าย	(407,271)	(366,824)	(407,271)	(366,824)
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน	(24,337,591)	(3,878,018)	(24,337,591)	(3,878,018)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(5,311,359)	25,526,208	(11,978,897)	42,956,696
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 1 มกราคม	83,716,267	56,164,217	84,513,570	41,556,874
ผลต่างจากการแปลงค่าทางการเงิน	(223,274)	831,957	-	-
เงินสดที่ถูกจัดประเภทไว้เป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ	15	(127,183)	-	-
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม	78,054,451	83,716,267	72,534,673	84,513,570

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
(เดิมชื่อ “บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด”)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

1. ข้อมูลทั่วไป

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทยเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2543 และมีที่อยู่ที่จดทะเบียนตั้งอยู่ที่ 51 อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์ พระราม 9 - รามคำแหง ชั้น 17 ห้อง 1701 - 1706 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 ประเทศไทย ธุรกิจหลักของบริษัท ได้แก่ การให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียวที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ โฆษณาออนไลน์ และระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า โดยให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาขึ้นเองพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา

เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2565 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 มีมติอนุมัติการแปรสภาพบริษัทจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพบริษัทจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2565 บริษัทจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2566

บริษัท และบริษัทย่อย รวมกันเรียกว่า “กลุ่มบริษัท”

รายละเอียดของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 มีดังนี้

	ลักษณะธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 2565	2564
1. บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด	ให้บริการแพลตฟอร์มการจอง โรงแรมโดยตรงสำหรับ โรงแรมและรีสอร์ท	ไทย	100	100
2. บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด <sup>(1)</sup>	ให้บริการสื่อโฆษณาบน อินเทอร์เน็ต	ไทย	100	100
3. READYPLANET (MYANMAR) COMPANY LIMITED <sup>(2)</sup>	ให้บริการระบบ เครือข่ายอินเทอร์เน็ต	สาธารณรัฐแห่ง สหภาพเมียนมา	-	100
4. READYPLANET ASIA PACIFIC LIMITED <sup>(3)</sup>	เป็นตัวแทนบริการสื่อโฆษณา บนอินเทอร์เน็ต	เขตบริหารพิเศษฮ่องกง แห่งสาธารณรัฐ ประชาชนจีน	100	100

(1) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด อยู่ระหว่างการหยุดดำเนินกิจการ

(2) เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2563 READYPLANET (MYANMAR) COMPANY LIMITED ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ของ  
ประเทศสหภาพเมียนมาแล้ว ทั้งนี้การชำระบัญชีดังกล่าวเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2565

(3) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 READYPLANET ASIA PACIFIC LIMITED อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี ทั้งนี้การชำระบัญชีดังกล่าวเสร็จสิ้น  
เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566 (ดูหมายเหตุข้อ 15)

บริษัทมีรายการและความสัมพันธ์อย่างมีสาระสำคัญกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน ดังนั้นงบการเงินนี้อาจจะไม่แสดงถึงเงื่อนไขที่อาจมีอยู่หรือผลการดำเนินงานซึ่งอาจเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทได้ดำเนินงานโดยปราศจากความสัมพันธ์กันดังกล่าว

## 2. เกณฑ์ในการจัดทำและนำเสนองบการเงิน

- 2.1 กลุ่มบริษัทจัดทำบัญชีเป็นเงินบาทและจัดทำงบการเงินตามกฎหมายเป็นภาษาไทยตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินและวิธีปฏิบัติทางการบัญชีที่รับรองทั่วไปในประเทศไทย
- 2.2 งบการเงินของกลุ่มบริษัทได้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 1 เรื่อง “การนำเสนองบการเงิน” ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2565 เป็นต้นไป และตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ลงวันที่ 2 ตุลาคม 2560 เรื่อง “การจัดทำและส่งงบการเงินและรายการเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียน พ.ศ. 2560” และตามประกาศของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า “เรื่อง กำหนดรายการย่อยที่ต้องมีในงบการเงิน (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2562” ลงวันที่ 26 ธันวาคม 2562
- 2.3 งบการเงินนี้ได้จัดทำขึ้น โดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิมในการวัดมูลค่าขององค์ประกอบของงบการเงิน ยกเว้นตามที่ได้เปิดเผยในนโยบายการบัญชีที่สำคัญ (ดูหมายเหตุข้อ 3)
- 2.4 งบการเงินรวมได้รวมรายการบัญชีของบริษัท และบริษัทย่อย โดยยอดคงค้างและรายการระหว่างกันที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อยได้ถูกตัดออกจากงบการเงินรวมแล้ว
- 2.5 งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการฉบับภาษาอังกฤษจัดทำขึ้นจากงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการตามกฎหมายที่เป็นภาษาไทย ในกรณีที่มีเนื้อความขัดแย้งกันหรือมีการตีความในสองภาษาที่แตกต่างกัน ให้ใช้งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการตามกฎหมายฉบับภาษาไทยเป็นหลัก
- 2.6 มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่มีผลต่อการรายงานและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินสำหรับงวดบัญชีปัจจุบัน

ในระหว่างปี กลุ่มบริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงที่ออกโดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2565 มาถือปฏิบัติ มาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการปรับปรุงถ้อยคำและคำศัพท์ และข้อกำหนดทางการบัญชีเกี่ยวกับการปฏิรูปอัตราดอกเบี้ย อ้างอิง ระยะที่ 2 การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของกลุ่มบริษัท



## 2.7 มาตรฐานการรายงานทางการเงินซึ่งได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้ว แต่ยังไม่ผลบังคับใช้

เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2565 มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 17 เรื่อง สัญญาประกันภัย ได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้ว และจะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2568 เป็นต้นไป

เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2565 มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่มีการปรับปรุงได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้ว โดยจะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2566 เป็นต้นไป ซึ่งมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่มีการปรับปรุงและเกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัท มีดังนี้

### มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 37 เรื่อง ประมาณการหนี้สิน หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น และสินทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้น

การปรับปรุงนี้ได้อธิบายให้ชัดเจนว่า “ต้นทุนการปฏิบัติตามสัญญา” ประกอบด้วย “ต้นทุนที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับสัญญา” ซึ่งต้นทุนที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับสัญญา ประกอบด้วยต้นทุนส่วนเพิ่มในการปฏิบัติตามสัญญา (ตัวอย่างเช่น ค่าแรงงาน หรือค่าวัสดุทางตรง) และการปันส่วนต้นทุนอื่นที่เกี่ยวข้องโดยตรงในการปฏิบัติตามสัญญา (ตัวอย่างเช่น การปันส่วนค่าเสื่อมราคาของรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติตามสัญญานั้น) การปรับปรุงดังกล่าวต้องถือปฏิบัติกับสัญญาซึ่งยังปฏิบัติไม่ครบตามภาระผูกพันทั้งหมด ณ วันเริ่มต้นของรอบระยะเวลารายงานประจำปี ซึ่งกิจการถือปฏิบัติตามการปรับปรุงนี้เป็นครั้งแรก โดยไม่ต้องปรับปรุงย้อนหลังข้อมูลเปรียบเทียบแต่ต้องรับรู้ผลกระทบสะสมของการเริ่มต้นถือปฏิบัติตามการปรับปรุงนี้ให้เป็นรายการปรับปรุงในกำไรสะสมยกมา หรือองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น (ตามความเหมาะสม)

### มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 3 เรื่อง การรวมธุรกิจ

การปรับปรุง TFRS 3 เพื่อให้สอดคล้องตามกรอบแนวคิดฯ ฉบับที่มีผลบังคับใช้อยู่ ณ ปัจจุบัน นอกจากนี้ ยังมีการเพิ่มข้อกำหนดเกี่ยวกับภาระผูกพันภายในขอบเขตของ TAS 37 โดยกำหนดให้ผู้ซื้อต้องถือปฏิบัติตาม TAS 37 ในการกำหนดว่า ณ วันซื้อ มีภาระผูกพันปัจจุบันซึ่งเป็นผลจากเหตุการณ์ในอดีตหรือไม่ และเพิ่มข้อกำหนดสำหรับเงินที่นำส่งรัฐที่อยู่ภายในขอบเขตของ TFRIC 21 โดยผู้ซื้อต้องถือปฏิบัติตาม TFRIC 21 ในการกำหนดว่ามีเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดภาระผูกพันที่ทำให้เกิดหนี้สินที่จะจ่ายเงินที่นำส่งรัฐเกิดขึ้นไม่เกินวันที่ซื้อหรือไม่ และมีการเพิ่มคำอธิบายให้ชัดเจนว่า ผู้ซื้อต้องไม่รับรู้สินทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้นในการรวมธุรกิจ

### มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน

การปรับปรุงนี้ได้อธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับการพิจารณาตัดรายการหนี้สินทางการเงินด้วยวิธีร้อยละ 10 โดยให้กิจการรวมเฉพาะค่าธรรมเนียมจ่ายหรือรับระหว่างกิจการ (ผู้กู้ยืม) และผู้ให้กู้ยืม โดยรวมค่าธรรมเนียมจ่ายหรือรับที่กิจการหรือผู้ให้กู้ยืมกระทำในนามของผู้อื่นด้วย การปรับปรุงดังกล่าวให้ถือปฏิบัติแบบเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไปกับการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและการแลกเปลี่ยนที่เริ่มในหรือหลังวันที่ที่กิจการถือปฏิบัติตามการปรับปรุงดังกล่าวครั้งแรก

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัท จะนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องมาเริ่มถือปฏิบัติกับงบการเงินของบริษัทเมื่อมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมีผลบังคับใช้ โดยผู้บริหารของกลุ่มบริษัท อยู่ระหว่างการประเมินผลกระทบจากมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวที่มีต่องบการเงินของกลุ่มบริษัท ในงวดที่จะเริ่มถือปฏิบัติ

### 3. สรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

งบการเงินนี้ได้จัดทำขึ้นโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิมในการวัดมูลค่าขององค์ประกอบของงบการเงิน ยกเว้นตามที่ได้เปิดเผยในนโยบายการบัญชีที่สำคัญดังต่อไปนี้

#### 3.1 เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงินรวม

งบการเงินรวมประกอบด้วยงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

##### *การรวมธุรกิจ*

กลุ่มบริษัทบันทึกบัญชีสำหรับการรวมธุรกิจตามวิธีซื้อ ยกเว้นในกรณีที่เป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน

กลุ่มบริษัทมีอำนาจการควบคุมเมื่อกลุ่มบริษัท (1) มีอำนาจเหนือผู้ได้รับการลงทุน (2) มีโอกาสเป็ดรับหรือมีสิทธิในผลตอบแทนผันแปรจากการเกี่ยวข้องกับผู้ได้รับการลงทุน และ (3) มีความสามารถในการใช้อำนาจเหนือผู้ได้รับการลงทุนทำให้เกิดผลกระทบต่อจำนวนเงินผลตอบแทนของผู้ลงทุน

เมื่อมีเงื่อนไขหรือสถานการณ์บ่งชี้ว่า อำนาจการควบคุมข้อใดข้อหนึ่งข้างต้นเปลี่ยนแปลงไป กลุ่มบริษัทจะทำการพิจารณาอำนาจการควบคุมกิจการที่ถูกควบคุมใหม่

ค่าความนิยม ถูกวัดมูลค่า ณ วันที่ซื้อ โดยวัดจากมูลค่ายุติธรรมของสิ่งตอบแทนที่โอนให้ซึ่งรวมถึงการรับรู้จำนวนส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมในผู้ถูกซื้อ หักด้วยมูลค่าสุทธิ (มูลค่ายุติธรรม) ของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมาซึ่งวัดมูลค่า ณ วันที่ซื้อ แต่หากมูลค่าสุทธิ (มูลค่ายุติธรรม) ของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมาสูงกว่า มูลค่ายุติธรรมของสิ่งตอบแทนที่โอนให้ กลุ่มบริษัทจะรับรู้ส่วนที่สูงกว่าเป็นกำไรในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

สิ่งตอบแทนที่โอนให้ ต้องวัดด้วยมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่โอนไป หนี้สินที่กลุ่มบริษัทก่อขึ้นเพื่อจ่ายชำระให้แก่เจ้าของเดิม และส่วนได้เสียในส่วนของเจ้าของที่ออกโดยกลุ่มบริษัท ทั้งนี้สิ่งตอบแทนที่โอนให้ยังรวมถึงมูลค่ายุติธรรมของหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นและมูลค่าของโครงการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ที่ออกแทน โครงการของผู้ถูกซื้อเมื่อรวมธุรกิจ หากการรวมธุรกิจมีผลให้สิ้นสุดความสัมพันธ์ของโครงการเดิมระหว่างกลุ่มบริษัทและผู้ถูกซื้อ ให้ใช้ราคาต่ำกว่าระหว่างมูลค่าจากการยกเลิกสัญญาตามที่ระบุในสัญญา และมูลค่าองค์ประกอบนอกตลาดไปหักจากสิ่งตอบแทนที่โอนให้ และรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายอื่น

หนี้สินที่อาจเกิดขึ้นของบริษัทที่ถูกซื้อที่รับมาจากการรวมธุรกิจ รับรู้เป็นหนี้สินหากมีภาระผูกพันในปัจจุบันซึ่งเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ในอดีต และสามารถวัดมูลค่ายุติธรรมได้อย่างน่าเชื่อถือ

กลุ่มบริษัทวัดมูลค่าส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมตามอัตราส่วนได้เสียในสินทรัพย์สุทธิที่ได้มาจากผู้ถูกซื้อหรือวัดด้วยมูลค่ายุติธรรม

ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อของกลุ่มบริษัทที่เกิดขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากการรวมธุรกิจ เช่น ค่าที่ปรึกษากฎหมาย ค่าธรรมเนียมวิชาชีพและค่าที่ปรึกษาอื่น ๆ ถือเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดขึ้น

การรวมธุรกิจซึ่งเกิดจากการ โอนส่วนได้เสียในกิจการภายใต้การควบคุมของผู้ถือหุ้นซึ่งควบคุมกลุ่มบริษัท ถือเป็นการเข้าครอบครองเสมือนว่าได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันต้นงวดของปีเปรียบเทียบก่อนหน้าสุดหรือ ณ วันที่มีการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน เพื่อปรับปรุงข้อมูลเปรียบเทียบสินทรัพย์และหนี้สินที่ได้มาจะถูกรับรู้ด้วยมูลค่าตามบัญชีก่อนการจัดทำงบการเงินรวมภายใต้การควบคุมของผู้ถือหุ้นที่กลุ่มบริษัทมีส่วนควบคุม ส่วนต่างจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ซึ่งเป็นส่วนต่างระหว่างต้นทุนการรวมธุรกิจกับมูลค่าตามบัญชีสินทรัพย์ที่ระบุได้สุทธิ ณ วันที่รวมธุรกิจให้บันทึกไว้เป็นรายการต่างหากในส่วนของผู้ถือหุ้นจนกว่าจะมีการจำหน่ายเงินลงทุนออกไป

#### ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม

ณ วันที่ซื้อธุรกิจ กลุ่มบริษัทวัดมูลค่าส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมตามอัตราส่วนได้เสียในสินทรัพย์สุทธิที่ได้มาจากผู้ถูกซื้อ

การเปลี่ยนแปลงส่วนได้เสียในกลุ่มบริษัทที่ไม่ทำให้กลุ่มบริษัทสูญเสียอำนาจการควบคุมจะบันทึกบัญชีโดยถือเป็นรายการในส่วนของผู้ถือหุ้น

#### การตัดรายการในงบการเงินรวม

ยอดคงเหลือและรายการบัญชีระหว่างกิจการในกลุ่มที่มีสาระสำคัญได้ถูกตัดรายการในการจัดทำงบการเงินรวมนี้แล้ว งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 ได้จัดทำขึ้นโดยใช้งบการเงินของบริษัทย่อยสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน

### 3.2 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ได้แก่ เงินสดและเงินฝากธนาคาร และเงินลงทุนระยะสั้นที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งถึงกำหนดในระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน นับจากวันที่ได้มาและปราศจากภาระผูกพัน

### 3.3 สินทรัพย์ทางการเงิน

#### การจัดประเภทรายการและการวัดมูลค่า

สินทรัพย์ทางการเงินทั้งหมดจะรับรู้ภายใต้สัญญาที่กำหนดให้ส่งมอบสินทรัพย์ทางการเงินภายในระยะเวลาที่ตลาดกำหนดและวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมบวกด้วยค่าธรรมเนียมและต้นทุนการทำรายการ ยกเว้นสินทรัพย์ทางการเงินที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ค่าธรรมเนียม และต้นทุนการทำรายการที่เกี่ยวข้อง โดยตรงกับการได้มาซึ่งสินทรัพย์ทางการเงินประเภทนี้ จะรับรู้ทันทีในกำไรหรือขาดทุน สินทรัพย์ทางการเงินจะวัดมูลค่าในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหรือ มูลค่ายุติธรรมบนพื้นฐานของโมเดลธุรกิจสำหรับการจัดการสินทรัพย์ทางการเงินและลักษณะกระแสเงินสดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงิน โดยเฉพาะดังนี้

#### 3.3.1. ตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

ตราสารหนี้ที่บริษัทถือครองตามโมเดลธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์การถือครองเพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญา ซึ่งทำให้เกิดกระแสเงินสดซึ่งเป็นการจ่ายเพียงเงินต้นและดอกเบี้ยจากยอดคงเหลือของเงินต้นในวันที่ที่กำหนดไว้ จะวัดมูลค่าในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

#### 3.3.2. ตราสารหนี้ที่วัดด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ตราสารหนี้ที่บริษัทถือครองตาม โมเดลธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์เพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญาและเพื่อขายตราสารหนี้ และข้อกำหนดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงิน ซึ่งทำให้เกิดกระแสเงินสดซึ่งเป็นการจ่ายเพียงเงินต้นและดอกเบี้ย สินทรัพย์ทางการเงินนั้นต้องวัดมูลค่าในภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

3.3.3. ตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน  
ตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ได้แก่ สินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่เข้าเกณฑ์การวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย หรือวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น โดยจะแสดงในงบแสดงฐานะการเงินเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ภายหลังการรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก ตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนจะถูกวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม กำไรหรือขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

3.3.4. ตราสารทุน  
ตราสารทุนที่วัดมูลค่าในภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนจะแสดงในงบแสดงฐานะการเงินเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ยกเว้นในกรณีที่กลุ่มบริษัทอาจเลือก ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกที่กำหนดให้ เงินลงทุนในตราสารทุนบางรายการวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

#### *การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงิน*

การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินทรัพย์ทางการเงินเกิดขึ้นเมื่อข้อตกลงตามสัญญาที่ระบุถึงกระแสเงินสดของสินทรัพย์ทางการเงินได้รับการดัดแปลงใหม่หรือแก้ไขเป็นอย่างอื่นระหว่างการรับรู้เริ่มแรกและวันครบกำหนดของสินทรัพย์ทางการเงิน การเปลี่ยนแปลงจะมีผลต่อจำนวนเงินและ/หรือ ระยะเวลาของกระแสเงินสดตามสัญญาทันทีหรือในอนาคต

สินทรัพย์ทางการเงินจะถือว่าเข้าเงื่อนไขสำหรับการตัดรายการเมื่อสิทธิตามสัญญาที่จะได้รับกระแสเงินสดจากสินทรัพย์ทางการเงินหมดอายุ ในการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินทั้งจำนวนผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชี และผลรวมของสิ่งตอบแทนที่ได้รับและผลสะสมของผลกำไร หรือขาดทุนที่รับรู้ไว้ก่อนหน้านี้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจะถูกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขที่ไม่ส่งผลให้มีการตัดรายการหมายถึง การเจรจาต่อรองใหม่หรือการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของกระแสเงินสดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่มีสาระสำคัญ และไม่ส่งผลให้มีการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินนั้น (สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข) ในกรณีดังกล่าว ถ้าไรหรือขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขที่เกิดจากผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงินและมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดตามสัญญาที่มีการเจรจาต่อรองใหม่หรือเปลี่ยนแปลงที่คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงเดิมของสินทรัพย์ทางการเงิน หรือใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงปรับด้วยความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ ถ้าไรหรือขาดทุนดังกล่าวจะรับรู้ในงบกำไรหรือขาดทุนต้นทุนหรือค่าธรรมเนียมอื่นใดที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินทรัพย์ทางการเงิน จะถูกนำไปปรับปรุงกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงเงื่อนไข และตัดจำหน่ายตลอดอายุคงเหลือของสินทรัพย์ทางการเงินที่มีเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข

#### การค้ำค่าของสินทรัพย์ทางการเงิน

กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนสำหรับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับเงินลงทุนในตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหรือด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น ลูกหนี้ตามสัญญาเช่า ลูกหนี้การค้า สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา และสัญญาค้าประกันทางการเงิน จำนวนเงินของผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจะถูกวัดมูลค่าใหม่ทุกวันที่ยังค้างชำระเพื่อให้สะท้อนการเปลี่ยนแปลงของความเสี่ยงด้านเครดิตจากที่เคยรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกของเครื่องมือทางการเงินที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มบริษัทต้องรับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุเสมอสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่า ลูกหนี้การค้า สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา และสัญญาค้าประกันทางการเงิน ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับสินทรัพย์ทางการเงินเหล่านี้ ประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองขึ้นอยู่กับข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตจากประสบการณ์ในอดีตของกลุ่มบริษัทปรับปรุงด้วยปัจจัยเฉพาะของคู่สัญญา สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจทั่วไป และการประเมินทิศทางทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ณ วันที่รายงาน รวมถึงมูลค่าเงินตามเวลาตามความเหมาะสม

สำหรับเครื่องมือทางการเงินอื่นทั้งหมด กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ เมื่อมีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในความเสี่ยงด้านเครดิตตั้งแต่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก แต่อย่างไรก็ตามหากความเสี่ยงด้านเครดิตของเครื่องมือทางการเงินไม่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตั้งแต่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก กลุ่มบริษัทวัดมูลค่าของค่าเพื่อผลขาดทุนสำหรับเครื่องมือทางการเงินนั้นด้วยจำนวนเงินที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า



- 3.4 ลูกหนี้การค้า ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น และค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น  
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นแสดงในราคาตามใบแจ้งหนี้หักค่าเผื่อผลขาดทุน  
ด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

นโยบายการบัญชีที่เกี่ยวกับค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเปิดเผยไว้ในหมายเหตุข้อ  
3.3

- 3.5 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทย่อย หมายถึง บริษัทที่บริษัทใหญ่มีสิทธิออกเสียงทั้งทางตรงและทางอ้อมเกินกว่ากึ่งหนึ่ง  
ของสิทธิในการออกเสียงทั้งหมดหรือมีอำนาจในการควบคุม นโยบายการเงินและการดำเนินงาน  
ของบริษัทย่อย เงินลงทุนในบริษัทย่อยในงบการเงินเฉพาะกิจการแสดงตามวิธีราคาทุนหลังหัก  
ค่าเผื่อจากการด้อยค่า (ถ้ามี)

- 3.6 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน หมายถึง อสังหาริมทรัพย์ที่ถือครองเพื่อหาประโยชน์จากรายได้  
ค่าเช่า หรือจากมูลค่าที่เพิ่มขึ้นหรือทั้งสองอย่าง ทั้งนี้ ไม่ได้มีไว้เพื่อขายตามปกติธุรกิจหรือใช้ใน  
การผลิตหรือจัดหาสินค้าหรือให้บริการหรือใช้ในการบริหารงาน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนประกอบด้วย ที่ดิน และอาคาร

ที่ดินแสดงมูลค่าตามราคาทุน หักค่าเผื่อจากการด้อยค่า (ถ้ามี)

อาคารแสดงมูลค่าตามราคาทุน หักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อจากการด้อยค่า (ถ้ามี)

ค่าเสื่อมราคาจะบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น ซึ่งคำนวณ  
โดยวิธีเส้นตรงตลอดอายุการใช้งาน โดยประมาณของสินทรัพย์แต่ละรายการ ประมาณการอายุการ  
ใช้งานของสินทรัพย์ในเวลา 20 ปี

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจะตัดรายการเมื่อมีการจำหน่ายหรือเมื่ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน  
ไม่ได้มีการใช้งานและไม่มีประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตอีก กำไรหรือขาดทุนจากการตัด  
จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนซึ่งคือผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจาก  
การจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์คำนวณรับรู้สุทธิเป็นกำไรหรือขาดทุนในงบกำไร  
ขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นในงวดที่มีการตัดจำหน่าย

เมื่อกลุ่มบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงการใช้ กลุ่มบริษัทใช้วิธีราคาทุนในการโอนระหว่าง  
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนกับอสังหาริมทรัพย์ที่มีไว้ใช้งาน

### 3.7 อุปกรณ์

อุปกรณ์แสดงในราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อจากการด้อยค่า (ถ้ามี)

ค่าเสื่อมราคابันทิกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามเกณฑ์อายุการใช้งาน โดยประมาณของส่วนประกอบของสินทรัพย์แต่ละรายการ ประมาณการอายุการใช้งานของสินทรัพย์แสดงได้ดังนี้

	อายุการให้ประโยชน์ (ปี)
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	5
ระบบสาธารณูปโภค	5
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	3 และ 5
ยานพาหนะ	5

กำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่ายอุปกรณ์ คือผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของอุปกรณ์ โดยรับรู้สุทธิเป็นกำไรหรือขาดทุนในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

### 3.8 สินทรัพย์สิทธิการใช้

กลุ่มบริษัทประเมินว่าสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่าหรือไม่ ณ วันเริ่มต้นของสัญญาเช่า กลุ่มบริษัท รับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าที่เกี่ยวข้องกับทุกข้อตกลงสัญญาเช่าที่เป็นสัญญาเช่า ยกเว้นสัญญาเช่าระยะสั้น (อายุสัญญาเช่า 12 เดือนหรือน้อยกว่า) และสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์มีมูลค่าต่ำ สัญญาเช่าเหล่านี้ กลุ่มบริษัทรับรู้การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าเป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานด้วยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า เว้นแต่เกณฑ์ที่เป็นระบบอื่นที่ดีกว่าซึ่งเป็นตัวแทนของรูปแบบเวลาที่แสดงถึงประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากการใช้สินทรัพย์ที่เช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าเริ่มแรกด้วยมูลค่าปัจจุบันของการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ ณ วันนั้น โดยคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยตามนัยของสัญญาเช่า แต่หากอัตรานั้นไม่สามารถกำหนดได้ กลุ่มบริษัทใช้อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่ม

การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่รวมอยู่ในการวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่า ประกอบด้วย

- การจ่ายชำระคงที่ (รวมถึง การจ่ายชำระคงที่โดยเนื้อหา) หักลูกหนี้สิ่งจูงใจตามสัญญาเช่าใดๆ
- การจ่ายชำระค่าเช่าผันแปรที่ขึ้นอยู่กับดัชนีหรืออัตรา ซึ่งการวัดมูลค่าเริ่มแรกใช้ดัชนีหรืออัตรา ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล
- จำนวนเงินที่คาดว่าผู้เช่าจะจ่ายชำระภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ

- 11 -

- ราคาใช้สิทธิของสิทธิเลือกซื้อ หากมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่ผู้เช่าจะใช้สิทธิเลือกนั้น
- การจ่ายชำระค่าปรับเพื่อการยกเลิกสัญญาเช่า หากข้อกำหนดสัญญาเช่าแสดงให้เห็นว่าผู้เช่าจะใช้สิทธิเลือกในการยกเลิกสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าแยกแสดงบรรทัดในงบแสดงฐานะการเงินรวมและเฉพาะกิจการ

การวัดมูลค่าภายหลังของหนี้สินตามสัญญาเช่า โดยการเพิ่มมูลค่าตามบัญชีเพื่อสะท้อนดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่า (ใช้วิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง) และลดมูลค่าตามบัญชีเพื่อสะท้อนการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่จ่ายชำระแล้ว

กลุ่มบริษัท วัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ (โดยการปรับปรุงสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกี่ยวข้อง) เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังต่อไปนี้

- มีการเปลี่ยนแปลงอายุสัญญาเช่า หรือมีเหตุการณ์สำคัญ หรือการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ ที่ส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงในการประเมินสิทธิเลือกในการซื้อสินทรัพย์อ้างอิง ในกรณีดังกล่าวหนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าใหม่โดยคิดลดการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ปรับปรุงโดยใช้อัตราคิดลดที่ปรับปรุง
- มีการเปลี่ยนแปลงการจ่ายชำระตามสัญญาเช่า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงดัชนีหรืออัตรา หรือการเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินที่คาดว่าจะต้องจ่ายชำระภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ ในกรณีดังกล่าวหนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าใหม่โดยคิดลดการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ปรับปรุงโดยใช้อัตราคิดลดเดิม (เว้นแต่การเปลี่ยนแปลงการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ในกรณีดังกล่าวใช้อัตราคิดลดที่ปรับปรุง)
- มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าหรือและการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าไม่บันทึกเป็นสัญญาเช่าแยกต่างหาก ในกรณีนี้หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าใหม่ขึ้นอยู่กับอายุสัญญาเช่าของสัญญาเช่าที่เปลี่ยนแปลงโดยคิดลดการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ปรับปรุงด้วยอัตราคิดลดที่ปรับปรุง ณ วันที่มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่ามีผล

สินทรัพย์สิทธิการใช้ประกอบด้วย การวัดมูลค่าเริ่มแรกกับหนี้สินตามสัญญาเช่าที่เกี่ยวข้อง การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าใด ๆ ที่จ่ายชำระ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือก่อนวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหักถึงงูใจตามสัญญาเช่าที่ได้รับใด ๆ และต้นทุนทางตรงเริ่มแรกใด ๆ การวัดมูลค่าภายหลังของสินทรัพย์สิทธิการใช้โดยใช้ราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและผลขาดทุนจากการค้อยค่าสะสม

เมื่อกลุ่มบริษัทมีประมาณการต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในการซื้อและการขนย้ายสินทรัพย์อ้างอิงการบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์อ้างอิงหรือการบูรณะสินทรัพย์อ้างอิงให้อยู่ในสภาพตามที่กำหนดไว้ในข้อตกลงและเงื่อนไขของสัญญาเช่า ประมาณการดังกล่าวรับรู้และวัดมูลค่าตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 37 เรื่อง ประมาณการหนี้สิน หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น และสินทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้น เพื่ออธิบายต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์สิทธิการใช้ ต้นทุนรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกี่ยวข้อง

สินทรัพย์สิทธิการใช้คิดค่าเสื่อมราคาตลอดช่วงเวลาที่ยาวกว่าของอายุสัญญาเช่าและอายุการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์สิทธิการใช้ หากสัญญาเช่าโอนความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์อ้างอิงหรือราคาทุนของสินทรัพย์สิทธิการใช้ สะท้อนว่า กลุ่มบริษัทจะใช้สิทธิเลือกซื้อสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกี่ยวข้องคิดค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์สิทธิการใช้ การคิดค่าเสื่อมราคาเริ่ม ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล

สินทรัพย์สิทธิการใช้แยกแสดงบรรทัดในงบแสดงฐานะการเงินรวมและเฉพาะกิจการ

กลุ่มบริษัทปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 36 เรื่อง การด้อยค่าของสินทรัพย์ เพื่อประเมินว่าสินทรัพย์สิทธิการใช้ด้อยค่าหรือไม่และบันทึกสำหรับผลขาดทุนจากการด้อยค่าใด ๆ ที่ระบุได้ตามที่กล่าวในนโยบายเรื่อง “อุปกรณ”

ค่าเช่าผันแปรที่ไม่ขึ้นอยู่กับดัชนีหรืออัตราไม่ถูกรวมในการวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่าและสินทรัพย์สิทธิการใช้ การจ่ายชำระที่เกี่ยวข้องรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับงวดที่มีเหตุการณ์หรือเงื่อนไขการจ่ายชำระเหล่านั้นเกิดขึ้นและรวมอยู่ในบรรทัด “ค่าใช้จ่าย” ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

### 3.9 ค่าความนิยม

ค่าความนิยมคือสิ่งตอบแทนที่โอนให้ที่สูงกว่ามูลค่ายุติธรรมของส่วนแบ่งของกลุ่มบริษัทในสินทรัพย์และหนี้สินที่ระบุได้ และหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นของบริษัทย่อย รวมกับมูลค่ายุติธรรมของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย ณ วันที่ได้มาซึ่งบริษัทย่อยนั้น ค่าความนิยมที่เกิดจากการได้มาซึ่งบริษัทย่อยจะแสดงเป็นรายการแยกต่างหากในงบแสดงฐานะการเงินรวม

ค่าความนิยมที่รับรู้จะต้องถูกทดสอบการด้อยค่าทุกปี และแสดงด้วยราคาทุนหักค่าเผื่อการด้อยค่าสะสม ค่าเผื่อการด้อยค่าของค่าความนิยมที่รับรู้แล้วจะไม่มีมีการกลับรายการ ทั้งนี้มูลค่าคงเหลือตามบัญชีของค่าความนิยมจะถูกรวมคำนวณในกำไรหรือขาดทุนเมื่อมีการขายกิจการ

ในการทดสอบการค้อยค่าของค่าความนิยม ค่าความนิยมจะถูกบันทึกส่วนไปยังหน่วยที่ก่อให้เกิดกระแสเงินสด โดยที่หน่วยนั้นอาจเป็นหน่วยเดียวหรือหลายหน่วยรวมกันซึ่งคาดว่าจะได้รับประโยชน์จากการรวมธุรกิจ ซึ่งค่าความนิยมเกิดขึ้นจากส่วนงานปฏิบัติการที่ระบุได้

### 3.10 การค้อยค่า

ยอดสินทรัพย์ตามบัญชีของกลุ่มบริษัทได้รับการทบทวน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการค้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่ข้อบ่งชี้กลุ่มบริษัทจะทำการประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน สำหรับค่าความนิยมจะมีการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทุกปีในช่วงเวลาเดียวกัน

ขาดทุนจากการค้อยค่ารับรู้เมื่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หรือมูลค่าตามบัญชีของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดสูงกว่ามูลค่าที่จะได้รับคืน ขาดทุนจากการค้อยค่าบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น เว้นแต่เมื่อมีการกลับรายการการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์เพิ่มของสินทรัพย์ขึ้นเดียวกันที่เคยรับรู้ในส่วนของผู้ถือหุ้นและมีการค้อยค่าในเวลาต่อมา ในกรณีนี้จะรับรู้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

#### การคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงิน หมายถึง มูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์หรือมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หักต้นทุนในการขายแล้วแต่มูลค่าใดจะสูงกว่า ในการประเมินมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์ จะประมาณการกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคตคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดก่อนคำนึงถึงภาษีเงินได้เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบัน ซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อสินทรัพย์ สำหรับสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับโดยอิสระจากสินทรัพย์อื่น จะพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนรวมกับหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่สินทรัพย์นั้นเกี่ยวข้องด้วย

#### การกลับรายการค้อยค่า

ขาดทุนจากการค้อยค่าของค่าความนิยมจะไม่มีการปรับปรุงกลับรายการ

ขาดทุนจากการค้อยค่าของสินทรัพย์ทางการเงินจะถูกกลับรายการ เมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเพิ่มขึ้นในภายหลัง และการเพิ่มขึ้นนั้นสัมพันธ์โดยตรงกับขาดทุนจากการค้อยค่าที่เคยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงินอื่น ๆ ที่เคยรับรู้ในงวดก่อนจะถูกประเมิน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าระดับลงหรือหมดไป ขาดทุนจากการด้อยค่าจะถูกกลับรายการ หากมีการเปลี่ยนแปลงประมาณการที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ขาดทุนจากการด้อยค่าจะถูกกลับรายการเพียงเท่าที่มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ไม่เกินกว่ามูลค่าตามบัญชีภายหลังหักค่าเสื่อมราคาหรือค่าตัดจำหน่าย เสมือนหนึ่ง ไม่เคยมีการบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่ามาก่อน

### 3.11 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ประกอบด้วย โปรแกรมคอมพิวเตอร์และต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม

โปรแกรมคอมพิวเตอร์ แสดงด้วยราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสม ค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณ 3 และ 5 ปี

ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม เกิดจากรายจ่ายเกี่ยวกับเงินเดือน สวัสดิการต่าง ๆ ของพนักงานและรายจ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องจากการพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์ขึ้นเองภายในกิจการ กลุ่มบริษัทจะรับรู้เป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเมื่อมีความเป็นไปได้ทางเทคนิคที่บริษัทจะทำให้สินทรัพย์ไม่มีตัวตนให้เสร็จสมบูรณ์เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ และบันทึกในจำนวนที่ไม่เกินต้นทุนในระหว่างการพัฒนาที่สามารถวัดมูลค่าได้อย่างน่าเชื่อถือ ส่วนรายจ่ายจากการวิจัยและการพัฒนาอื่นรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นเมื่อเกิดขึ้น ต้นทุนการพัฒนาที่ได้รับรู้เป็นค่าใช้จ่ายไปแล้วในปีก่อนไม่สามารถรับรู้เป็นสินทรัพย์ในปีถัดไป

การทยอยตัดจำหน่ายต้นทุนการพัฒนาที่บันทึกเป็นสินทรัพย์จะเริ่มขึ้นตั้งแต่เมื่อพร้อมที่ให้ประโยชน์ได้ โดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณ 10 ปี

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ได้มาจากการรวมธุรกิจ คือ ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationship) รับรู้ต้นทุนเริ่มแรกตามมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์นั้น ณ วันที่ซื้อธุรกิจ แสดงด้วยมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเพื่อการด้อยค่าสะสม (ถ้ามี) ค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณ 7 ปี

### 3.12 กลุ่มสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขายและการดำเนินงานที่ยกเลิก

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหรือกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายจัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของกิจการเมื่อกิจการผูกพันในการขายสินทรัพย์หรือกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ โดยสินทรัพย์ดังกล่าวจะต้องมีไว้เพื่อการขายในทันที ในสภาพปัจจุบัน และการขายมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ในระดับสูงมาก



หากกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายส่งผลให้บริษัทสูญเสียการควบคุมในบริษัทย่อย บริษัทจะจัดประเภทรายการสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัทย่อยเหล่านั้นเป็นสินทรัพย์และหนี้สินที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของเมื่อเป็นไปตามเงื่อนไขข้างต้น โดยไม่คำนึงถึงว่าบริษัทยังคงมีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทย่อยดังกล่าวหลังการขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของหรือไม่

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหรือส่วนประกอบของกลุ่มสินทรัพย์ที่ยกเลิกที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของวัดมูลค่าด้วยจำนวนที่ต่ำกว่าระหว่างมูลค่าตามบัญชีกับมูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนในการขาย

### 3.13 หนี้สินทางการเงิน

หนี้สินทางการเงินจะถูกรับรู้เริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมบวกด้วยต้นทุนการทำรายการและวัดมูลค่าในภายหลังด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่ายโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

ดอกเบี้ยจ่ายและการตัดจำหน่ายด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง รวมถึงกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจากหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายจะรับรู้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

หนี้สินทางการเงินจะถูกตัดรายการเมื่อหนี้สินทางการเงินนั้นสิ้นสุดลง เมื่อหนี้สินทางการเงินเดิมถูกแทนที่ด้วยผู้ให้กู้รายเดียวกันในเงื่อนไขที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ หรือเงื่อนไขของหนี้สินเดิมมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ รายการดังกล่าวจะถือว่าเป็นการตัดรายการของหนี้สินเดิมและถือเป็นการรับรู้รายการของหนี้สินทางการเงินใหม่ และผลต่างระหว่างราคาตามบัญชีดังกล่าวจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

### 3.14 ประเมินการหนี้สิน

กลุ่มบริษัทจะบันทึกประมาณการหนี้สินไว้ในบัญชีเมื่อภาระผูกพันซึ่งเป็นผลมาจากเหตุการณ์ในอดีตได้เกิดขึ้นแล้ว และมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่ากลุ่มบริษัทจะเสียทรัพยากรเชิงเศรษฐกิจไป เพื่อปลดปล่อยภาระผูกพันนั้น และกลุ่มบริษัทสามารถประมาณมูลค่าภาระผูกพันนั้นได้ อย่างน่าเชื่อถือ

### 3.15 ผลประโยชน์พนักงาน

#### ผลประโยชน์ระยะสั้น

กลุ่มบริษัทรับรู้เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส และเงินสมทบกองทุนประกันสังคมเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดรายการ

#### ผลประโยชน์ระยะยาว

##### 3.15.1. โครงการสมทบเงิน

กลุ่มบริษัทจัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ซึ่งเป็นลักษณะของแผนการจ่ายสมทบตามที่ได้อำหนดการจ่ายสมทบไว้แล้ว สิทธิประโยชน์ของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ได้แยกออกไปจากสิทธิประโยชน์ของบริษัท และได้รับการบริหารโดยผู้จัดการกองทุนภายนอก กองทุนสำรองเลี้ยงชีพดังกล่าว ได้รับเงินสะสมเข้ากองทุนจากพนักงานและ เงินสมทบจากบริษัท เงินจ่ายสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ บันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในผลการดำเนินงานระหว่างปี สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เกิดรายการนั้น

##### 3.15.2. โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้

โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้เป็นโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงาน นอกเหนือจากโครงการสมทบเงิน ภาระผูกพันสุทธิของกลุ่มบริษัทจากโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ถูกคำนวณแยกต่างหากเป็นรายโครงการจากการประมาณผลประโยชน์ในอนาคตที่เกิดจากการทำงานของพนักงานในปัจจุบันและในงวดก่อน ๆ ผลประโยชน์ดังกล่าวได้มีการคิดลดกระแสเงินสดเพื่อให้เป็นมูลค่าปัจจุบัน โดยคำนวณบนพื้นฐานของเงินเดือนพนักงาน อัตราระยะ อายุงาน และปัจจัยอื่น ๆ ทั้งนี้อัตราคิดลดที่ใช้ในการคำนวณภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานหลังออกจากงานอ้างอิงจากอัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล

เมื่อมีการเพิ่มผลประโยชน์ในโครงการผลประโยชน์ สัดส่วนที่เพิ่มขึ้นของผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนบริการในอดีตของพนักงานรับรู้โดยวิธีเส้นตรงจนถึงวันที่ผลประโยชน์นั้นเป็นสิทธิขาด ผลประโยชน์ที่เป็นสิทธิขาดจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จทันที

กลุ่มบริษัทรับรู้กำไรขาดทุนจากการประมาณการตามหลักการคณิตศาสตร์ ประกันภัยทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ในรายการกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และรับรู้ค่าใช้จ่ายของโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

ต้นทุนบริการในอดีตที่เกี่ยวข้องกับการแก้ไข โครงการจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเมื่อการแก้ไขโครงการมีผลบังคับใช้

### 3.16 การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์

รายจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ที่ชำระด้วยตราสารทุนที่กลุ่มบริษัทให้สิทธิแก่ผู้บริหารและพนักงานจะถูกวัดด้วยมูลค่ายุติธรรมของตราสารทุนที่ออกให้ ณ วันที่ให้สิทธิ

มูลค่ายุติธรรมของตราสารทุนที่ออกให้ ณ วันที่ให้สิทธิ จะถูกบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายด้วยวิธีเส้นตรงตลอดระยะเวลาที่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการได้รับสิทธิ และรับรู้ในส่วนของผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้อง ภายใต้ข้อสันนิษฐานของกลุ่มบริษัทว่า ตราสารทุนดังกล่าวจะถูกใช้สิทธิทั้งหมด

ทุกๆ สิ้นรอบระยะเวลาที่รายงาน กลุ่มบริษัทจะประมาณจำนวนผู้มาใช้ตราสารทุนดังกล่าว หากข้อมูลในภายหลังบ่งชี้ว่าจำนวนตราสารทุนที่คาดว่าจะได้รับสิทธิแตกต่างจากประมาณการเดิม ณ วันที่ได้รับสิทธิ ส่วนต่างจะถูกบันทึกในงบกำไรขาดทุนและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและในปรับปรุงส่วนของผู้ถือหุ้น

### 3.17 การรับรู้รายได้และค่าใช้จ่าย

บริษัทรับรู้รายได้และค่าใช้จ่าย ตามเกณฑ์ดังต่อไปนี้

รายได้จากการให้บริการประกอบด้วยรายได้ดังต่อไปนี้

- รายได้จากการให้สิทธิ์เข้าถึงซอฟต์แวร์ รายได้ค่าบริการจัดการโฆษณาออนไลน์ และรายได้จากระบบการจองห้องพักออนไลน์ ทายอมรับรู้ตลอดระยะเวลาของการให้บริการตามสัญญา

ในกรณีที่มีการรับชำระเงินตามงวดชำระตามสัญญาที่ยังมิได้ส่งมอบบริการแก่ลูกค้าจนเสร็จสิ้นแสดงไว้เป็น “หนี้สินที่เกิดจากสัญญา” ในงบแสดงฐานะการเงิน

- รายได้ค่าบริการออกแบบเว็บไซต์ รายได้ค่าบริการอบรม และรายได้จากการเป็นตัวแทน รับรู้เมื่อได้ปฏิบัติตามภาระที่ระบุไว้ในสัญญาเสร็จสิ้น

เงินปันผลรับ ถือเป็นรายได้เมื่อมีสิทธิ์ในการรับเงินปันผล

ดอกเบี้ยรับ ถือเป็นรายได้ตามเกณฑ์คงค้าง โดยคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

รายได้อื่นและค่าใช้จ่าย รับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง

### 3.18 ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินประกอบด้วยดอกเบี้ยจ่ายของเงินกู้ยืม และสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่าย

ต้นทุนทางการเงินรับรู้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ โดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

### 3.19 ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับปีประกอบด้วยภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีรับรู้เป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ เว้นแต่ในส่วนที่เกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องในการรวมธุรกิจ หรือรายการที่รับรู้โดยตรงในส่วนของผู้ถือหุ้นหรือกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ภาษีเงินได้ปัจจุบันได้แก่ภาษีที่คาดว่าจะจ่ายชำระหรือได้รับชำระ โดยคำนวณจากกำไรหรือขาดทุนประจำปีที่ต้องเสียภาษี โดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้ ตลอดจนการปรับปรุงทางภาษีที่เกี่ยวข้องกับรายการในปีก่อน ๆ

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกโดยคำนวณจากผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดขึ้นระหว่างมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินและจำนวนที่ใช้เพื่อความมุ่งหมายทางภาษี ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะไม่ถูกรับรู้ เมื่อเกิดจากผลแตกต่างชั่วคราวต่อไปนี้ การรับรู้ค่าความนิยมในครั้งแรกในงบการเงินรวม การรับรู้สินทรัพย์หรือหนี้สินในครั้งแรกในงบการเงินรวม ซึ่งเป็นรายการที่ไม่ใช่การรวมธุรกิจและรายการนั้นไม่มีผลกระทบต่อกำไรขาดทุนทางบัญชีหรือทางภาษี และผลแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการที่ควบคุมร่วมกัน หากเป็นไปได้ว่าจะไม่มี การกลับรายการในอนาคตอันใกล้

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีวัดมูลค่าโดยใช้อัตราภาษีที่คาดว่าจะใช้กับผลแตกต่างชั่วคราวเมื่อมีการกลับรายการโดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันที่รายงาน

ในการกำหนดมูลค่าของภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี กลุ่มบริษัทต้องคำนึงถึงผลกระทบของสถานการณ์ทางภาษีที่ไม่แน่นอนและอาจทำให้จำนวนภาษีที่ต้องจ่ายเพิ่มขึ้นและมีดอกเบี้ยที่ต้องชำระ กลุ่มบริษัทเชื่อว่าได้ตั้งภาษีเงินได้ค้างจ่ายเพียงพอสำหรับภาษีเงินได้ที่จะจ่ายในอนาคต ซึ่งเกิดจากการประเมินผลกระทบจากหลายปัจจัย รวมถึงการตีความทางกฎหมายภาษีและจากประสบการณ์ในอดีต การประเมินนี้อยู่บนพื้นฐานการประมาณการและข้อสมมติฐาน และอาจจะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเกี่ยวกับเหตุการณ์ในอนาคต ข้อมูลใหม่ ๆ อาจจะทำให้กลุ่มบริษัทเปลี่ยนการตัดสินใจโดยขึ้นอยู่กับความเพียงพอของภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่มีอยู่ การเปลี่ยนแปลงในภาษีเงินได้ค้างจ่ายจะกระทบต่อค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ในงวดที่เกิดการเปลี่ยนแปลง

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะหักกลบกันได้เมื่อเป็นค่าภาษีเงินได้ที่จะต้องนำส่งให้กับหน่วยจัดเก็บภาษีเดียวกันและกลุ่มบริษัทมีความตั้งใจที่จะเสียภาษีเงินได้ด้วยยอดสุทธิ

สินทรัพย์ภายในได้รอการตัดบัญชีจะบันทึกต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่า  
กำไรเพื่อเสียภายในอนาคตจะมีจำนวนเพียงพอกับการใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราว  
ดังกล่าว สินทรัพย์ภายในได้รอการตัดบัญชีจะถูกทบทวน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน  
และจะถูกปรับลดลงเท่าที่ประโยชน์ทางภาษีจะมีโอกาสถูกใช้จริง กลุ่มบริษัทรับรู้หนี้สินภายใน  
เงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลแตกต่างชั่วคราวที่ต้องเสียภาษีทุกรายการในงบการเงินรวม  
และงบการเงินเฉพาะกิจการ

### 3.20 กำไรต่อหุ้น

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน คำนวณโดยการนำกำไรสำหรับปีหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญถาวรเฉลี่ย  
ถ่วงน้ำหนักที่ถือโดยบุคคลภายนอกในระหว่างปี

ในกรณีที่มีการแตกหุ้น บริษัทปรับปรุงจำนวนหุ้นสามัญที่ถือโดยผู้ถือหุ้นก่อนการแตกหุ้น  
ตามสัดส่วนที่เปลี่ยนไปของจำนวนหุ้นสามัญที่ถือโดยผู้ถือหุ้น เสมือนว่าการแตกหุ้นดังกล่าว  
ได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันเริ่มต้นของงวดแรกสุดที่นำเสนอ

### 3.21 การวัดมูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรมเป็นราคาที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ หรือจะจ่ายเพื่อโอนหนี้สินในรายการ  
ที่เกิดขึ้นในสภาพปกติระหว่างผู้ร่วมตลาด ณ วันที่วัดมูลค่า ไม่ว่าราคานั้นจะสามารถสังเกตได้  
โดยตรงหรือประมาณมาจากเทคนิคการประเมินมูลค่า ในการประมาณมูลค่ายุติธรรมของ  
รายการสินทรัพย์หรือหนี้สินรายการใดรายการหนึ่ง กลุ่มบริษัทพิจารณาถึงลักษณะของ  
สินทรัพย์หรือหนี้สินนั้นซึ่ง ผู้ร่วมตลาดจะนำมาพิจารณาในการกำหนดราคาของสินทรัพย์  
หรือหนี้สิน ณ วันที่วัดมูลค่า โดยการวัดมูลค่ายุติธรรมและ/หรือการเปิดเผยข้อมูลในงบ  
การเงินรวมนี้ใช้ตามเกณฑ์ตามที่กล่าว

นอกจากนี้ การวัดมูลค่ายุติธรรมได้จัดลำดับชั้นเป็นระดับที่ 1 ระดับที่ 2 และระดับที่ 3 โดย  
แบ่งตามลำดับชั้นของข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ และตามลำดับความสำคัญของข้อมูลที่ใช้วัด  
มูลค่ายุติธรรม ซึ่งมีดังต่อไปนี้

- ระดับที่ 1 เป็นราคาเสนอซื้อขาย (ไม่ต้องปรับปรุง) ในตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับ  
สินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกัน และกิจการสามารถเข้าถึงตลาดนั้น ณ วันที่วัดมูลค่า
- ระดับที่ 2 เป็นข้อมูลอื่นที่สังเกตได้ไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อมสำหรับสินทรัพย์  
นั้นหรือหนี้สินนั้นนอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายซึ่งรวมอยู่ในข้อมูลระดับ 1
- ระดับที่ 3 เป็นข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้สำหรับสินทรัพย์นั้นหรือหนี้สินนั้น

### 3.22 รายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศ

#### รายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศ

รายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศแปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ

สินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นตัวเงินและเป็นเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่รายงาน แปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันนั้น กำไรหรือขาดทุนจากการแปลงค่าบันทึกไว้เป็นกำไรหรือขาดทุนในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สินทรัพย์และหนี้สินที่ไม่เป็นตัวเงินซึ่งเกิดจากรายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศซึ่งบันทึกตามเกณฑ์ราคาทุนเดิม แปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ

รายการสินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นตัวเงินที่มีได้คาดหมายว่าจะมีแผนการชำระหนี้หรือไม่มีความเป็นไปได้ว่าจะชำระเงินในอนาคตอันใกล้ ถือเป็นส่วนหนึ่งของเงินลงทุนสุทธิในหน่วยงานต่างประเทศของกิจการ ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดจากรายการที่เป็นตัวเงินซึ่งถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของเงินลงทุนสุทธิในหน่วยงานต่างประเทศของกิจการที่เสนองบการเงิน จะต้องรับรู้ไว้ในกำไรหรือขาดทุนสำหรับงบการเงินเฉพาะกิจการของกิจการที่เสนองบการเงิน หรือรับรู้ไว้ในงบการเงินของหน่วยงานต่างประเทศแล้วแต่กรณี ส่วนในงบการเงินที่รวมหน่วยงานในต่างประเทศและกิจการที่เสนองบการเงิน (เช่น งบการเงินรวม เมื่อหน่วยงานในต่างประเทศเป็นบริษัทย่อยแห่งหนึ่งของกิจการ) กิจการจะต้องรับรู้ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนแยกไว้ต่างหากในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นเมื่อเริ่มต้นและต้องจัดประเภทจากส่วนของเจ้าของไปกำไรหรือขาดทุนเมื่อมีการจำหน่ายเงินลงทุนสุทธิ

#### กิจการในต่างประเทศ

สินทรัพย์และหนี้สินของกิจการในต่างประเทศแปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่รายงาน

รายได้และค่าใช้จ่ายของกิจการในต่างประเทศแปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนตัวเฉลี่ยประจำเดือน

ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดจากการแปลงค่า บันทึกไว้เป็นกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และแสดงเป็นรายการผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนในส่วนของผู้ถือหุ้น จนกว่าจะมีการจำหน่ายเงินลงทุนนั้นออกไป



### 3.23 การใช้ดุลยพินิจและประมาณการทางบัญชีที่สำคัญ

ในการจัดทำงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจในการประมาณและตั้งข้อสมมติฐานหลายประการ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อจำนวนเงินที่เกี่ยวข้องรายได้ ค่าใช้จ่าย สินทรัพย์และหนี้สิน รวมทั้งการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์และหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น ผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างไปจากจำนวนที่ประมาณไว้

ประมาณการและข้อสมมติฐานจะได้รับการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ โดยอาศัยประสบการณ์ในอดีตและปัจจัยต่าง ๆ รวมถึงเหตุการณ์ในอนาคตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งฝ่ายบริหารมีความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลภายใต้สถานการณ์นั้น กลุ่มบริษัทได้ตั้งประมาณการและข้อสมมติฐานต่อเหตุการณ์ในอนาคต เป็นผลให้ประมาณการทางบัญชีอาจจะไม่ตรงกับผลที่เกิดขึ้นจริง

ประมาณการและข้อสมมติฐานทางบัญชีที่สำคัญในการกำหนดนโยบายการบัญชี และมีผลกระทบต่อการรับรู้จำนวนเงินในงบการเงินมีดังต่อไปนี้

รายการ	ข้อมูลเกี่ยวกับประมาณการและข้อสมมติฐาน
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย สินทรัพย์ทางการเงิน	ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับสินทรัพย์ทางการเงินประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองขึ้นอยู่กับข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตจากประสบการณ์ในอดีตของกลุ่มบริษัทปรับปรุงด้วยปัจจัยเฉพาะของคู่สัญญา สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจทั่วไป และการประเมินทิศทางทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ณ วันที่รายงาน รวมถึงมูลค่าเงินตามเวลาตามความเหมาะสม
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน อุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้ สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจาก ค่าความนิยม	การประมาณอายุการใช้งานหรือการให้ประโยชน์ของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน อุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม  การวัดมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนประมาณจากมูลค่าที่สูงกว่าระหว่างมูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนในการขายและประมาณการกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคตคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดที่เหมาะสม เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบัน ซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อสินทรัพย์
เงินลงทุนในบริษัทย่อย ค่าความนิยม	การประเมินการด้อยค่าของค่าความนิยมจำเป็นต้องใช้การประมาณการมูลค่าจากการใช้ของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดซึ่งมีการปันส่วนค่าความนิยมให้ ในการคำนวณมูลค่าจากการใช้นั้น ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทได้ประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตที่คาดว่าจะได้รับจากหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดและคำนวณคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาอัตราคิดลดและอัตราการเติบโตสุดท้ายที่เหมาะสม

รายการ	ข้อมูลเกี่ยวกับประมาณการและข้อสมมติฐาน
สินทรัพย์/หนี้สินภายใต้การ ตัดบัญชี	ข้อสมมติที่สำคัญที่ใช้ในการประเมิน โอกาสที่จะมีกำไรทางภาษีเพียงพอที่จะ สามารถใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ภายใต้การตัดบัญชี
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียน สำหรับผลประโยชน์พนักงาน	การวัดมูลค่าประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์ของพนักงาน โดยใช้ ข้อสมมติในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย เช่น อัตราคิดลด อัตราการเพิ่มขึ้นของเงินเดือนในอนาคต อัตราการหมุนเวียนของพนักงาน และข้อสมมติทางประชากรศาสตร์ เป็นต้น
รายได้จากการให้บริการ	กลุ่มบริษัทรับรู้รายได้จากการให้บริการเมื่อได้ให้บริการตามสัญญาที่ทำกับ ลูกค้าในจำนวนเงินที่สะท้อนถึงสิ่งตอบแทนที่กลุ่มบริษัทคาดว่าจะมีสิทธิ ได้รับจากการให้บริการ กลุ่มบริษัทใช้ดุลยพินิจในการกำหนดการรับรู้รายได้ ที่ต้องพิจารณาภาระที่ต้องปฏิบัติว่าเป็นการให้บริการที่ละรายการ หรือ เป็นการให้บริการแบบรวมกลุ่ม รวมถึงการพิจารณาเวลาในการรับรู้รายได้ ของแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติ

#### 4. ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับกระแสเงินสด

##### 4.1 รายการที่ไม่เกี่ยวกับเงินสดสำหรับอุปกรณ์สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : บาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
เจ้าหน้าที่อื่นเพื่อซื้ออุปกรณ์ ณ วันที่ 1 มกราคม	-	109,228	-	109,228
บวก ซื้ออุปกรณ์	4,807,884	5,299,958	4,674,284	5,299,958
หัก เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออุปกรณ์	(4,283,323)	(5,409,186)	(4,149,723)	(5,409,186)
เจ้าหน้าที่อื่นเพื่อซื้ออุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	524,561	-	524,561	-

หมายเหตุ รายการข้างต้น ไม่รวมผลกระทบจากภาษีมูลค่าเพิ่ม

##### 4.2 รายการที่ไม่เป็นตัวแทนเงินที่มีสาระสำคัญสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : บาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
รับ โอนเป็นต้นทุนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจาก ค่าความนิยม	611,750	804,106	606,003	790,038

#### 4.3 การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินที่เกิดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมจัดหาเงินรวมส่วนที่เป็นกระแสเงินสดและส่วนที่ไม่ใช่กระแสเงินสดที่มีการจัดประเภทเป็นกิจกรรมจัดหาเงินในงบกระแสเงินสด มีดังนี้

หน่วย : บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	งบการเงินรวม และ งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ยอดคงเหลือ	กระแสเงินสด	การเปลี่ยนแปลงอื่น <sup>(2)</sup>	ยอดคงเหลือ
	ณ วันที่	จากกิจกรรม		ณ วันที่
	1 มกราคม 2565	จัดหาเงิน <sup>(1)</sup>		31 ธันวาคม 2565
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	10,000,000	(10,000,000)	-	-
หนี้สินตามสัญญาเช่า	7,191,376	(1,180,320)	1,620,445	7,631,501
<b>รวม</b>	<b>17,191,376</b>	<b>(11,180,320)</b>	<b>1,620,445</b>	<b>7,631,501</b>

หน่วย : บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	งบการเงินรวม และ งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ยอดคงเหลือ	กระแสเงินสด	การเปลี่ยนแปลงอื่น <sup>(2)</sup>	ยอดคงเหลือ
	ณ วันที่	จากกิจกรรม		ณ วันที่
	1 มกราคม 2564	จัดหาเงิน <sup>(1)</sup>		31 ธันวาคม 2564
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	10,000,000	-	-	10,000,000
หนี้สินตามสัญญาเช่า	2,213,606	(3,511,194)	8,488,964	7,191,376
<b>รวม</b>	<b>12,213,606</b>	<b>(3,511,194)</b>	<b>8,488,964</b>	<b>17,191,376</b>

(1) กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินสุทธิรวมจำนวนเงินสดรับและเงินสดชำระคืนในงบกระแสเงินสด

(2) การเปลี่ยนแปลงอื่นส่วนใหญ่เกิดจากการเพิ่มขึ้นของสัญญาเช่า

#### 5. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
เงินสดในมือ	35,805	42,702	20,794	27,614
เงินฝากธนาคาร				
เงินฝากกระแสรายวัน	355,411	2,518,352	71,794	216,312
เงินฝากออมทรัพย์	75,418,459	78,912,658	72,442,085	84,269,644
เงินฝากประจำอายุไม่เกิน 3 เดือน	2,244,776	2,242,555	-	-
<b>รวม</b>	<b>78,054,451</b>	<b>83,716,267</b>	<b>72,534,673</b>	<b>84,513,570</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เงินฝากออมทรัพย์และเงินฝากประจำไม่เกิน 3 เดือน มีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 0.05 ถึง 0.33 ต่อปี

- 24 -

6. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หมายเหตุ	หน่วย : บาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
<b>ลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น</b>				
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	18,949,516	16,987,210	17,051,811	14,306,859
เกินกำหนดชำระไม่เกิน 3 เดือน	7,191,448	6,916,864	6,601,484	5,379,066
เกินกว่า 3 เดือนแต่ไม่เกิน 6 เดือน	267,500	151,330	267,500	126,720
เกินกว่า 6 เดือนแต่ไม่เกิน 12 เดือน	-	1,060	-	-
เกินกว่า 12 เดือน	-	66,884	-	-
รวมลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น	26,408,464	24,123,348	23,920,795	19,812,645
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	(67,944)	-	-
รวมลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น-สุทธิ	26,408,464	24,055,404	23,920,795	19,812,645
ลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน	34	-	116,875	-
รวมลูกหนี้การค้า-สุทธิ	26,408,464	24,055,404	24,037,670	19,812,645
ตัวเงินรับการค้า	-	58,448	-	-
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	4,585,959	4,465,051	4,480,929	4,371,433
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	34	514,735	306,923	605,699
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	(47,883)
รวมลูกหนี้หมุนเวียนอื่น-สุทธิ	5,100,694	4,771,974	5,086,628	4,721,335
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น-สุทธิ	31,509,158	28,885,826	29,124,298	24,533,980

ระยะเวลาการให้สินเชื่อโดยเฉลี่ยของการให้บริการแก่ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น คือ 7 - 30 วัน โดยไม่เรียกเก็บดอกเบี้ยจากลูกหนี้สำหรับยอดคงค้าง

กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนสำหรับลูกหนี้การค้าด้วยจำนวนที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับลูกหนี้ประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรองซึ่งขึ้นอยู่กับข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตจากประสบการณ์ในอดีตของลูกหนี้และการวิเคราะห์ฐานะการเงินของลูกหนี้ในปัจจุบันปรับปรุงด้วยปัจจัยเฉพาะของลูกหนี้ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจทั่วไปของอุตสาหกรรมที่ลูกหนี้ดำเนินงานอยู่ และการประเมินทิศทางทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ณ วันที่รายงาน กลุ่มบริษัทรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนในอัตราร้อยละ 100 สำหรับลูกหนี้ทุกรายการที่ค้างชำระเกินกว่า 365 วันเนื่องจากประสบการณ์ในอดีตได้บ่งชี้ว่าลูกหนี้เหล่านี้จะไม่สามารถเรียกชำระได้

- 25 -

ตารางต่อไปนี้แสดงรายละเอียดความเสี่ยงของลูกหนี้การค้าตามตารางการตั้งค่าเผื่อของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ ประสิทธิภาพการขาดทุนทางด้านเครดิตในอดีตของกลุ่มบริษัท ไม่ได้แสดงรูปแบบการขาดทุนที่แตกต่าง กันอย่างมีนัยสำคัญสำหรับกลุ่มลูกหนี้ที่แตกต่างกัน ค่าเผื่อผลขาดทุนที่พิจารณาจากสถานะที่ถึงกำหนด ชำระในอดีตจึง ไม่ได้แยกความแตกต่างระหว่างลูกหนี้กลุ่มต่าง ๆ

หน่วย : บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	งบการเงินรวม					รวม
	ไม่เกิน กำหนดชำระ	ไม่เกิน 3 เดือน	จำนวนวันที่เกินกำหนดชำระ			
			เกินกว่า 3 เดือนแต่ไม่ เกิน 6 เดือน	เกินกว่า 6 เดือนแต่ไม่ เกิน 12 เดือน	เกินกว่า 12 เดือน	
ลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น						
อัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	0%	0%	0%	100%	100%	
มูลค่ารวมตามบัญชีที่คาดว่าจะลูกหนี้ที่ไม่เกิน กำหนดชำระจะปฏิบัติตามสัญญา	18,949,516	7,191,448	267,500	-	-	26,408,464
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	-	-	-
รวมลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น	18,949,516	7,191,448	267,500	-	-	26,408,464

หน่วย : บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	งบการเงินรวม					รวม
	ไม่เกินกำหนดชำระ	ไม่เกิน 3 เดือน	จำนวนวันที่เกินกำหนดชำระ			
			เกินกว่า 3 เดือนแต่ไม่เกิน 6 เดือน	เกินกว่า 6 เดือนแต่ไม่เกิน 12 เดือน	เกินกว่า 12 เดือน	
ลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น						
อัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	0%	0%	0%	100%	100%	
มูลค่ารวมตามบัญชีที่คาดว่าจะลูกหนี้ที่ไม่เกินกำหนดชำระจะปฏิบัติตามสัญญา	16,987,210	6,916,864	151,330	1,060	66,884	24,123,348
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	(1,060)	(66,884)	(67,944)
รวมลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น	16,987,210	6,916,864	151,330	-	-	24,055,404

- 26 -

						หน่วย : บาท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	งบการเงินเฉพาะกิจการ					รวม
	จำนวนวันที่เกินกำหนดชำระ					
	ไม่เกินกำหนดชำระ	ไม่เกิน 3 เดือน	เกินกว่า 3 เดือนแต่ไม่เกิน 6 เดือน	เกินกว่า 6 เดือนแต่ไม่เกิน 12 เดือน	เกินกว่า 12 เดือน	
ถูกหนี้การค้ำบริษัทอื่น						
อัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	0%	0%	0%	0%	0%	
มูลค่ารวมตามบัญชีที่คาดว่าลูกหนี้ที่ไม่เกินกำหนดชำระจะปฏิบัติคดีสัญญา	17,051,811	6,601,484	267,500	-	-	23,920,795
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	-	-	-
รวมลูกหนี้การค้ำบริษัทอื่น	17,051,811	6,601,484	267,500	-	-	23,920,795

หน่วย : บาท						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	งบการเงินเฉพาะกิจการ					รวม
	จำนวนวันที่เกินกำหนดชำระ					
	ไม่เกินกำหนดชำระ	ไม่เกิน 3 เดือน	เกินกว่า 3 เดือนแต่ไม่เกิน 6 เดือน	เกินกว่า 6 เดือนแต่ไม่เกิน 12 เดือน	เกินกว่า 12 เดือน	
ลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น						
อัตราผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	0%	0%	0%	0%	0%	
มูลค่ารวมตามบัญชีที่คาดว่าลูกหนี้ที่ไม่เกินกำหนดชำระจะปฏิบัติคดีสัญญา	14,306,859	5,379,066	126,720	-	-	19,812,645
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	-	-	-
รวมลูกหนี้การค้าบริษัทอื่น	14,306,859	5,379,066	126,720	-	-	19,812,645

## 7. สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	หน่วย : บาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย	5,821,024	6,436,627	5,821,024	6,413,093
ภาษีซื้อยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2,413,911	2,389,050	2,382,615	2,373,703
รวม	8,234,935	8,825,677	8,203,639	8,786,796

## 8. สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทมีเงินฝากธนาคารใช้ค้ำประกันกับธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ จำนวน 100,000 บาท



## 9. เงินลงทุนในบริษัทย่อย

เงินลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม และเงินปันผลรับจากเงินลงทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน มีดังนี้

หน่วย : บาท

บริษัทย่อย	งบการเงินเฉพาะกิจการ											
	สัดส่วนความ											
	เป็นเจ้าของ (ร้อยละ)		ทุนชำระแล้ว		วิธีราคาทุน		การด้อยค่า		ราคาทุน - อสุทธิ		เงินปันผลรับ	
	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564	2565	2564
บริษัท เรดดีแพลนเน็ต ทราวเวอร์ จำกัด	100	100	3,000,000	3,000,000	32,880,752	32,880,752	(5,980,000)	(5,980,000)	26,900,752	26,900,752	5,009,666	-
บริษัท เรดดีแพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด	100	100	1,000,000	1,000,000	112,931,300	112,931,300	(101,050,000)	(101,050,000)	11,881,300	11,881,300	-	-
READYPLANET (MYANMAR) COMPANY LIMITED	-	100	-	1,564,273	-	1,173,205	-	(1,173,205)	-	-	-	-
READYPLANET ASIA PACIFIC LIMITED	100	100	4	4	4	4	-	-	4	4	-	-
รวม					145,812,056	146,985,261	(107,030,000)	(108,203,205)	38,782,056	38,782,056	5,009,666	-

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัท เรดดีแพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด อยู่ระหว่างการหยุดดำเนินการ

เนื่องจากเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้เลิกบริษัท READYPLANET (MYANMAR) COMPANY LIMITED โดยบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกับกระทรวงพาณิชย์ของประเทศสหภาพเมียนมาในวันที่ 2 กันยายน 2563 ทั้งนี้การชำระบัญชีดังกล่าวเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2565

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 READYPLANET ASIA PACIFIC LIMITED อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี ทั้งนี้การชำระบัญชีดังกล่าวเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566 (ดูหมายเหตุข้อ 15)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทจัดประเภทสินทรัพย์และหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับ READYPLANET ASIA PACIFIC LIMITED ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเป็นกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของในงบการเงิน (ดูหมายเหตุข้อ 15)

## 10. ค่าความนิยม

บริษัทมีค่าความนิยมจากการซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย ดังนี้

	หน่วย : บาท	
	งบการเงินรวม	
	2565	2564
<b>ราคาทุน</b>		
ณ วันที่ 1 มกราคม	92,702,669	92,702,669
หัก ขาดทุนจากการด้อยค่า	(90,000,000)	(90,000,000)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม	<u>2,702,669</u>	<u>2,702,669</u>

การทดสอบการด้อยค่าของมูลค่าตามบัญชีของค่าความนิยม

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนมาจากมูลค่าจากการใช้ ซึ่งวัดมูลค่าโดยการคิดลดกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคตของบริษัท เรดดีแพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด

การกำหนดข้อสมมติฐานมาจากการประเมินของผู้บริหารโดยพิจารณาจากแนวโน้มในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องในอนาคตและข้อมูลในอดีตจากแหล่งข้อมูลภายนอกและภายใน ข้อสมมติฐานหลักที่ใช้ในการประมาณการมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนมีดังนี้

### อัตราคิดลด

อัตราคิดลดคำนวณมาจากวิธีต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน ซึ่งประกอบด้วยค่าเฉลี่ยของต้นทุนของหนี้สินและทุน ซึ่งพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนที่ปราศจากความเสี่ยงที่มาจากอัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล 30 ปี ผลตอบแทนที่ชดเชยความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นของตลาด และค่าเบต้าโดยเฉลี่ยของอุตสาหกรรม

ประมาณการอัตราดอกเบี้ยโตของกำไรก่อนดอกเบี้ย ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย

ประมาณการอัตราดอกเบี้ยโตของกำไรก่อนดอกเบี้ย ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (“EBITDA”) มาจากการประมาณการผลประโยชน์ที่ได้รับในอนาคตจากประสบการณ์ในอดีตปรับปรุงด้วยการเติบโตของรายได้จากการให้บริการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นของการเติบโตของรายได้ประมาณการมาจากการประสบการณ์ในอดีต

- 29 -

ข้อสมมติฐานมาจากการประเมินของผู้บริหาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	ร้อยละ (ต่อปี)	
	บริษัท เรดดีแพลนเนต	
	ทราเวลเทค จำกัด	
	2565	2564
อัตราคิดลด	11.00	11.00

#### 11. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	หน่วย : บาท		
	งบการเงินรวม		
	ที่ดิน	อาคาร	รวม
<b>ราคาทุน</b>			
31 ธันวาคม 2564	3,305,276	15,173,735	18,479,011
31 ธันวาคม 2565	3,305,276	15,173,735	18,479,011
<b>ค่าเสื่อมราคาสะสม</b>			
1 มกราคม 2564	-	6,913,757	6,913,757
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2564	-	758,687	758,687
31 ธันวาคม 2564	-	7,672,444	7,672,444
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2565	-	758,686	758,686
31 ธันวาคม 2565	-	8,431,130	8,431,130
<b>มูลค่าสุทธิตามบัญชี</b>			
31 ธันวาคม 2564	3,305,276	7,501,291	10,806,567
31 ธันวาคม 2565	3,305,276	6,742,605	10,047,881
<b>มูลค่ายุติธรรม</b>			
31 ธันวาคม 2564			14,990,000
31 ธันวาคม 2565			14,990,000

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 มูลค่ายุติธรรมประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระโดยใช้เกณฑ์ราคาตลาดสำหรับที่ดินและอาคาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทได้จัดจ้างองอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนซึ่งเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของบริษัทย่อยซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีในงบการเงิน 10,047,881 บาท และ 10,806,567 บาท ตามลำดับ เพื่อเป็นหลักทรัพยค้ำประกันวงเงินสินเชื่อสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน (ดูหมายเหตุข้อ 20) และวงเงินกู้เบิกเกินบัญชี (ดูหมายเหตุข้อ 36)

หน่วย : บาท

งบการเงินรวม

2565                      2564

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทางตรงที่เกิดจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	758,686	758,687
--	---------	---------

12. อุปกรณ์  
 อุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

งบการเงินรวม

เครื่องตกแต่งและ	ระบบ	คอมพิวเตอร์	รวม
เครื่องใช้สำนักงาน	สาธารณูปโภค	และอุปกรณ์	

**รายการ**

1 มกราคม 2564	5,720,768	347,555	13,754,067	19,822,390
---------------	-----------	---------	------------	------------

ข้อเพิ่ม	4,967,949	-	332,009	5,299,958
----------	-----------	---	---------	-----------

จำหน่าย/เลิกใช้	(1,575,654)	-	(2,571,935)	(4,147,589)
-----------------	-------------	---	-------------	-------------

31 ธันวาคม 2564	9,113,063	347,555	11,514,141	20,974,759
-----------------	-----------	---------	------------	------------

ซื้อเพิ่ม	3,907,152	-	900,732	4,807,884
-----------	-----------	---	---------	-----------

จำหน่าย/เลิกใช้	(1,104,087)	(347,555)	(4,214,375)	(5,666,017)
-----------------	-------------	-----------	-------------	-------------

31 ธันวาคม 2565	11,916,128	-	8,200,498	20,116,626
-----------------	------------	---	-----------	------------

ค่าเสื่อมราคาสะสม

1 มกราคม 2564	4,839,581	347,552	11,812,009	16,999,142
---------------	-----------	---------	------------	------------

ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2564	523,907	-	1,320,294	1,844,201
----------------------------	---------	---	-----------	-----------

จำหน่าย/เลิกใช้	(1,432,611)	-	(2,521,455)	(3,954,066)
-----------------	-------------	---	-------------	-------------

โอนเป็นต้นทุนสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่นนอกจาก

ค่าความนิยม*	103,431	-	259,900	363,331
--------------	---------	---	---------	---------

31 ธันวาคม 2564	4,034,308	347,552	10,870,748	15,252,608
-----------------	-----------	---------	------------	------------

ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2565	1,166,274	-	507,546	1,673,820
----------------------------	-----------	---	---------	-----------

จำหน่าย/เลิกใช้	(1,024,391)	(347,552)	(4,201,239)	(5,573,182)
-----------------	-------------	-----------	-------------	-------------

โอนเป็นต้นทุนสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่นนอกจาก

ค่าความนิยม*	287.116	-	109.122	396.238
--------------	---------	---	---------	---------

31 ธันวาคม 2565	4,463,307	-	7,286,177	11,749,484
-----------------	-----------	---	-----------	------------

มดดำสุทธีตามบัญชา

31 ธันวาคม 2564	5,078,755	3	643,393	5,722,151
-----------------	-----------	---	---------	-----------

31 ธันวาคม 2565	7,452,821	-	914,321	8,367,142
-----------------	-----------	---	---------	-----------

หน่วย : บาท

	งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน	ระบบ สาธารณูปโภค	คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์	รวม
ราคาทุน				
1 มกราคม 2564	4,436,096	347,555	11,968,208	16,751,859
ซื้อเพิ่ม	4,967,949	-	332,009	5,299,958
จำหน่าย/เลิกใช้	(1,229,968)	-	(2,211,430)	(3,441,398)
31 ธันวาคม 2564	8,174,077	347,555	10,088,787	18,610,419
ซื้อเพิ่ม	3,907,151	-	767,133	4,674,284
จำหน่าย/เลิกใช้	(873,611)	(347,555)	(4,127,908)	(5,349,074)
31 ธันวาคม 2565	11,207,617	-	6,728,012	17,935,629
ค่าเสื่อมราคาสะสม				
1 มกราคม 2564	3,702,409	347,552	10,293,978	14,343,939
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2564	495,808	-	1,141,697	1,637,505
จำหน่าย/เลิกใช้	(1,192,920)	-	(2,198,283)	(3,391,203)
โอนเป็นต้นทุนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจาก ค่าความนิยม*	103,432	-	245,832	349,264
31 ธันวาคม 2564	3,108,729	347,552	9,483,224	12,939,505
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2565	1,163,326	-	432,572	1,595,898
จำหน่าย/เลิกใช้	(804,358)	(347,552)	(4,114,775)	(5,266,685)
โอนเป็นต้นทุนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจาก ค่าความนิยม*	287,116	-	103,375	390,491
31 ธันวาคม 2565	3,754,813	-	5,904,396	9,659,209
มูลค่าสุทธิตามบัญชี				
31 ธันวาคม 2564	5,065,348	3	605,563	5,670,914
31 ธันวาคม 2565	7,452,804	-	823,616	8,276,420

\*สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทและบริษัทบริษัทรักษาและซ่อมแซมเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการพัฒนาโปรแกรมภายใต้สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทมีอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวน 9,729,400 บาท และ 14,378,004 บาท ตามลำดับ และบริษัทมีอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวน 7,682,067 บาท และ 12,513,856 บาท ตามลำดับ

- 32 -

### 13. สินทรัพย์สิทธิการใช้

สินทรัพย์สิทธิการใช้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	หน่วย : บาท
	งบการเงินรวม และ
	งบการเงินเฉพาะกิจการ
<b>ราคาทุน</b>	
1 มกราคม 2564	5,046,875
เพิ่มขึ้น	8,488,964
31 ธันวาคม 2564	13,535,839
เพิ่มขึ้น	1,620,444
ลดลง	(5,046,874)
31 ธันวาคม 2565	10,109,409
<b>ค่าเสื่อมราคาสะสม</b>	
1 มกราคม 2564	2,890,698
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2564	2,399,386
โอนเป็นต้นทุนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม*	440,774
31 ธันวาคม 2564	5,730,858
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2565	1,193,869
ลดลง	(5,046,874)
โอนเป็นต้นทุนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม*	215,512
31 ธันวาคม 2565	2,093,365
<b>มูลค่าสุทธิตามบัญชี</b>	
31 ธันวาคม 2564	7,804,981
31 ธันวาคม 2565	8,016,044

\*สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทและบริษัทรับรู้ค่าเสื่อมราคาเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการพัฒนาโปรแกรมภายใต้สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

กลุ่มบริษัทเช่าสินทรัพย์หลายประเภทโดยมีอายุสัญญาเช่าอยู่ในช่วง 3 - 6 ปี (2564: 3 - 6 ปี)

จำนวนเงินที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	หน่วย : บาท	
	งบการเงินรวมและ	
	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564
ค่าเสื่อมราคาสำหรับสินทรัพย์สิทธิการใช้	1,193,869	2,399,386
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่เกี่ยวข้องกับหนี้สินตามสัญญาเช่า	352,676	145,653

การวิเคราะห์การครบกำหนดของหนี้สินตามสัญญาเช่าแสดงไว้ในหมายเหตุข้อ 35



- 33 -

14. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม					รวม
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม	สินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างติดตั้ง	ต้นทุนพัฒนาโปรแกรมระหว่างทำ	ความสัมพันธกับลูกค้า	
<b>ราคาทุน</b>						
1 มกราคม 2564	3,976,024	96,350,224	162,500	663,802	15,773,522	116,926,072
ซื้อเพิ่ม	158,750	13,904,924	-	745,731	-	14,809,405
เลิกใช้	(696,990)	-	(15,000)	-	-	(711,990)
รับโอนจากอุปกรณ์*	-	349,264	-	14,068	-	363,332
รับโอนจากสินทรัพย์สิทธิการใช้*	-	440,774	-	-	-	440,774
ดอกเบี้ยจ่ายที่ถือเป็นต้นทุน	-	21,172	-	-	-	21,172
โอน/รับโอน	-	325,466	-	(325,466)	-	-
31 ธันวาคม 2564	3,437,784	111,391,824	147,500	1,098,135	15,773,522	131,848,765
ซื้อเพิ่ม	-	14,987,312	-	851,139	-	15,838,451
รับโอนจากอุปกรณ์*	-	390,491	-	5,747	-	396,238
รับโอนจากสินทรัพย์สิทธิการใช้*	-	215,512	-	-	-	215,512
ดอกเบี้ยจ่ายที่ถือเป็นต้นทุน	-	62,848	-	-	-	62,848
โอน/รับโอน	147,500	-	(147,500)	-	-	-
รับโอนเป็นต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม*	-	1,265,055	-	(1,265,055)	-	-
31 ธันวาคม 2565	3,585,284	128,313,042	-	689,966	15,773,522	148,361,814
<b>ค่าตัดจำหน่ายสะสม</b>						
1 มกราคม 2564	3,122,352	22,703,351	-	-	7,412,335	33,238,038
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี 2564	587,356	10,241,000	-	-	2,251,852	13,080,208
เลิกใช้	(696,981)	-	-	-	-	(696,981)
31 ธันวาคม 2564	3,012,727	32,944,351	-	-	9,664,187	45,621,265
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี 2565	302,032	11,806,870	-	-	2,251,852	14,360,754
31 ธันวาคม 2565	3,314,759	44,751,221	-	-	11,916,039	59,982,019
<b>มูลค่าสุทธิตามบัญชี</b>						
31 ธันวาคม 2564	425,057	78,447,473	147,500	1,098,135	6,109,335	86,227,500
31 ธันวาคม 2565	270,525	83,561,821	-	689,966	3,857,483	88,379,795

หน่วย : บาท

	งบการเงินเฉพาะกิจการ				
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ต้นทุนการพัฒนาโปรแกรม	สินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างติดตั้ง	ต้นทุนพัฒนาโปรแกรมระหว่างทำ	รวม
ราคาทุน					
1 มกราคม 2564	3,033,690	93,118,180	162,500	325,466	96,639,836
ซื้อเพิ่ม	158,750	13,904,923	-	-	14,063,673
เลิกใช้	-	-	(15,000)	-	(15,000)
รับโอนจากอุปกรณ์*	-	349,264	-	-	349,264
รับโอนจากสินทรัพย์สิทธิการใช้*	-	440,774	-	-	440,774
ดอกเบี้ยจ่ายที่ถือเป็นต้นทุน	-	21,172	-	-	21,172
โอน/รับโอน	-	325,466	-	(325,466)	-
31 ธันวาคม 2564	3,192,440	108,159,779	147,500	-	111,499,719
ซื้อเพิ่ม	-	14,987,312	-	-	14,987,312
รับโอนจากอุปกรณ์*	-	390,491	-	-	390,491
รับโอนจากสินทรัพย์สิทธิการใช้*	-	215,512	-	-	215,512
ดอกเบี้ยจ่ายที่ถือเป็นต้นทุน	-	62,848	-	-	62,848
โอน/รับโอน	147,500	-	(147,500)	-	-
31 ธันวาคม 2565	3,339,940	123,815,942	-	-	127,155,882
ค่าตัดจำหน่ายสะสม					
1 มกราคม 2564	2,083,225	22,212,609	-	-	24,295,834
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี 2564	587,356	9,917,797	-	-	10,505,153
31 ธันวาคม 2564	2,670,581	32,130,406	-	-	34,800,987
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี 2565	302,032	11,377,610	-	-	11,679,642
31 ธันวาคม 2565	2,972,613	43,508,016	-	-	46,480,629
มูลค่าสุทธิตามบัญชี					
31 ธันวาคม 2564	521,859	76,029,373	147,500	-	76,698,732
31 ธันวาคม 2565	367,327	80,307,926	-	-	80,675,253

\* สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทและบริษัทรับรู้ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์และสินทรัพย์สิทธิการใช้เป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการพัฒนาโปรแกรมภายใต้สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมจำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าตัดจำหน่ายหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวน 2,900,041 บาท และ 1,223,738 บาท ตามลำดับ และบริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมจำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าตัดจำหน่ายหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมของสินทรัพย์ดังกล่าวมีจำนวน 2,557,891 บาท และ 881,588 บาท ตามลำดับ

15. กลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของและหนี้สินที่รวมในกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทจัดประเภทสินทรัพย์และหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับ READYPLANET ASIA PACIFIC LIMITED ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเป็นกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของในงบการเงิน

ในเดือนกรกฎาคม 2564 กรรมการบริหารของบริษัทมีการพิจารณาตัดสินใจให้หยุดดำเนินการและเลิกกิจการของบริษัท READYPLANET ASIA PACIFIC LIMITED โดยบริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินการชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566

เนื่องจากเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2563 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้เลิกบริษัท READYPLANET (MYANMAR) COMPANY LIMITED โดยบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกับกระทรวงพาณิชย์ของประเทศสหภาพเมียนมาในวันที่ 2 กันยายน 2563 ทั้งนี้การชำระบัญชีดังกล่าวเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2565

กลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของและหนี้สินที่รวมในกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	หน่วย : บาท	
	งบการเงินรวม	
	2565	2564
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	127,183	1,193,885
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	7,978,636	6,784,752
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	78,077
รวมสินทรัพย์	8,105,819	8,056,714
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	-	75,073
รวมหนี้สิน	-	75,073

16. ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

สินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	หน่วย : บาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	4,031,405	3,305,644	3,699,804	3,030,635
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(771,497)	(1,221,867)	-	-
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี - สุทธิ	3,259,908	2,083,777	3,699,804	3,030,635

- 36 -

สินทรัพย์และหนี้สินภายใต้การตัดบัญชีจะสามารถแสดงหักกลบกกันได้เมื่อสินทรัพย์และหนี้สินภายใต้ดังกล่าวเกี่ยวข้องกับหน่วยงานจัดเก็บภาษีเดียวกัน ในงบแสดงฐานะการเงินรวม สินทรัพย์และหนี้สินภายใต้การตัดบัญชีแสดงยอดรวมของสินทรัพย์และหนี้สินสุทธิในแต่ละบริษัท

รายการเคลื่อนไหวของสินทรัพย์และหนี้สินภายใต้การตัดบัญชีที่เกิดขึ้นในระหว่างปีมีดังนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	งบการเงินรวม				หน่วย : บาท
	ณ วันที่	บันทึกใน	บันทึกใน	โอนออก	ณ วันที่
	1 มกราคม 2565	กำไรหรือขาดทุน	กำไรหรือเบ็ดเสร็จอื่น		31 ธันวาคม 2565
สินทรัพย์ภายใต้การตัดบัญชี					
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	37,486	(37,029)	-	-	457
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	3,134,874	684,114	-	-	3,818,988
หนี้สินตามสัญญาเช่า	1,438,275	88,025	-	-	1,526,300
ค่าเผื่อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	234,641	-	-	(234,641)	-
ประมาณการหนี้สินอื่น	21,364	267,505	-	-	288,869
รวม	4,866,640	1,002,615	-	(234,641)	5,634,614
หนี้สินภายใต้การตัดบัญชี					
ผลต่างจากการปรับมูลค่าธุรกรรมของสินทรัพย์					
ของบริษัทย่อยจากการร่วมธุรกิจ	1,221,867	(450,370)	-	-	771,497
สินทรัพย์สิทธิการใช้	1,560,996	42,213	-	-	1,603,209
รวม	2,782,863	(408,157)	-	-	2,374,706
ภายใต้การตัดบัญชี - สุทธิ	2,083,777	1,410,772	-	(234,641)	3,259,908

- 37 -

หน่วย : บาท					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564					
	งบการเงินรวม				
	ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	บันทึกใน กำไรหรือ ขาดทุน	บันทึกใน กำไร เบ็ดเสร็จอื่น	โอนออก	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564
สินทรัพย์ภายใต้การควบคุม					
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	438,058	(400,572)	-	-	37,486
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	3,448,422	762,668	(1,076,216)	-	3,134,874
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	1,438,275	-	-	1,438,275
ขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้	338,961	(104,320)	-	(234,641)	-
ค่าเผื่อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	234,641	234,641
ประมาณการหนี้สินอื่น	-	21,364	-	-	21,364
รวม	4,225,441	1,717,415	(1,076,216)	-	4,866,640
หนี้สินภายใต้การควบคุม					
ผลต่างจากการปรับมูลค่าธุรกรรมของสินทรัพย์					
ของบริษัทย่อยจากการร่วมธุรกิจ	1,672,237	(450,370)	-	-	1,221,867
สินทรัพย์สิทธิการใช้	-	1,560,996	-	-	1,560,996
รวม	1,672,237	1,110,626	-	-	2,782,863
ภายใต้การควบคุม - สุทธิ	2,553,204	606,789	(1,076,216)	-	2,083,777

หน่วย : บาท					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565					
	งบการเงินเฉพาะกิจการ				
	ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	บันทึกใน กำไรหรือ ขาดทุน	บันทึกใน กำไร เบ็ดเสร็จอื่น	โอนออก	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565
สินทรัพย์ภายใต้การควบคุม					
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	37,484	(37,027)	-	-	457
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2,859,867	627,520	-	-	3,487,387
หนี้สินตามสัญญาเช่า	1,438,275	88,025	-	-	1,526,300
ค่าเผื่อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	234,641	-	-	(234,641)	-
ประมาณการหนี้สินอื่น	21,364	267,505	-	-	288,869
รวม	4,591,631	946,023	-	(234,641)	5,303,013
หนี้สินภายใต้การควบคุม					
สินทรัพย์สิทธิการใช้	1,560,996	42,213	-	-	1,603,209
รวม	1,560,996	42,213	-	-	1,603,209
ภายใต้การควบคุม - สุทธิ	3,030,635	903,810	-	(234,641)	3,699,804

- 38 -

หน่วย : บาท				
งบการเงินเฉพาะกิจการ				
ณ วันที่	บันทึกใน	บันทึกใน	โอนออก	ณ วันที่
1 มกราคม	กำไรหรือ	กำไร		31 ธันวาคม
2564	ขาดทุน	เบ็ดเสร็จอื่น		2564
สินทรัพย์ภายใต้การตัดบัญชี				
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	438,057	(400,573)	-	37,484
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	3,108,586	695,747	(944,466)	2,859,867
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	1,438,275	-	1,438,275
ขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้	338,961	(104,320)	(234,641)	-
ค่าเผื่อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	234,641	234,641
ประมาณการหนี้สินอื่น	-	21,364	-	21,364
รวม	3,885,604	1,650,493	(944,466)	4,591,631
หนี้สินภายใต้การตัดบัญชี				
สินทรัพย์ถาวรที่ใช้	-	1,560,996	-	1,560,996
รวม	-	1,560,996	-	1,560,996
ภายใต้การตัดบัญชี - สุทธิ	3,885,604	89,497	(944,466)	3,030,635

## 17. สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : บาท			
งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
2565	2564	2565	2564
ภายใต้การหัก ณ ที่จ่ายเกิน 1 ปี	7,052,524	639,431	-
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าเกิน 1 ปี	436,057	729,297	436,058
เงินประกัน	1,299,943	2,230,980	1,298,742
รวม	8,788,524	3,599,708	2,959,078



- 39 -

18. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หน่วย : บาท			
	2565	2564	2565	2564
เจ้าหนี้การค้า - บริษัทอื่น	45,179,796	46,528,380	45,063,439	46,415,844
เจ้าหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	322,070	151,814
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น - บริษัทอื่น	9,069,409	5,490,480	7,637,763	4,528,421
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	8,145,947	8,226,610
เจ้าหนี้เพื่อซื้อสินทรัพย์	561,280	-	561,280	-
รวม	54,810,485	52,018,860	61,730,499	59,322,689

19. หนี้สินที่เกิดจากสัญญา

หนี้สินที่เกิดจากสัญญา ซึ่งคือรายได้รับล่วงหน้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หน่วย : บาท			
	2565	2564	2565	2564
รายได้รับล่วงหน้า	71,175,255	61,513,210	70,452,692	60,687,587
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดภายในหนึ่งปี	(58,857,647)	(50,172,801)	(58,135,084)	(49,347,178)
	12,317,608	11,340,409	12,317,608	11,340,409

ตารางต่อไปนี้จะแสดงจำนวนรายได้ที่รับรู้ในรอบระยะเวลารายงานปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับยอดขายมาในหนี้สินที่เกิดจากสัญญาต้นปี ทั้งนี้กลุ่มบริษัทไม่มีกรรับรู้รายได้ในรอบระยะเวลารายงานปัจจุบันอันเนื่องมาจากภาระที่ต้องปฏิบัติซึ่งได้ปฏิบัติในปีก่อนหน้าแล้ว

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	หน่วย : บาท			
	2565	2564	2565	2564
รายได้รับล่วงหน้า ณ วันที่ 1 มกราคม	61,513,210	64,072,632	60,687,587	62,886,621
บวก เพิ่มขึ้นระหว่างปี	148,097,851	129,689,215	146,363,165	126,103,977
หัก รายได้ที่รับรู้ในปีที่เกี่ยวข้องกับยอดขายมา				
ในหนี้สินที่เกิดจากสัญญาต้นปี	(40,789,920)	(42,393,248)	(39,995,142)	(41,298,434)
หัก รายได้ที่รับรู้ในปีที่เกี่ยวข้องกับส่วนที่เพิ่มขึ้น				
ในระหว่างปี	(97,645,886)	(89,855,389)	(96,602,918)	(87,004,577)
	(138,435,806)	(132,248,637)	(136,598,060)	(128,303,011)
รายได้รับล่วงหน้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม	71,175,255	61,513,210	70,452,692	60,687,587

- 40 -

หนี้สินที่เกิดจากสัญญาแบ่งตามระยะเวลาที่จะรับรู้เป็นรายได้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม					
	2565			2564		
	ภายในหนึ่งปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	รวม	ภายในหนึ่งปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	รวม
รายได้รับล่วงหน้า	58,857,647	12,317,608	71,175,255	50,172,801	11,340,409	61,513,210

หน่วย : บาท

	งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	2565			2564		
	ภายในหนึ่งปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	รวม	ภายในหนึ่งปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	รวม
รายได้รับล่วงหน้า	58,135,084	12,317,608	70,452,692	49,347,178	11,340,409	60,687,587

## 20. เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินยกมาต้นปี	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
หัก ชำระคืนระหว่างปี	(10,000,000)	-	(10,000,000)	-
หัก ถึงกำหนดชำระภายในปี	-	(10,000,000)	-	(10,000,000)
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินคงเหลือปลายปี	-	-	-	-

เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี แสดงไว้ภายใต้หนี้สินหมุนเวียน

เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน มีรายละเอียดดังนี้

วงเงินกู้ ตามสัญญา (ล้านบาท)	เงื่อนไขการจ่ายชำระเงินต้นและดอกเบี้ย	เงินต้นคงเหลือ (ล้านบาท)		หลักประกัน
		2565	2564	
5	1. กำหนดชำระเงินต้นดอกเบี้ยทุกเดือน กำหนดชำระงวดแรกในวันสุดท้ายของเดือนที่มีการรับเงินกู้ตามสัญญา บริษัทต้องจ่ายชำระคืนเงินต้นทั้งหมดในวันที่ 31 มีนาคม 2565 2. อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อปี 3. เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน	-	5	ค้ำประกันโดยที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทย่อย (ดูหมายเหตุ ข้อ 11)
5	1. กำหนดชำระเงินต้นดอกเบี้ยทุกเดือน กำหนดชำระงวดแรกในวันสุดท้ายของเดือนที่มีการรับเงินกู้ตามสัญญา บริษัทต้องจ่ายชำระคืนเงินต้นทั้งหมดในวันที่ 5 เมษายน 2565 2. อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อปี 3. เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน	-	5	

ภายใต้สัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวข้างต้น กลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ระบุไว้ในสัญญาทั้งนี้ เงื่อนไขดังกล่าวไม่ได้กำหนดให้กลุ่มบริษัทต้องดำรงอัตราส่วนทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมิได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขการปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาว (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565: ไม่มี)

- 42 -

21. ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
<b>ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับ</b>				
<b>ผลประโยชน์พนักงาน</b>				
ยอดคงเหลือยกมาต้นปี	16,552,023	18,027,632	15,176,986	16,328,457
บวก รับโอนภาระผูกพันตามโครงการผลประโยชน์	-	-	-	92,127
กำไรจากการวัดมูลค่าใหม่ของ				
ผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้				
จากการปรับปรุงจากประสบการณ์	-	(2,501,914)	-	(2,345,965)
จากการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานด้านประชากรศาสตร์	-	422,532	-	590,058
จากการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานทางการเงิน	-	(3,301,698)	-	(2,966,424)
	-	(5,381,080)	-	(4,722,331)
<b>บวก</b> ต้นทุนบริการในปัจจุบัน	2,964,966	3,752,453	2,718,716	3,357,681
ต้นทุนดอกเบี้ย	455,600	335,217	418,886	303,251
<b>หัก</b> ผลประโยชน์ที่จ่ายระหว่างงวด	-	(182,199)	-	(182,199)
<b>ยอดคงเหลือยกไปปลายปี</b>	<b>19,972,589</b>	<b>16,552,023</b>	<b>18,314,588</b>	<b>15,176,986</b>

กลุ่มบริษัทและบริษัทรับรู้ค่าใช้จ่ายในรายการต่อไปนี้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
ต้นทุนการให้บริการ	1,134,978	1,113,116	999,143	892,173
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	749,177	844,229	730,127	844,229
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1,536,411	2,130,325	1,408,332	1,924,530
<b>รวม</b>	<b>3,420,566</b>	<b>4,087,670</b>	<b>3,137,602</b>	<b>3,660,932</b>

สมมติฐานที่สำคัญในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ณ วันที่ประเมิน สรุปได้ดังนี้

ร้อยละ (ต่อปี)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
อัตราคิดลด	2.67 - 2.76	2.67 - 2.76	2.76	2.76
อัตราการขึ้นเงินคือน (ขึ้นอยู่กับช่วงอายุ)	5 - 6	5 - 6	5.5 - 6	5.5 - 6
อัตราการหมุนเวียนของพนักงาน (ขึ้นอยู่กับช่วงอายุ)	0 - 34	0 - 34	0 - 34	0 - 34

- 43 -

ข้อสมมติที่สำคัญในการกำหนดภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงานตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ประกอบด้วย อัตราคิดลด และอัตราการเพิ่มขึ้นของเงินเดือน การวิเคราะห์ความอ่อนไหวได้พิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงในแต่ละข้อสมมติในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่เกี่ยวข้องที่อาจเป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผล ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ในขณะที่ข้อสมมติอื่นคงที่

ผลกระทบต่อภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงาน เพิ่มขึ้น / (ลดลง) ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
อัตราคิดลด ลดลงร้อยละ 1	2,715,585	2,344,096	2,507,611	2,164,225
อัตราคิดลด เพิ่มขึ้นร้อยละ 1	(2,310,666)	(1,990,271)	(2,132,755)	(1,836,756)
อัตราการขึ้นเงินเดือน ลดลงร้อยละ 1	(2,509,821)	(2,014,094)	(2,306,966)	(1,851,756)
อัตราการขึ้นเงินเดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 1	2,915,563	2,326,629	2,680,304	2,139,302
อัตราการหมุนเวียนของพนักงาน (ขึ้นอยู่กับช่วงอายุ) ลดลงร้อยละ 10	1,092,046	944,467	990,926	857,703
อัตราการหมุนเวียนของพนักงาน (ขึ้นอยู่กับช่วงอายุ) เพิ่มขึ้นร้อยละ 10	(953,690)	(821,470)	(864,923)	(745,945)

หน่วย : บาท

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวข้างต้นอาจไม่ได้แสดงถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจริงในการะผูกพันผลประโยชน์ของพนักงาน เนื่องจากการยากที่การเปลี่ยนแปลงข้อสมมติต่าง ๆ จะเกิดขึ้นแยกต่างหากจากข้อสมมติอื่น ซึ่งอาจมีความสัมพันธ์กัน

นอกจากนี้ในการแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวข้างต้น มูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงาน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน คำนวณโดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้ (Projected Unit Credit Method) ซึ่งเป็นวิธีเดียวกันกับการคำนวณหนี้สินภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงาน หลังออกจากงานที่รับรู้ในงบแสดงฐานะการเงิน

การวิเคราะห์การครบกำหนดของการจ่ายชำระผลประโยชน์ของภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
มากกว่า 1 ปี - 5 ปี	193,027	192,155	-	-
มากกว่า 5 ปี - 10 ปี	19,664,930	13,872,347	18,516,665	12,726,662
เกินกว่า 10 ปี	46,783,246	45,339,960	43,034,169	42,131,431
รวม	66,641,203	59,404,462	61,550,834	54,858,093

หน่วย : บาท

## 22. ทุนเรือนหุ้น และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ

เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2565 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 มีมติอนุมัติการแปรสภาพบริษัทจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ทำให้จำนวนหุ้นทั้งหมดเปลี่ยนจาก 4,250,000 หุ้น เป็น 85,000,000 หุ้น และอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 42,500,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 50,000,000 บาท และมีมติให้แก้ไขรายการทางทะเบียนอื่นๆ รวมถึงหนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับของบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดดังกล่าว ทั้งนี้บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพบริษัทจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด การเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นและการเพิ่มทุนจดทะเบียนดังกล่าวกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2565

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทยังไม่ได้มีการเรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มเติมสำหรับหุ้นสามัญที่ออกใหม่

เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 มีมติอนุมัติการล้างผลขาดทุนสะสมโดยการนำทุนสำรองตามกฎหมายและส่วนเกินกว่ามูลค่าหุ้นอันเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น จำนวน 500,000 บาท และ 69,785,815 บาท ตามลำดับ ไปล้างผลขาดทุนสะสมเป็นจำนวนรวม 70,285,815 บาท ส่งผลให้บริษัทไม่มีผลขาดทุนสะสม ณ วันดังกล่าว

เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2565 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2565 มีมติอนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรกจำนวน 35,000,000 หุ้น โดยบริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 15,000,000 หุ้น และผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเดิมจำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ราคาหุ้นละ 0.50 บาท โดยมีการจัดสรรจากส่วนของหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงาน มีจำนวนทั้งสิ้น 3,640,000 หุ้น และผู้มีอุปการคุณจำนวน 300,000 หุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจากการจำหน่ายหุ้นสามัญในส่วนที่สูงกว่ามูลค่าที่ตราไว้ตามที่จดทะเบียนของหุ้นสามัญจากการเพิ่มทุนตั้งแต่ ปี 2560 ถึง 2562 จำนวน 97,913,826 บาท ซึ่งรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของส่วนของผู้ถือหุ้นในงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ

## 23. ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทมีส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์จำนวน 4,527,138 บาท ซึ่งเกิดจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทได้ขายหุ้นสามัญให้แก่พนักงานจำนวน 10,000 หุ้น ในราคาขายหุ้นละ 10 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ตามเงื่อนไขที่พนักงานจะทำงานจนถึงวันที่บริษัทได้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์



24. ส่วนต่ำจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทมีส่วนต่ำกว่าทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยจำนวน 13,703,370 บาท และ 15,358,146 บาท ตามลำดับ

25. ทุนสำรองตามกฎหมาย

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 116 บริษัทจะต้องจัดสรรทุนสำรอง (“สำรองตามกฎหมาย”) อย่างน้อยร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปีหลังจากหักขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าสำรองดังกล่าวมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน เงินสำรองนี้จะนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

26. การดำเนินงานที่ยกเลิก

ในเดือนกรกฎาคม 2564 กรรมการบริหารของบริษัทมีการพิจารณาตัดสินใจให้หยุดดำเนินการและเลิกกิจการของบริษัท READYPLANET ASIA PACIFIC LIMITED โดยบริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินการชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566

การวิเคราะห์กำไรสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก

ผลการดำเนินงานของการดำเนินงานที่ยกเลิกในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ถูกนำเสนอเป็นรายการแยกต่างหากจากการดำเนินงานต่อเนื่อง มีดังนี้

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม	
	2565	2564
ค่าใช้จ่าย		
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	100,391	443,444
รวมค่าใช้จ่าย	100,391	443,444
	(100,391)	(443,444)
รายได้ทางการเงิน	-	40
ขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	(100,391)	(443,404)

การวิเคราะห์กระแสเงินสดสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม	
	2565	2564
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงาน	(270,335)	(2,046,021)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุน	-	40

27. เงินปันผลจ่าย

เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2565 ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 3/2565 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลแก่ผู้ถือหุ้นสามัญในอัตรา 0.15 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงิน 12.75 ล้านบาท และจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 721,172 บาท เงินปันผลดังกล่าวจ่ายชำระในวันที่ 8 ธันวาคม 2565

28. รายได้จากการให้บริการ

รายได้จากการให้บริการ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม					
	2565			2564		
	ช่วงเวลาแห่งการรับรู้รายได้			ช่วงเวลาแห่งการรับรู้รายได้		
	เมื่อให้บริการเสร็จสิ้น	ตลอดระยะเวลาของสัญญา	รวม	เมื่อให้บริการเสร็จสิ้น	ตลอดระยะเวลาของสัญญา	รวม
รายได้จากการให้บริการ	10,909,891	150,235,430	161,145,321	12,385,374	133,266,455	145,651,829

หน่วย : บาท

	งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	2565			2564		
	ช่วงเวลาแห่งการรับรู้รายได้			ช่วงเวลาแห่งการรับรู้รายได้		
	เมื่อให้บริการเสร็จสิ้น	ตลอดระยะเวลาของสัญญา	รวม	เมื่อให้บริการเสร็จสิ้น	ตลอดระยะเวลาของสัญญา	รวม
รายได้จากการให้บริการ	10,544,954	130,683,404	141,228,358	11,894,009	121,550,072	133,444,081

29. รายได้อื่น

รายได้อื่นสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
เงินปันผลรับ	-	-	5,009,666	-
รายได้ค่าบริการสถานที่	-	-	535,200	535,200
รายได้บริการอื่น ๆ	-	-	426,000	426,000
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	-	102,179	-	102,179
กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน	122,506	39,580	122,506	17,888
เงินคืนค่าปรับทางภาษีจากผู้ถือหุ้นเดิม	-	3,066,226	-	-
อื่น ๆ	852,931	2,463,563	796,977	1,880,457
รวม	975,437	5,671,548	6,890,349	2,961,724

### 30. ค่าใช้จ่ายตามลักษณะ

การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายตามลักษณะ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ดังนี้

	หน่วย : บาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
ต้นทุนค่าบริการและค่านายหน้า	28,352,271	27,180,700	27,419,171	26,371,045
ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร	11,506,683	10,829,597	11,506,683	10,829,597
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	60,526,158	57,193,018	53,994,918	50,545,239
ค่าเสื่อมราคา	3,626,378	5,002,273	2,789,768	4,036,891
ค่าตัดจำหน่าย	14,360,754	13,080,208	11,679,642	10,505,153
ขาดทุนจากการด้อยค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	17,030,000
ค่าโฆษณา	2,748,083	2,846,529	2,748,083	2,846,529
ค่าบริการพื้นที่เช่าอาคาร	989,000	1,891,269	1,434,198	2,357,132
ค่าธรรมเนียมวิชาชีพ	2,033,201	2,057,500	1,564,000	1,677,500
ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา	77,618	998,534	76,427	998,534
ค่าเบี้ยประกันภัย	1,310,044	1,419,196	1,257,214	1,347,723
ค่าธรรมเนียมธนาคารและค่าธรรมเนียมอื่น	1,064,903	957,505	1,045,484	944,545
เบี้ยปรับค่าภาษีจากกรมสรรพากร	-	3,066,226	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น	10,263,207	7,138,090	9,739,134	6,482,592
<b>รวม</b>	<b>136,858,300</b>	<b>133,660,645</b>	<b>125,254,722</b>	<b>135,972,480</b>

### 31. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงาน

กลุ่มบริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 เพื่อเป็นสวัสดิการตลอดจนเป็นหลักประกันแก่พนักงาน เมื่อลาออกจากงานหรือครบอายุการทำงาน (เกษียณ) ตามระเบียบของบริษัท โดยพนักงานจ่ายสะสมส่วนหนึ่ง และบริษัทจ่ายสมทบอีกส่วนหนึ่งในอัตราร้อยละ 3 ของเงินเดือน ทั้งนี้ บริษัทได้แต่งตั้งบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ทิสโก้ จำกัด เป็นผู้จัดการกองทุนเพื่อบริหารกองทุนดังกล่าว

เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพในส่วนของบริษัทและบริษัทย่อยที่จ่ายสำหรับพนักงาน และได้บันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 มีจำนวนดังต่อไปนี้

	หน่วย : บาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	1,135,983	1,181,966	1,031,491	1,060,441

### 32. ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้นิติบุคคลทางภาษีของกลุ่มบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 คำนวณจากกำไรหรือขาดทุนทางบัญชี ปรับปรุงด้วยรายได้และรายจ่ายอื่นบางรายการที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ เช่น เงินปันผลรับ หรือเป็นรายจ่ายที่ต้องห้ามในการคำนวณภาษีเงินได้ เช่น หนี้สงสัยจะสูญ ขาดทุนจากการค้าย่อค่า เป็นต้น

ภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัท จำนวนในอัตราร้อยละ 20

ภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัทย่อยที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย จำนวนในอัตราร้อยละ 15 และ 20

ภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัทย่อยที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ จำนวนในอัตราร้อยละ 8.25 และ 16.50

ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้ที่รับรู้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้ปัจจุบัน สำหรับปีปัจจุบัน	5,699,501	3,719,761	3,919,818	3,390,102
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
การเปลี่ยนแปลงของผลต่างชั่วคราว	(1,176,132)	(606,789)	(669,169)	(89,497)
รวมค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	<u>4,523,369</u>	<u>3,112,972</u>	<u>3,250,649</u>	<u>3,300,605</u>

การกระหนยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริง

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม			
	2565		2564	
	อัตราภาษี ร้อยละ	จำนวน บาท	อัตราภาษี ร้อยละ	จำนวน บาท
กำไรสำหรับปี		20,338,703		13,818,798
ขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก		(100,391)		(443,404)
กำไรสำหรับปีจากการดำเนินงานต่อเนื่อง		20,439,094		14,262,202
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้		4,523,369		3,112,972
กำไรก่อนภาษีเงินได้		24,962,463		17,375,174
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	8.25 - 20.00	6,249,863	8.25 - 25.00	419,761
ผลกระทบทางภาษีสำหรับค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถ หักเป็นค่าใช้จ่าย (ผลประโยชน์) ในทางภาษี				
- รายได้ที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้		(1,083,399)		(373,500)
- ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถหักเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษี		70,059		3,913,462
- ค่าใช้จ่ายที่ถือเป็นรายจ่ายทางภาษีได้เพิ่มขึ้น		(713,154)		(846,751)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	18.12	4,523,369	17.92	3,112,972

หน่วย : บาท

	งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	2565		2564	
	อัตราภาษี ร้อยละ	จำนวน บาท	อัตราภาษี ร้อยละ	จำนวน บาท
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปีจากการดำเนินงานต่อเนื่อง		19,303,361		(3,122,003)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้		3,250,649		3,300,605
กำไรก่อนภาษีเงินได้		22,554,010		178,602
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20.00	4,510,802	20.00	35,720
ผลกระทบทางภาษีสำหรับค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถ หักเป็นค่าใช้จ่าย (ผลประโยชน์) ในทางภาษี				
- รายได้ที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้		(1,074,533)		(304,200)
- ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถหักเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษี		527,534		3,735,661
- ค่าใช้จ่ายที่ถือเป็นรายจ่ายทางภาษีได้เพิ่มขึ้น		(713,154)		(166,576)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	14.41	3,250,649	-	3,300,605

### 33. กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้น

กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้นขั้นพื้นฐานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 คำนวณโดยการนำกำไรสำหรับปีที่เป็นส่วนของบริษัทใหญ่หารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายแล้วระหว่างปีในแต่ละปี โดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักแสดงการคำนวณดังนี้

	งบการเงินรวม	
	2565	2564
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานจากการดำเนินงานต่อเนื่อง		
กำไรที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญ (บาท)	20,439,094	14,262,202
จำนวนหุ้นสามัญที่ออก ณ วันที่ 1 มกราคม (หุ้น)	4,250,000	4,250,000
ยอดคงเหลือหลังการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญ (หุ้น)	85,000,000	85,000,000
จำนวนหุ้นสามัญโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)	85,000,000	85,000,000
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท/หุ้น)	0.24	0.17
ขาดทุนต่อหุ้นขั้นพื้นฐานจากการดำเนินงานที่ยกเลิก		
ขาดทุนที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญ (บาท)	(100,391)	(443,404)
จำนวนหุ้นสามัญที่ออก ณ วันที่ 1 มกราคม (หุ้น)	4,250,000	4,250,000
ยอดคงเหลือหลังการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญ (หุ้น)	85,000,000	85,000,000
จำนวนหุ้นสามัญโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)	85,000,000	85,000,000
ขาดทุนต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท/หุ้น)	(0.01)	(0.01)
	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564
กำไร (ขาดทุน) ที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทใหญ่ (บาท)	19,303,361	(3,122,003)
จำนวนหุ้นสามัญที่ออก ณ วันที่ 1 มกราคม (หุ้น)	4,250,000	4,250,000
ยอดคงเหลือหลังการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญ (หุ้น)	85,000,000	85,000,000
จำนวนหุ้นสามัญโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)	85,000,000	85,000,000
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท/หุ้น)	0.23	(0.04)

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทได้มีมติทะเบียนการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ทำให้จำนวนหุ้นทั้งหมดเปลี่ยนจาก 4,250,000 หุ้น เป็น 85,000,000 หุ้น (ดูหมายเหตุ ข้อ 22) เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่นำมาใช้ในการคำนวณกำไรต่อหุ้น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ได้ถูกปรับปรุงเสมือนว่าการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นนั้นได้เกิดขึ้นตั้งแต่วันต้นงวดของปีบัญชีดังกล่าว



### 34. รายการบัญชีกับบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

กลุ่มบริษัทย่อยมีรายการบางส่วนกับบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งเกี่ยวข้องกันโดยการเป็นกรรมการบริษัทหรือโดยการถือหุ้น หรือโดยการมีผู้ถือหุ้นหรือมีกรรมการบางส่วนร่วมกัน

รายการที่มีขึ้นกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันได้กำหนดขึ้นโดยใช้ราคาตลาดหรือในราคาที่ตกลงกันตามสัญญาหากไม่มีราคาตลาดรองรับ

ความสัมพันธ์ที่มีกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 มีดังนี้

บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะความสัมพันธ์
1. บริษัทย่อย	ดูหมายเหตุข้อ 9
2. บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	
2.1 Darlex Limited	ผู้ถือหุ้น
2.2 บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน)	กรรมการร่วมกัน
2.3 บริษัท ฮิวแมนิก้า เอฟเอเอส จำกัด	บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่
2.4 บริษัท ฮิวแมนิก้า อีอีซี จำกัด	บริษัท ฮิวแมนิก้า เอฟเอเอส จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่
2.5 บริษัท ไทเกอร์ซอฟต์แวร์ (1988) จำกัด	บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่
2.6 บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด	มีผู้ถือหุ้นเป็นบริษัทที่มีญาติสนิทของกรรมการ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่
2.7 บริษัท เอ็มทีพี โซลูชั่น จำกัด	กรรมการร่วมกัน
2.8 บริษัท ปูรี จำกัด	ผู้ถือหุ้นร่วมกัน
2.9 บริษัท ทีเอ็นไอ แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด	กรรมการร่วมกัน
2.10 บริษัท อัลทิเมทเทคแอนด์อินโนเวชั่น จำกัด	กรรมการร่วมกัน
3. บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น และกรรมการบริษัท

- 52 -

รายการระหว่างบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่สำคัญ มีดังนี้

		หน่วย : บาท			
รายการในงบแสดงฐานะการเงิน	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		2565	2564	2565	2564
<b>ลูกหนี้การค้า</b>					
-บริษัทย่อย	6	-	-	116,875	-
<b>ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น</b>					
-บริษัทย่อย	6	-	-	90,964	138,745
-บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	6	514,735	306,923	514,735	259,040
รวม		514,735	306,923	605,699	397,785
<b>เจ้าหนี้การค้า</b>					
-บริษัทย่อย		-	-	322,070	151,814
<b>เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น</b>					
-บริษัทย่อย		-	-	8,145,947	8,226,610
<b>หนี้สินที่เกิดจากสัญญา-หมุนเวียน</b>					
-บริษัทย่อย		-	-	50,894	-
-บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน		651,815	67,154	633,720	38,203
-บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน		5,656	1,639	5,656	1,639
รวม		657,471	68,793	690,270	39,842

	หน่วย : บาท			
รายการในงบกำไรขาดทุนและกำไร	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
ขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น				
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565	2564
รายได้จากการให้บริการ				
-บริษัทย่อย	-	-	212,990	-
-บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	277,182	429,459	98,221	257,619
-บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	4,911	6,192	4,911	6,192
รวม	282,093	435,651	316,122	263,811
เงินปันผลรับ				
-บริษัทย่อย	-	-	5,009,666	-
ดอกเบี้ยรับ				
-บริษัทย่อย	-	-	-	40,548
รายได้อื่น				
-บริษัทย่อย	-	-	-	961,389

- 53 -

		หน่วย : บาท	
รายการในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุน	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
เบ็ดเสร็จอื่น			
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565 2564
<b>ต้นทุนการให้บริการ</b>			
-บริษัทย่อย	-	-	529,725 431,157
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหาร</b>			
-บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	472,035	383,904	472,035 383,904

		หน่วย : บาท	
รายการในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุน	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
เบ็ดเสร็จอื่น			
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	2565	2564	2565 2564
<b>ค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญ</b>			
-ผลประโยชน์ระยะสั้น	15,563,601	14,906,841	15,563,601 14,906,841
-ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	1,341,341	1,707,989	1,341,341 1,707,989

ค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญ ประกอบด้วย ค่าตอบแทนที่จ่ายให้แก่คณะกรรมการของกลุ่มบริษัท ซึ่งได้แก่ เงินเดือน โบนัส เงินตอบแทนพิเศษและอื่นๆ รวมทั้ง เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่กลุ่มบริษัทจ่าย สมทบให้ผู้บริหารในฐานะพนักงานของบริษัท

เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย

		หน่วย : บาท	
รายการ	งบการเงินเฉพาะกิจการ	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ) ต่อปี	
	2565	2564	2565 2564
<b>บริษัทให้กู้ยืมแก่</b>			
<b>บริษัท เรดดีแพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด</b>			
ยอดคงเหลือยกมาต้นปี	-	8,000,000	
ให้กู้เพิ่มระหว่างปี	-	-	
หัก รับชำระคืนระหว่างปี	-	(8,000,000)	
ยอดคงเหลือยกไปปลายปี	-	-	- 2.50

เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย เป็นการให้กู้ยืมโดยไม่มีหลักประกัน กำหนดชำระคืนภายใน 1 ปี

### สัญญาสำคัญที่ทำกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

#### สัญญาการบริหารจัดการ

บริษัทได้ทำสัญญากับบริษัทย่อยเพื่อให้บริการด้านการบริหารจัดการแก่บริษัทย่อยโดยตกลงให้บริการในราคาและเงื่อนไขตามที่ระบุในสัญญา

#### สัญญาตัวแทนงานบริการสื่อโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต

บริษัทได้เข้าทำสัญญาตัวแทนงานบริการสื่อโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตกับบริษัทย่อยโดยตกลงค่าบริการในราคาและเงื่อนไขตามที่ระบุในสัญญา

### 35. หนี้สินตามสัญญาเช่า

การวิเคราะห์การครบกำหนดของหนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : บาท

	งบการเงินรวม และ งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564
หนี้สินตามสัญญาเช่า	8,679,923	8,404,685
หัก ดอกเบี้ยรอตัดบัญชี	(1,048,422)	(1,213,309)
หนี้สินตามสัญญาเช่า – สุทธิ	<u>7,631,501</u>	<u>7,191,376</u>
การวิเคราะห์ตามการครบกำหนด:		
ภายในหนึ่งปี	1,203,178	875,541
เกินกว่า 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	<u>6,428,323</u>	<u>6,315,835</u>
รวม	<u>7,631,501</u>	<u>7,191,376</u>

กลุ่มบริษัทและบริษัทมีสัญญาที่สำคัญเป็นสัญญาเช่าอาคาร โดยมีค่าเช่าเป็นรายเดือนตามอัตราที่ระบุในสัญญา อายุของสัญญามีระยะเวลาประมาณ 3 ปี และมีสิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญา

กลุ่มบริษัทและบริษัทไม่มีความเสี่ยงด้านสภาพคล่องที่มีนัยสำคัญเกี่ยวกับหนี้สินตามสัญญาเช่า หนี้สินตามสัญญาเช่าได้รับการติดตามโดยผู้บริหารของกลุ่มบริษัทและบริษัท

36. ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม กลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าระยะสั้นและ/หรือมูลค่าต่ำและสัญญาให้บริการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	หน่วย : บาท			
	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564	2565	2564
<b>ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี</b>				
- ค่าบริการส่วนกลาง	2,270,770	1,748,369	2,270,770	1,748,368
- ค่าเช่าเครื่องใช้สำนักงาน และบริการระบบอินเทอร์เน็ต	60,000	60,000	60,000	60,000
- ค่าเช่าสินทรัพย์ที่จัดเก็บ	23,680	10,920	5,600	5,600
<b>ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปีแต่ไม่เกินห้าปี</b>				
- ค่าบริการส่วนกลาง	2,752,913	3,642,435	2,752,913	3,642,435
- ค่าเช่าสินทรัพย์ที่จัดเก็บ	4,000	-	-	-

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทได้บันทึกค่าใช้จ่ายตามสัญญาเช่าระยะสั้นและ/หรือมูลค่าต่ำและสัญญาให้บริการ ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรวมจำนวน 2,037,349 บาท และ 3,435,014 บาท ตามลำดับ และบริษัทได้บันทึกค่าใช้จ่ายตามสัญญาเช่าระยะสั้นและ/หรือมูลค่าต่ำและสัญญาให้บริการในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นเฉพาะกิจการจำนวน 2,019,869 บาท และ 3,419,774 บาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทและบริษัทมีวงเงินสินเชื่อซึ่งยังไม่ได้เบิกใช้เป็นจำนวนเงินรวม 25 ล้านบาท

### 37. การเสนอข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

กลุ่มบริษัทได้นำเสนอข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงานธุรกิจ รูปแบบหลักในการรายงานส่วนงานธุรกิจ พิจารณาจากระบบการบริหารการจัดการและโครงสร้างการรายงานทางการเงินภายในของกลุ่มบริษัทเป็นเกณฑ์ในการกำหนดส่วนงาน ซึ่งการรายงานดังกล่าว ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานได้รับและสอบทานอย่างสม่ำเสมอเพื่อใช้ในการตัดสินใจในการจัดสรรทรัพยากรให้กับส่วนงานและประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงาน ทั้งนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทและบริษัท คือ คณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบัญชีสำหรับส่วนงานดำเนินงานเป็นไปตามนโยบายการบัญชีที่กล่าวไว้ในหมายเหตุข้อ 3

กลุ่มบริษัทเสนอส่วนงานธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้

ส่วนงาน 1 บริการด้วยตนเอง

ส่วนงาน 2 บริการโดยผู้เชี่ยวชาญ

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 กลุ่มบริษัทไม่มีรายได้จากให้บริการกับลูกค้าบุคคลภายนอกภายใต้รายหนึ่งที่มีจำนวนเงินตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ของรายได้รวม



- 57 -

ข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงานทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ในงบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 มีดังต่อไปนี้

	หน่วย : บาท					
	บริการด้วยตนเอง		บริการโดยผู้เชี่ยวชาญ		งบการเงินรวม	
	2565	2564	2565	2564	2565	2564
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม						
รายได้จากการให้บริการ	70,414,546	62,385,352	90,730,775	83,266,477	161,145,321	145,651,829
ต้นทุนการให้บริการ	29,317,128	31,242,365	29,706,411	27,065,341	59,023,539	58,307,706
กำไรขั้นต้นตามส่วนงาน	41,097,418	31,142,987	61,024,364	56,201,136	102,121,782	87,344,123
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้ปันส่วน					77,834,761	75,352,939
กำไรจากการดำเนินงาน					24,287,021	11,991,184
รายได้อื่น					975,437	5,671,548
รายได้ทางการเงิน					102,819	58,095
ต้นทุนทางการเงิน					402,814	345,653
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้					4,523,369	3,112,972
กำไรสำหรับงวดจากการดำเนินงานต่อเนื่อง					20,439,094	14,262,202
ขาดทุนสำหรับงวดจากการดำเนินงานที่ยกเลิก					(100,391)	(443,404)
กำไรสำหรับปี					20,338,703	13,818,798

	หน่วย : บาท	
	ณ วันที่	ณ วันที่
	31 ธันวาคม 2565	31 ธันวาคม 2564
สินทรัพย์รวมของส่วนงาน	256,662,853	250,078,035
หนี้สินรวมของส่วนงาน	174,641,233	175,903,233

หมายเหตุ ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานของการดำเนินงานที่ยกเลิกถูกพิจารณาว่าเป็นรายการแยกต่างหากจากข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

- 58 -

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างภายในกลุ่มบริษัท ซึ่งทำให้ส่วนงานที่รายงานเปลี่ยนแปลงไป โดยมีการเปลี่ยนส่วนงานแพลตฟอร์มการตลาดดิจิทัล เป็นส่วนงานบริการด้วยตนเอง และส่วนงานการบริหารการตลาดดิจิทัล เป็นส่วนงานบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ โดยกลุ่มบริษัทได้มีการปรับข้อมูลย้อนหลังในปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เพื่อให้สอดคล้องกับการแสดงรายการในงบการเงินรวมงวดปัจจุบัน การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลให้รายได้จากการให้บริการลดลงและต้นทุนการให้บริการของส่วนงานบริการด้วยตนเองลดลง 5,388,136 บาท และ 5,285,598 บาท ตามลำดับ และ รายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นและต้นทุนการให้บริการของส่วนงานบริการโดยผู้เชี่ยวชาญเพิ่มขึ้น 5,388,136 บาท และ 5,285,598 บาท ตามลำดับตามที่ได้รายงานไว้

ส่วนงานดำเนินงานจำแนกตามเขตภูมิศาสตร์ ในงบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 มีดังต่อไปนี้

	2565				2564			
	ภายในประเทศ	ภายนอกประเทศ	รายการตัดบัญชีระหว่างส่วนงาน	รวม	ภายในประเทศ	ภายนอกประเทศ	รายการตัดบัญชีระหว่างส่วนงาน	รวม
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม								
รายได้จากการให้บริการ	161,888,036	-	(742,715)	161,145,321	146,082,987	-	(431,158)	145,651,829
ต้นทุนการให้บริการ	59,766,254	-	(742,715)	59,023,539	58,738,864	-	(431,158)	58,307,706
กำไรขั้นต้นตามส่วนงาน	102,121,782	-	-	102,121,782	87,344,123	-	-	87,344,123
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้ปันส่วน	78,824,970	100,391	(1,090,600)	77,834,761	91,097,343	443,444	(16,187,848)	75,352,939
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน	23,296,812	(100,391)	1,090,600	24,287,021	(3,753,220)	(443,444)	16,187,848	11,991,184
รายได้อื่น	6,946,303	-	(5,970,866)	975,437	6,632,937	-	(961,389)	5,671,548
รายได้ทางการเงิน	242,545	-	(139,726)	102,819	241,163	40	(183,108)	58,095
ต้นทุนทางการเงิน	542,540	-	(139,726)	402,814	528,721	-	(183,068)	345,653
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	4,523,369	-	-	4,523,369	3,112,972	-	-	3,112,972
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปีจากการดำเนินงานต่อเนื่อง	25,419,751	(100,391)	(4,880,266)	20,439,094	(520,813)	(443,404)	15,226,419	14,262,202
ขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	-	-	(100,391)	(100,391)	-	-	(443,404)	(443,404)
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี	25,419,751	(100,391)	(4,980,657)	20,338,703	(520,813)	(443,404)	14,783,015	13,818,798
ณ วันที่ 31 ธันวาคม								
สินทรัพย์รวมของส่วนงาน				256,662,853				250,078,035
หนี้สินรวมของส่วนงาน				174,641,233				175,903,233

หมายเหตุ: เพื่อให้ผลการดำเนินงานและการดำเนินงานที่ถูกต้องพิจารณาว่าเสนอเป็นรายการแยกต่างหากจากข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

### 38. การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน

กลุ่มบริษัทมีข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงินทั้งในงบแสดงฐานะการเงินและนอกงบแสดงฐานะการเงิน ดังนี้

#### 38.1 ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญา

- ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญา เกิดจากการที่คู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญา ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายแก่กลุ่มบริษัท
- ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของสินเชื่อนี้ไม่มาก เนื่องจากธุรกรรมของกลุ่มบริษัทกระจายไม่ได้กระจุกตัวอยู่กับลูกค้ารายใดหรือกลุ่มใดเป็นการเฉพาะ และได้มีการติดตามพฤติกรรมและการชำระหนี้ของลูกค้าหนี้การค้าอย่างใกล้ชิด ดังนั้นจึงคาดได้ว่ากลุ่มบริษัทจะไม่มีความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญจากความเสี่ยงนี้
- กลุ่มบริษัทได้กำหนดนโยบายทางด้านสินเชื่อเพื่อควบคุมความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อดังกล่าวโดยสม่ำเสมอ โดยการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของลูกค้าที่ขอวงเงินสินเชื่อในระดับหนึ่งๆ ณ วันที่ในรายงานไม่พบว่ามีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่เป็นสาระสำคัญ ความเสี่ยงสูงสุดทางด้านสินเชื่อแสดงไว้ในราคาตามบัญชีของสินทรัพย์ทางการเงินแต่ละรายการในงบแสดงฐานะการเงิน อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทไม่ได้คาดว่าจะเกิดผลเสียหายที่มีสาระสำคัญจากการเก็บหนี้ไม่ได้

#### 38.2 ความเสี่ยงจากสภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทมีการควบคุมความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องโดยการรักษาระดับของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท และเพื่อทำให้ผลกระทบจากความผันผวนของกระแสเงินสดลดลง

#### 38.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงที่จะเกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายแก่กลุ่มบริษัทในงวดปัจจุบันและงวดต่อไปซึ่งเกิดจากเงินกู้ยืม กลุ่มบริษัทคาดว่าจะสามารถบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ เนื่องจากกลุ่มบริษัทได้มีการวางแผนและติดตามสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา

- 60 -

อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของหนี้สินทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 และระยะที่ครบกำหนดชำระหรือกำหนดอัตราใหม่มีดังนี้

หน่วย : บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	อัตราดอกเบี้ย ที่แท้จริง (ร้อยละต่อปี)	งบการเงินรวม			รวม
		ยอดคงเหลือที่ครบกำหนดชำระ			
		ภายในหนึ่งปี	หลังจาก 1 ปี	เกินกว่า 5 ปี	
		แต่ภายใน 5 ปี			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	-	54,810,485	-	-	54,810,485
หนี้สินตามสัญญาเช่า	4.69%-5.25%	1,203,178	6,428,323	-	7,631,501
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	-	694,549	-	-	694,549
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	6,303,188	-	-	6,303,188

หน่วย : บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

	อัตราดอกเบี้ย ที่แท้จริง (ร้อยละต่อปี)	งบการเงินรวม			รวม
		ยอดคงเหลือที่ครบกำหนดชำระ			
		ภายในหนึ่งปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	เกินกว่า 5 ปี	
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	-	52,018,860	-	-	52,018,860
หนี้สินตามสัญญาเช่า	4.69%-5.25%	875,541	6,315,835	-	7,191,376
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	-	20,366	-	-	20,366
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	4,634,404	-	-	4,634,404
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	2.00%	10,000,000	-	-	10,000,000
หนี้สินที่รวมในกลุ่มของสินทรัพย์ที่ จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็น สินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้ แก่ผู้เป็นเจ้าของ	-	75,073	-	-	75,073

หน่วย : บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		งบการเงินเฉพาะกิจการ			
อัตราดอกเบี้ย ที่แท้จริง (ร้อยละต่อปี)	ยอดคงเหลือที่ครบกำหนดชำระ			รวม	
	ภายในหนึ่งปี	หลังจาก 1 ปี	เกินกว่า 5 ปี		
	แต่ภายใน 5 ปี				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	-	61,730,499	-	-	61,730,499
หนี้สินตามสัญญาเช่า	4.69%-5.25%	1,203,178	6,428,323	-	7,631,501
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	6,100,043	-	-	6,100,043

					หน่วย : บาท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	งบการเงินเฉพาะกิจการ				
	อัตราดอกเบี้ย ที่แท้จริง (ร้อยละต่อปี)	ยอดคงเหลือที่ครบกำหนดชำระ			รวม
		ภายในหนึ่งปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	เกินกว่า 5 ปี	
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	-	59,322,689	-	-	59,322,689
หนี้สินตามสัญญาเช่า	4.69%-5.25%	875,541	6,315,835	-	7,191,376
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	4,371,108	-	-	4,371,108
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	2.00%	10,000,000	-	-	10,000,000

### การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของอัตราดอกเบี้ย

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านล่างได้พิจารณาจากความเสี่ยงต่ออัตราดอกเบี้ยสำหรับหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวซึ่งไม่ได้ทำการป้องกันความเสี่ยง การวิเคราะห์จัดทำขึ้นโดยสมมติว่าจำนวนหนี้สินคงค้าง ณ วันที่รายงานเป็นยอดคงค้างสำหรับทั้งปี และใช้อัตราที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง โดยพิจารณาถึงการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดที่เป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผล

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยต่อกำไรหรือขาดทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : บาท	
	งบการเงินรวม	
	2565	2564
อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.25	(19,079)	(42,978)
อัตราดอกเบี้ยลดลงร้อยละ 0.25	19,079	42,978

	หน่วย : บาท	
	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	2565	2564
อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.25	(19,079)	(42,978)
อัตราดอกเบี้ยลดลงร้อยละ 0.25	19,079	42,978

- 62 -

#### 38.4 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนในสกุลเงินต่างประเทศ เนื่องจากมีลูกหนี้ เจ้าหนี้ที่เกิดจากการซื้อ ขาย ในสกุลเงินตราต่างประเทศ ซึ่งกลุ่มบริษัทจะพิจารณาจัดทำสัญญาประกันความเสี่ยงเป็นการล่วงหน้า ในกรณีที่ภาวะเงินบาทมีความผันผวนและกลุ่มบริษัทเห็นว่าเหมาะสม

กลุ่มบริษัทมียอดคงเหลือของสินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ดังต่อไปนี้

	2565		2564	
	สกุลเงินตราต่างประเทศ	แปลงค่าเป็นเงินบาท	สกุลเงินตราต่างประเทศ	แปลงค่าเป็นเงินบาท
<b>สินทรัพย์</b>				
ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	272,685	9,378,000	278,823	9,269,986
<b>หนี้สิน</b>				
ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	6,663	231,412	5,511	185,122

#### การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของสกุลเงินต่างประเทศ

ตารางต่อไปนี้แสดงรายละเอียดความอ่อนไหวของกลุ่มบริษัทต่อการเพิ่มขึ้น และการลดลงของหน่วยสกุลเงินบาทเมื่อเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศ การวิเคราะห์ความอ่อนไหวจะรวมเฉพาะยอดคงเหลือรายการที่เป็นตัวเงินสำหรับสกุลเงินต่างประเทศ ณ วันสิ้นปี และใช้อัตราที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงโดยพิจารณาถึงการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนในตลาดที่เป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผล

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสกุลเงินต่างประเทศต่อกำไรหรือขาดทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

สกุลเงินตราต่างประเทศ	การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน (ร้อยละ)	2565	2564
		กำไรเพิ่มขึ้น (ลดลง) (บาท)	กำไรเพิ่มขึ้น (ลดลง) (บาท)
ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	+1	93,772	91,744
	-1	(93,772)	(91,744)

### 38.5 การกำหนดมูลค่ายุติธรรม

นโยบายการบัญชีและการเปิดเผยของกลุ่มบริษัทกำหนดให้มีการกำหนดมูลค่ายุติธรรมทั้งสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินและไม่ใช่ทางการเงิน มูลค่ายุติธรรม หมายถึง จำนวนเงินที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงแลกเปลี่ยนสินทรัพย์หรือชำระหนี้สินกัน ในขณะที่ทั้งสองฝ่ายมีความรอบรู้และเต็มใจในการแลกเปลี่ยนกัน และสามารถต่อรองราคากันได้อย่างเป็นอิสระในลักษณะของผู้ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน

วิธีการที่กลุ่มบริษัทใช้ในการประมาณมูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงิน

สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น กลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของ สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่จะถึงกำหนดใน 1 ปี ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย หนี้สินที่รวมในกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อจ่ายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน และหนี้สินตามสัญญาเช่า

เนื่องจากสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินดังกล่าวของกลุ่มบริษัทจัดอยู่ในประเภทระยะสั้นหรือมีอัตราดอกเบี้ยใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด กลุ่มบริษัทจึงประมาณมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินด้วยวิธีคิดลดกระแสเงินสดซึ่งมีมูลค่าใกล้เคียงกับมูลค่าตามบัญชีที่แสดงในงบแสดงฐานะการเงิน การวัดมูลค่ายุติธรรมใช้ลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรมระดับ 3

### 39. การบริหารจัดการส่วนทุน

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการส่วนทุนซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อบำรุงรักษาเงินทุนให้แข็งแกร่ง โดยการวางแผนการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานเพื่อให้ธุรกิจมีผลประกอบการและการบริหารกระแสเงินสดที่อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังคำนึงถึงการมีฐานะการเงินที่ดี โดยรักษาระดับเงินทุนหมุนเวียนที่เหมาะสม รวมทั้ง สร้างความแข็งแกร่ง ความมั่นคงของการดำเนินงาน และมีโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม ทั้งนี้ เพื่อดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องในอนาคต และรักษาความเชื่อมั่นต่อผู้ถือหุ้น นักลงทุน เจ้าหนี้ และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ



- 64 -

40. เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

บริษัทได้เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มเติมสำหรับหุ้นสามัญที่ออกใหม่จำนวน 15,000,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 7.30 บาท เป็นจำนวนทั้งหมด 109,500,000 บาท และได้จดทะเบียนหุ้นที่ออกและชำระแล้วกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566

41. การอนุมัติงบการเงิน

งบการเงินนี้ได้รับการอนุมัติจากกรรมการบริษัทแล้ว เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2566

# เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร  
ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงาน  
บัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการ  
ควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับการกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัท

1. รายละเอียดเกี่ยวกับการกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี และเลขานุการบริษัทของบริษัท

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท / ประเภทธุรกิจ
1. นายวิวัฒน์ พงศร - ประธานกรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561) - กรรมการอิสระ (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561)	64	- ปริญญาตรี หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต (วิทยาการคอมพิวเตอร์), University of Florida, ประเทศสหรัฐอเมริกา  - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 96	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2561- ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการอิสระ	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2553 - ปัจจุบัน	ที่ปรึกษา	Datapro Computer Systems Co., Ltd. / ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	Enterprise Solutions and Service Co., Ltd. / ธุรกิจ Software Solutions and Services
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	Professional Training Service Co., Ltd. / ธุรกิจพัฒนาทรัพยากรบุคคล
2. นางจุฬารัตน์ นำชัยศรี - กรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561) - กรรมการอิสระ (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561) - ประธานกรรมการตรวจสอบ (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561)	64	- ปริญญาเอก หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต (วิชาการพัฒนาองค์กร) มหาวิทยาลัยอีสต์แฮมป์ไชร์  - ปริญญาโท หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด ประเทศสหรัฐอเมริกา  - ปริญญาตรี หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด ประเทศสหรัฐอเมริกา  - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 100/2551  - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Advanced Audit Committee Program (AACP) รุ่น 32/2562  - หลักสูตรที่ปรึกษาการเงิน (FA license) ปี 2549	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2561 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2554 - ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ-พาณิชย์	บริษัท แกรนท์ รอนตัน เซอร์วิส จำกัด / ที่ปรึกษาด้านการเงินและกฎหมาย
					2559 - ปัจจุบัน	หุ้นส่วนผู้จัดการ	หจก. วิศิษฐ์ / ที่ปรึกษาธุรกิจ
					2563 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน / กรรมการตรวจสอบและบรรษัทภิบาล	บริษัท บุก คอปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท / ประเภทธุรกิจ
3. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรคันต์  - กรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561)  - กรรมการอิสระ (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561)  - กรรมการตรวจสอบ (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561)  - ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562)	53	- ปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การเงิน) California State University ประเทศสหรัฐอเมริกา  - ปริญญาตรี หลักสูตรบัญชีบัณฑิต (พาณิชยศาสตร์และการบัญชี) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 86  - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Advanced Audit Committee Program (AAP) รุ่น 39/2564  - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Successful Formulation and Exchange Strategy (SFE) รุ่น 6  - หลักสูตร Breakthrough Program for Senior Executives (BPSE), IMD Business School  - หลักสูตร People, Culture and Performance; Strategies for Silicon Valley มหาวิทยาลัยแสตนฟอร์ด  - หลักสูตร Leading Disruptive Innovation with Design Thinking, Stanford for Professional Development  - หลักสูตร Proteus; Creative Encounters to Inspire Leaders, London Business School	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2562 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2561 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ	
					2549 - 2564	ผู้อำนวยการและเลขาธิการ	สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย / องค์การไม่แสวงหากำไร
					2562 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) / ผู้ผลิตและจำหน่ายชุดชั้นในสตรี
					2563 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการสรรหาและกรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ	บริษัท พรีเมียมซีฟู้ด จำกัด (มหาชน) / เจ้าของเรือและเดินเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
					2565 - ปัจจุบัน	ที่ปรึกษา	สมาคมบริษัทจดทะเบียน
					2559 - ปัจจุบัน	คณะกรรมการสรรหาบัญชีผู้ฝึกสอน	สมาคมนิสิตเก่าคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
					2557 - ปัจจุบัน	คณะกรรมการสรรหาครูฝึกสอนงานและจัดสรรข้าราชการ	โครงการพัฒนานักบริหารการเปลี่ยนแปลงรุ่นใหม่ไปปฏิบัติราชการด้านการบริหารจัดการหน่วยงาน ภาคเอกชน สำนักงาน ก.พ.ร.
					2550 - ปัจจุบัน	คณะอนุกรรมการพิจารณาหลักทรัพย์เกี่ยวกับการออกแบบและเสนอขายหลักทรัพย์ ประเภทตราสารทุน และการบริหารกิจการของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ด.
					2565 - ปัจจุบัน	กรรมการ	สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI)
					2563 - ปัจจุบัน	คณะอนุกรรมการพิจารณาปรับปรุงหรือยกเลิกกฎหมายที่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพหรือดำเนินธุรกิจของประชาชน	สำนักงานกฤษฎีกา

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท / ประเภทธุรกิจ
4. ดร.ณัย ชรินทร์สาร - กรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561) - กรรมการอิสระ (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561) - กรรมการตรวจสอบ (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561) - กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562)	49	- ปริญญาเอก หลักสูตรวิทยาศาสตร์บัณฑิต (เทคโนโลยีสารสนเทศ) University of New South Wales ประเทศออสเตรเลีย - ปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (วิศวกรรมโยธา) University of Illinois at Urbana-Champaign ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาตรี หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต (วิศวกรรมโยธา) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 98 - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Chartered Director Class (CDC) รุ่น 3 - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Advanced Audit Committee Program (AACP) รุ่น 32	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2562 - ปัจจุบัน	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2561 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	
					2547 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ดีคอนโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) / ธุรกิจวัสดุท่อสร้าง
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เอ็มทีพี โซลูชั่น จำกัด / ธุรกิจฝึกอบรม
					2557 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท แอ็คคิวเม้น พลัส จำกัด / ธุรกิจฝึกอบรม
					2553 - 2554	อาจารย์	จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย / ธุรกิจมหาวิทยาลัย
					2543 - 2544	ที่ปรึกษา	IBM / ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ
					2542 - 2543	ที่ปรึกษา	The Boston Consulting Group / ธุรกิจที่ปรึกษาด้านการจัดการ
5. นายสุนทร เด่นธรรม - กรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561)	65	- ปริญญาตรี หลักสูตรบัญชีบัณฑิต (พาณิชยศาสตร์และการบัญชี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Certification Program (DCP) - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง จัดโดยสถาบันวิทยาการตลาดทุน (วตท) รุ่น 26 - หลักสูตร Leading in Disruptive World มหาวิทยาลัยแสตนฟอร์ด - หลักสูตร E Business มหาวิทยาลัยเมลเบิร์น	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2561 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2546 - ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการและ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน) / ซอฟต์แวร์องค์กรและบริหารจัดการการเงินเดือน
					2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ	Humanica Asia Sdn. Bhd. / บริการจัดทำเงินเดือน
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการ	Humanica Asia Pte. Ltd. / บริการจัดทำเงินเดือน
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. โปรเฟสชั่นแนล เอ้าท์ซอร์ซิ่ง โซลูชั่นส์/ บริการจัดทำเงินเดือน
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท สำนักงานที่ปรึกษาทางธุรกิจและการบัญชี จำกัด/ บริการจัดทำเงินเดือน
					2549 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. แกนคุณไทย/ ผลิตภัณฑ์
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. ดีออคคิวเอ็กซ์เพิร์ท เอเชีย/ บริการพิมพ์งาน
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. พัฒนาที่ดินไทย (นานา 1994)/ อสังหาริมทรัพย์

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท / ประเภทธุรกิจ
6. นายทรงยศ คันธมานนท์ - กรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2543) - กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562) - ประธานกรรมการบริหาร (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562) - ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562) - ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2543)	52	- ปริญญาตรี หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (วิศวกรรมคอมพิวเตอร์) สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าคุณทหารลาดกระบัง - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 98 - หลักสูตร IPO Roadmap รุ่น 3 จัดโดย TSI - หลักสูตร TLCA Executive Development Program (EDP) รุ่น 11 จัดโดยอาศัยความร่วมมือระหว่างสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย (TLCA)	28.61	คู่สมรสของนางจณิศา คันธมานนท์	2562 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการบริหารความเสี่ยง / กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2543 - ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการบริหาร	
					2560 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แม็กซ์ จำกัด / ผู้ให้บริการการตลาดดิจิทัล (Digital marketing) ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มโฆษณาต่างๆ
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง สำหรับโรงแรมและรีสอร์ทที่ต้องการหาลูกค้าทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของโรงแรม
					2561 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก ลิมิเต็ด / เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในเขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน จุดประสงค์เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของ READY ไปยังกลุ่มลูกค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และใช้เป็นบริษัทตัวแทนทำสัญญากับบริษัท Google Asia Pacific Pte. Ltd.
7. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี - กรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2559) - รองประธานกรรมการบริหาร (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562) - กรรมการบริหารความเสี่ยง (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562) - รองกรรมการผู้จัดการบริหาร (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562)	51	- ปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (พาณิชยศาสตร์และการบัญชี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (วิศวกรรมอุตสาหการ) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 156/2562 - หลักสูตร IPO Focus จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ครั้งที่ 1/2561 - หลักสูตร IPO Roadmap จัดโดย TSI รุ่นที่ 5	9.40	- ไม่มี -	2562 - ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการบริหาร/กรรมการบริหารความเสี่ยง	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	
					2559 - ปัจจุบัน	รองกรรมการผู้จัดการบริหาร	
					2551 - 2562	ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ	
					2560 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แม็กซ์ จำกัด / ผู้ให้บริการการตลาดดิจิทัล (Digital marketing) ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มโฆษณาต่างๆ
					2559 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง สำหรับโรงแรมและรีสอร์ทที่ต้องการหาลูกค้าทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของโรงแรม
					2561 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร/กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก ลิมิเต็ด / เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในเขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน จุดประสงค์เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของ READY ไปยังกลุ่มลูกค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และใช้เป็นบริษัทตัวแทนทำสัญญากับบริษัท Google Asia Pacific Pte. Ltd.

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท / ประเภทธุรกิจ
8. นางจณิศา คันธมานนท์ - กรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2543)	50	- ปริญญาตรี หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต (วิทยาการคอมพิวเตอร์) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่น 156/2562	7.83	คู่สมรสของนายทรงยศ คันธมานนท์	2543 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2543 - 2559	ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน	
9. นายศิริส สมบัติศิริ - กรรมการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561)	39	- ปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ) University of California ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาตรี หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต (การเงินและการบัญชี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่น 156/2562	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2561 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2554 - ปัจจุบัน	หุ้นส่วน	Lakeshore Capital Partner Co, Ltd. / ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงิน
					2564 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เอ็นบีดี แอสท์แคร์ จำกัด / ธุรกิจจัดจำหน่ายอาหารเสริมและเวชสำอางค์
					2564 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เวอร์เด่ แคปปิตอล จำกัด / ธุรกิจลงทุน
					2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ฟาร์ม มาเนจเม้นท์ จำกัด / ธุรกิจลงทุน
					2548 - 2552	Associate	Phatra Securities Co., Ltd. / ธุรกิจวาณิชธนกิจ
10. นางสาวอนัญญา แสงรัตนเดช - กรรมการบริหาร (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562) - กรรมการบริหารความเสี่ยง (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562) - ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2559) - เลขาธิการบริษัท (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2564)	41	- ปริญญาโท หลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต (พาณิชยศาสตร์และการบัญชี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี หลักสูตรบัญชีบัณฑิต (พาณิชยศาสตร์และการบัญชี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (CPA) โดยสภาวิชาชีพบัญชี ปี 2552 - หลักสูตรภาษาอังกฤษสำหรับธุรกิจและการจัดการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - หลักสูตร Company Secretary Program (CSP) โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) รุ่นที่ 117/2564 - หลักสูตรการอบรม Strategic CFO in Capital Markets รุ่นที่ 4/2560 โดยศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย - หลักสูตรสรุปเนื้อหาและกรณีศึกษา TFRS 15 ในปี 2563 โดยบริษัท 75 ซี พี อี จำกัด - หลักสูตรการวิเคราะห์งบกระแสเงินสดและการบริหารกระแส Statement of Cash Flows Analysis and Cash Flows Management ปี 2563	0.86	- ไม่มี -	2564 - ปัจจุบัน	เลขานุการบริษัท	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2562 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร/กรรมการบริหารความเสี่ยง	
					2559 - ปัจจุบัน	รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส - หน่วยการเงินและบัญชี	
					2552 - 2559	Associate/Legal Entity Controller	JP Morgan Chase Bank, N.A., Bangkok Branch/ ธุรกิจการเงินและธนาคาร
					2550 - 2552	ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายบัญชี	บริษัท พีซีซี แคปปิตอล จำกัด / ธุรกิจลงทุน
					2548 - 2550	ผู้ชำนาญการบัญชี (Accounting Specialist)	บริษัท ซินแซทเทเลโกล์ จำกัด (มหาชน) / ธุรกิจให้บริการดาวเทียมเชิงพาณิชย์
					2545 - 2548	Senior Audit Assistant	บริษัท สำนักงาน ฮิวาย จำกัด / ธุรกิจให้บริการทำบัญชีและตรวจสอบบัญชี



ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการ	ความสัมพันธ์	ประสบการณ์ทำงาน		
			ถือหุ้นใน บริษัทฯ (ร้อยละ)	ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท / ประเภทธุรกิจ
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- หลักสูตรการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อการตัดสินใจในการบริหาร Financial Analysis for Management Decisions ปี 2563</li> <li>- หลักสูตร Corporate Finance รุ่นที่ 1/64 (จัดอบรมออนไลน์ผ่าน Microsoft Teams) ปี 2564</li> <li>- หลักสูตรสรุปสาระสำคัญ ประเด็นที่ควรทราบของ TFRS for PAEs ที่ต้องใช้และการเปลี่ยนแปลง ปี 2564</li> <li>- หลักสูตรสรุปสาระสำคัญ ประเด็นที่ควรทราบของ TFRS for PAEs ที่ต้องใช้และการเปลี่ยนแปลง ปี 2564 ตอนที่ 2</li> <li>- หลักสูตรการบัญชีเกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงิน รุ่นที่ 1/64 ปี 2564</li> <li>- หลักสูตร Update TFRS 9 และ TFRS 16 Overall รุ่นที่1/65</li> <li>- หลักสูตรบัญชีบริหารเพื่อการวางแผนและการตัดสินใจ รุ่นที่ 2/65</li> </ul>					
11. นางสาวจรัส ทองเสน  - ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2560)	51	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยเซนต์จอห์น</li> <li>- อบรมโครงการนักบัญชีมืออาชีพ รุ่นที่5 สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติ</li> <li>- หลักสูตรการสรุปสถิติการดำเนินงานที่สำคัญและการวิเคราะห์งบการเงินเพื่อนำเสนอผู้บริหารใน 1 กระดาษ ในปี 2563</li> <li>- หลักสูตรภาพรวมมาตรฐานการรายงานทางการเงิน เงิน รุ่นที่ 2/63</li> <li>- หลักสูตรการบันทึกบัญชีรายได้และค่าใช้จ่ายผลกระทบต่อการคำนวณกำไรสุทธิ ปี 2564</li> <li>- หลักสูตรการแก้ปัญหาในการจัดทำบัญชีให้สอดคล้องตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ปี 2564</li> <li>- หลักสูตร TFRS ทุกฉบับปี 2565 รุ่นที่ 1/65 หลักสูตรย่อย 301 ปี 2565</li> <li>- หลักสูตร TFRS 16 สัญญาเช่า และกรับรู้รายการตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ปี 2565</li> </ul>	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2560 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกบัญชี	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2559 – 2560	พนักงานบัญชีอาวุโส	บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทรานเซลเทคโนโลยี จำกัด / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง สำหรับโรงแรมและรีสอร์ทที่ต้องการหาลูกค้าทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของโรงแรม
					2556 - 2559	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	บริษัท เทเลเทค อินเทอร์เน็ต จำกัด / ธุรกิจการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า
					2535 - 2556	ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกบัญชี	บริษัท สุขภัณฑ์ เซ็นเตอร์ กรุ๊ป จำกัด/ ขายอุปกรณ์การวางท่อและเครื่องสุขภัณฑ์

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท / ประเภทธุรกิจ
12. นางกัทธรา จุรากรณี  - กรรมการบริหาร (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562)  - กรรมการบริหารความเสี่ยง (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562)	49	- ปริญญาโท หลักสูตร MBA, University of Tennessee  - ปริญญาตรี หลักสูตรอักษรศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  - หลักสูตร Corporate Governance for Executives โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) รุ่นที่ 15/2019  - หลักสูตรอบรม KSME รุ่นที่ 14 ปี 2554 โดยธนาคารกสิกรไทย	7.33	-ไม่มี-	2562 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร/ กรรมการบริหาร ความเสี่ยง/รอง กรรมการผู้จัดการอาวุโส	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2563 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต แม็กซ์ จำกัด / ผู้ให้บริการการตลาดดิจิทัล (Digital marketing) ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มโฆษณาต่างๆ
					2560 - 2563	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต แม็กซ์ จำกัด / ผู้ให้บริการการตลาดดิจิทัล (Digital marketing) ให้บริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มโฆษณาต่างๆ
					2550 - 2560	ผู้จัดการทั่วไป	บริษัท เวบเบติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด / ผู้ให้บริการด้านการตลาดบนเสิร์ชเอนจิน และเป็นผู้นำสื่อโฆษณาดิจิทัลในประเทศไทยและในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
					2542 - 2550	ผู้จัดการทั่วไป	บริษัท ฮีโอดี (ประเทศไทย) จำกัด / ข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร โดยให้บริการด้าน การจัดทำซอฟต์แวร์สำเร็จรูป
					2541 - 2542	ผู้จัดการบริหารแอดเค้าท์	บริษัท สปาร์ค คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด / ให้บริการปรึกษาเกี่ยวกับงานประชาสัมพันธ์
					2538 - 2541	ผู้จัดการฝ่ายประชาสัมพันธ์ / ผู้จัดการฝ่ายโปรโมชั่นร้านอาหาร	โรงแรมดุสิตธานี / โรงแรม รัสอร์ทและห้องชุด
					2536-2537	ผู้ประสานงาน	บริษัท โฟสต์ ฟิชชิ่ง (มหาชน) จำกัด / โฆษณา พิมพ์ จัดให้แพร่หลาย แจกจ่าย หรือดำเนินการโดยประการอื่น
13. นายภราดร สุจริตภักดิ์  - กรรมการบริหาร (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2564)  - กรรมการบริหารความเสี่ยง (ได้รับการแต่งตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562)	42	- ปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  - ปริญญาตรี หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	0.12	- ไม่มี -	2564 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2563 - ปัจจุบัน	รองกรรมการผู้จัดการ (Vice President)	
					2562 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร ความเสี่ยง	
					2558 - 2562	ผู้จัดการทั่วไป (General Manager)	บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด / ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform)
					2554 - 2558	ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager)	
					2549 - 2554	Technical Manager	บริษัท โอเพ่นเพช (ประเทศไทย) จำกัด / ให้บริการออกแบบและเขียนโปรแกรม ระบบงานหรือซอฟต์แวร์ ตามความต้องการของผู้ใช้
					2547 - 2549	Senior Analyst Programmer	บริษัท ดี เอส ที (ประเทศไทย) จำกัด / ขายและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปด้านการเงิน
					2545 - 2547	วิศวกรซอฟต์แวร์ (Software Engineer)	บริษัท โมทีฟ เทคโนโลยี จำกัด / ที่ปรึกษาและออกแบบระบบเครือข่ายและพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์

## 2. ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท

ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2563 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2563 ได้มีมติแต่งตั้ง นางสาวอัญญา แสงรัตนเดช เป็นเลขานุการบริษัท และให้มีผลวันที่ 1 มกราคม 2564 เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 และมาตรา 89/16 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ทั้งนี้ หน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท มีดังนี้

- 1) การจัดทำและเก็บรักษา ทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมและรายงานการประชุมของคณะกรรมการและผู้ถือหุ้น และรายงานประจำปีของบริษัท
- 2) การเก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร และจัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียให้ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่บริษัทได้รับรายงานนั้น
- 3) การดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

นอกจากนี้ เลขานุการบริษัท ยังมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

- 1) ให้คำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ของบริษัทที่คณะกรรมการบริษัทต้องการทราบและติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องสม่ำเสมอ รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดและ/หรือกฎหมายที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบ
- 2) จัดการประชุมผู้ถือหุ้น และการประชุมคณะกรรมการบริษัท ให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับของบริษัท และข้อพึงปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง
- 3) บันทึกรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และการประชุมของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งติดตามให้มีการปฏิบัติตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
- 4) ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตามระเบียบและข้อกำหนดของหน่วยงานดังกล่าว
- 5) ดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัท และการดำเนินการอื่นใดให้เป็นไปตามกฎหมาย และ/หรือตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด และ/หรือตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ นางสาวอัญญา แสงรัตนเดช ได้ผ่านการอบรมหลักสูตร Company Secretary Program (CSP) ในปี 2564 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติของเลขานุการบริษัท โดยพิจารณาจากคุณสมบัติหลาย ๆ ด้าน เช่น อายุ คุณวุฒิด้านการศึกษา ความรู้ด้านภาษาต่างประเทศ ความสามารถในการสื่อสาร ความมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ความสามารถในการเป็นผู้ประสานงาน ทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงการประชาสัมพันธ์และดูแลภาพพจน์ขององค์กรต่อบุคคลภายนอก เป็นต้น ในกรณีที่เลขานุการบริษัทพ้นจากตำแหน่งหรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งเลขานุการบริษัทคนใหม่ภายในเก้าสิบวัน นับแต่วันที่เลขานุการบริษัทคนเดิมพ้นจากตำแหน่ง หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ และให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจมอบหมายให้กรรมการคนใดคนหนึ่งปฏิบัติหน้าที่แทนในช่วงเวลาดังกล่าว ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

### 3. การดำรงตำแหน่งของกรรมการ และผู้บริหารในบริษัท และบริษัทย่อย

รายชื่อ	บริษัทฯ	บริษัทย่อย		
		RPTT	RPMAX	RPAPAC
1. นายวิวัฒน์ พงศร	CD/ ID			
2. นางจุฬารณีย์ นำชัยศิริ	AC/ ID			
3. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรศานต์	AC/ ID			
4. ดร.รณีย์ ชรินทร์สาร	AC/ ID			
5. นายสุนทร เต็มธรรม	D			
6. นายทรงยศ คันธมานนท์	D / M	D	D	D
7. นายบุรินทร์ เกล็ดมณี	D / M	D	D	D
8. นางจณิสรา คันธมานนท์	D			
9. นายศิริส สมบัติศิริ	D			

หมายเหตุ: CD = ประธานกรรมการบริษัท D = กรรมการบริษัท ID = กรรมการอิสระ AC = กรรมการตรวจสอบ M = ผู้บริหาร

### 4. ประวัติการถูกลงโทษของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

– ไม่มี –

## เอกสารแนบ 2

### รายละเอียดเกี่ยวกับหัวงานตรวจสอบภายใน

## เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ ใช้บริการหน่วยงานภายนอก (Outsource) บริษัท ไอเอ ซิกเนเจอร์ จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัท โดยหัวหน้าทีมตรวจสอบควบคุมภายในมีคุณสมบัติวุฒิการศึกษา และประสบการณ์ในการทำงาน ดังนี้

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสลับพันทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท / ประเภทธุรกิจ
นายสุริ วัฒนวานิชกุล	40	วุฒินิติศาสตร์ - ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาวิทยลัยธุรกิจบัณฑิต - ปริญญาโท การบัญชีภาคพิเศษ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - ปริญญาตรี การบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต วุฒิปด - วุฒิปด CPIAT สมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย - ผู้ตรวจสอบประเมินอิสระรับรอง CAC SME Certification โครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต - Forensic Accounting Certification (FAC#93) สาขาวิชาชีพบัญชี - วุฒิปด Data Protection Foundation, Data Protection Practitioner, Data Protection Officer, ACIS Professional Center - IIA's EIAP จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - Director Certificate Program (DCP) รุ่นที่ 238 สมาคมส่งเสริมกรรมการบริษัทไทย - Anti-Corruption the Practical Guide (ACPG) สมาคมส่งเสริมกรรมการบริษัทไทย	-	-	2564 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ซิกเนเจอร์ กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด / ตรวจสอบภายในและที่ปรึกษาแบบควบคุมภายใน
					2563 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ (วาระ 2 ปี ค.ศ. 2563 - ค.ศ. 2565)	คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ / สถานศึกษา
					2557 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ไอเอ ซิกเนเจอร์ จำกัด / ให้บริการตรวจสอบภายใน
					2563 – 2564	อาจารย์พิเศษ	สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง / สถานศึกษา
					2562 – 2564	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ (วาระ 2 ปี พ.ย. 2562 - พ.ย. 2564)	สมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย / องค์การวิชาชีพที่ไม่แสวงหากำไร
					2562 – 2563	อาจารย์พิเศษ	มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตกาญจนบุรี / สถานศึกษา
					2560 – 2563	อาจารย์พิเศษ	มหาวิทยาลัยรังสิต / สถานศึกษา
					2555 – 2556	อาจารย์พิเศษ	มหาวิทยาลัย เอเชีย อาคเนย์ / สถานศึกษา
					2554 – 2557	ผู้จัดการควบคุมโครงการ	บริษัท แอ็คเคาน์ติ้งสเปเชียลลิสต์ จำกัด / ให้บริการตรวจสอบภายในและทำบัญชี
					2552 – 2553	อาจารย์พิเศษ	มหาวิทยาลัยเจ้าพระยา / สถานศึกษา
					2549 – 2557	ผู้อำนวยการฝ่ายควบคุมการเงิน	กลุ่มบริษัทไทยรุ่งเรดดิ้ง / ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์และศูนย์บริการมาตรฐาน และให้บริการรถเช่า
					2548 – 2549	เจ้าหน้าที่ตรวจสอบภายในอาวุโส	บมจ. รัช เอเชีย สตีล / จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็ก
					2546 – 2548	เจ้าหน้าที่ตรวจสอบภายใน	บริษัท สิงห์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด / จัดจำหน่ายเครื่องต้นภายใน

## เอกสารแนบ 3

### นโยบายและแนวทางการปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจ



## เอกสารแนบ 3 นโยบายและแนวทางปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ

### 1. นโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance)

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน ผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่น ๆ ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทจึงได้เห็นควรให้มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีขึ้น โดยครอบคลุมเนื้อหาหลักการสำคัญตั้งแต่โครงสร้าง บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท จนถึงหลักการในการบริหารงานของผู้บริหาร อย่างโปร่งใส ชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้ เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารองค์กรทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานใด ๆ ของบริษัทฯ เป็นไปด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เพื่อให้บริษัทฯ มีความน่าเชื่อถือสำหรับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และเพื่อประโยชน์ในการสร้างคุณค่าให้กิจการอย่างยั่งยืน ตรงตามความมุ่งหวังของทั้งภาคธุรกิจ ผู้ลงทุน ตลอดจนตลาดทุนและสังคมโดยรวม บริษัทฯ จึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดยยึดหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ซึ่งจัดทำโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเป็นแนวทางในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ

#### หลักการและนโยบายการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยครอบคลุมหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) 8 หลักปฏิบัติ ดังนี้

- หลักปฏิบัติ 1 บทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท
- หลักปฏิบัติ 2 วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ
- หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ
- หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร
- หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมวัฒนธรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ
- หลักปฏิบัติ 6 ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม
- หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล
- หลักปฏิบัติ 8 สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

#### หลักปฏิบัติ 1: บทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

##### หลักปฏิบัติ 1.1

คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบในฐานะผู้นำที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี ซึ่งครอบคลุมถึง

- (1) การกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมาย
- (2) การกำหนดกลยุทธ์ นโยบายการดำเนินงาน ตลอดจนการจัดสรรทรัพยากรสำคัญเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมาย
- (3) การติดตาม ประเมินผล และดูแลการรายงานผลการดำเนินงาน

## หลักปฏิบัติ 1.2

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลบริษัท ให้นำไปสู่ผลการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Governance Outcome) อย่างน้อยดังต่อไปนี้

- (1) สามารถแข่งขันได้ และมีผลประโยชน์ที่ดีโดยคำนึงถึงผลกระทบในระยะยาว
- (2) ประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิและมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสีย
- (3) เป็นประโยชน์ต่อสังคม และพัฒนาหรือลดผลกระทบด้านลบต่อสิ่งแวดล้อม
- (4) สามารถปรับตัวได้ภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลง

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะยึดหลักปฏิบัติดังต่อไปนี้ในการกำกับดูแลบริษัท ให้นำไปสู่ผลการกำกับดูแลกิจการที่ดี

- 1.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะคำนึงถึงจริยธรรม ผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ นอกเหนือจากผลประโยชน์ทางการเงิน
- 1.2.2 คณะกรรมการบริษัทจะประพฤติตนเป็นแบบอย่างในฐานะผู้นำในการกำกับดูแลกิจการเพื่อขับเคลื่อนวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในจริยธรรม
- 1.2.3 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีนโยบายสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ที่แสดงถึงหลักการและแนวทางในการดำเนินงานเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น จรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ เป็นต้น
- 1.2.4 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการสื่อสารเพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนเข้าใจ มีกลไกเพียงพอที่เอื้อให้มีการปฏิบัติตามนโยบายข้างต้น ติดตามผลการปฏิบัติ และทบทวนนโยบายและการปฏิบัติเป็นประจำ

## หลักปฏิบัติ 1.3

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบระมัดระวัง (Duty of Care) และซื่อสัตย์สุจริตต่อองค์กร (Duty of Loyalty) และดูแลให้การดำเนินงานเป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนนโยบายหรือแนวทางที่ได้กำหนดไว้รวมทั้งมีกระบวนการอนุมัติการดำเนินงานที่สำคัญ เช่น การลงทุน การทำธุรกรรมที่มีผลกระทบต่อบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ การทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน การได้มา/จำหน่ายไป ซึ่งทรัพย์สิน การจ่ายเงินปันผล เป็นต้น

## หลักปฏิบัติ 1.4

คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท และกำหนดขอบเขตการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและฝ่ายจัดการอย่างชัดเจน ตลอดจนติดตามดูแลให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและฝ่ายจัดการปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมาย

- 1.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดทำกฎบัตรหรือนโยบายการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการบริษัท ที่ระบุหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทเพื่อใช้อ้างอิงในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการทุกคน และจะจัดให้มีการทบทวนกฎบัตรดังกล่าวเป็นประจำอย่างน้อยปีละครั้ง รวมทั้งทบทวนการแบ่งบทบาทหน้าที่คณะกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และฝ่ายจัดการ อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางขององค์กร
- 1.4.2 คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจขอบเขตหน้าที่ของตน และมอบหมายอำนาจการจัดการบริษัท ให้แก่ฝ่ายจัดการ โดยทำการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ดี การมอบหมายดังกล่าวมิได้เป็นการปลดปล่อยหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริษัทจะต้องติดตามดูแลฝ่ายจัดการให้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมาย ทั้งนี้ ขอบเขตหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และฝ่ายจัดการ อาจพิจารณาแบ่งออกเป็น ดังนี้

เรื่องที่ควรดูแลให้มีการดำเนินการ หมายถึง เรื่องที่คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบหลักให้มีการดำเนินการอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทอาจมอบหมายให้ฝ่ายจัดการเป็นผู้เสนอเรื่องเพื่อพิจารณาได้ ซึ่งได้แก่เรื่องดังต่อไปนี้

- (1) การกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลักในการประกอบธุรกิจ
- (2) การสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในจริยธรรม รวมทั้งประเพณีเป็นต้นแบบ
- (3) การดูแลโครงสร้าง และการปฏิบัติของคณะกรรมการบริษัท ให้เหมาะสมต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักในการประกอบธุรกิจ อย่างมีประสิทธิภาพ
- (4) การสรรหา พัฒนา กำหนดค่าตอบแทน และประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- (5) การกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนที่เป็นเครื่องจูงใจให้บุคลากรปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหลักขององค์กร

เรื่องที่ดำเนินการร่วมกับฝ่ายจัดการ หมายถึง เรื่องที่คณะกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และฝ่ายจัดการจะพิจารณาร่วมกัน โดยฝ่ายจัดการเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเห็นชอบ ซึ่งคณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้นโยบายภาพรวมสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักในการประกอบธุรกิจ รวมทั้งมอบหมายให้ฝ่ายจัดการ ไปดำเนินการโดยคณะกรรมการบริษัทติดตามและให้ฝ่ายจัดการรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบเป็นระยะ ๆ ตามที่เหมาะสม ซึ่งได้แก่ เรื่องดังต่อไปนี้

- (1) การกำหนดและทบทวนกลยุทธ์ เป้าหมาย แผนงานประจำปี
- (2) การดูแลความเหมาะสมเพียงพอของระบบบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน
- (3) การกำหนดอำนาจดำเนินการที่เหมาะสมกับความรับผิดชอบของฝ่ายจัดการ
- (4) การกำหนดกรอบการจัดสรรทรัพยากร การพัฒนาและงบประมาณ เช่น นโยบายและแผนการบริหารจัดการบุคคล และนโยบายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
- (5) การติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน
- (6) การดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและไม่ใช้การเงินมีความน่าเชื่อถือ

เรื่องที่คณะกรรมการบริษัทไม่ควรดำเนินการ หมายถึง เรื่องที่คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลระดับนโยบาย โดยมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และฝ่ายจัดการเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการดำเนินการ ซึ่งได้แก่เรื่องดังต่อไปนี้

- (1) การจัดการ (Execution) ให้เป็นไปตามกลยุทธ์ นโยบาย แผนงานที่คณะกรรมการอนุมัติแล้ว ทั้งนี้ คณะกรรมการควรปล่อยให้ฝ่ายจัดการรับผิดชอบการตัดสินใจดำเนินงาน การจัดซื้อจัดจ้าง การรับบุคลากรเข้าทำงาน ฯลฯ ตามกรอบนโยบายที่กำหนดไว้และติดตามดูแลผล โดยไม่แทรกแซงการตัดสินใจ เว้นแต่มีเหตุจำเป็น
- (2) เรื่องที่ข้อกำหนดห้ามไว้ เช่น การอนุมัติรายการที่กรรมการมีส่วนได้เสีย เป็นต้น

หลักปฏิบัติ 2: กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ ที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน

## หลักปฏิบัติ 2.1

คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดหรือดูแลให้วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ (Objectives) เป็นไปเพื่อความยั่งยืน โดยเป็นวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่สอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้ทั้งบริษัทฯ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคมโดยรวม

2.1.1 คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบดูแลให้บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายหลัก (Objectives) ที่ชัดเจน เหมาะสม สามารถใช้เป็นแนวคิดหลักในการกำหนดรูปแบบธุรกิจ (Business Model) และสื่อสารให้ทุกคนในองค์กรขับเคลื่อนไปในทิศทางเดียวกัน โดยจัดทำเป็นวิสัยทัศน์ และค่านิยมร่วมขององค์กร (Vision and Values) หรือวัตถุประสงค์และหลักการ (Principles and Purposes) หรืออื่น ๆ ในทำนองเดียวกัน

2.1.2 ในการบรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายหลัก คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ที่สามารถสร้างคุณค่าให้ทั้งแก่บริษัท ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคมโดยรวมควบคู่กันไปโดยพิจารณาถึง

- (1) สภาพแวดล้อมและการเปลี่ยนแปลงปัจจัยต่าง ๆ รวมทั้งการนำเทคโนโลยีมาใช้อย่างเหมาะสม
- (2) ความต้องการของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย
- (3) ความพร้อม ความชำนาญ ความสามารถในการแข่งขันของบริษัท
- (4) วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งบริษัท
- (5) กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท
- (6) ความสามารถในการทำกำไร หรือแข่งขันด้วยการสร้างคุณค่าให้บริษัท และลูกค้า (Value Proposition)
- (7) ความสามารถในการดำรงอยู่ของบริษัท ในระยะยาว ภายใต้ปัจจัยทั้งโอกาสและความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อบริษัท และผู้มีส่วนได้เสียได้

2.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมค่านิยมขององค์กรในการกำกับดูแลกิจการที่ดี เช่น ความรับผิดชอบในผลการกระทำ (Accountability) ความเที่ยงธรรม (Integrity) ความโปร่งใส (Transparency) ความเอาใจใส่ (Due Consideration of Social and Environmental Responsibilities) เป็นต้น

2.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมการสื่อสาร และเสริมสร้างให้วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรสะท้อนอยู่ในการตัดสินใจและการดำเนินงานของบุคลากรในทุกระดับ จนกลายเป็นวัฒนธรรมองค์กร

## หลักปฏิบัติ 2.2

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย ตลอดจนกลยุทธ์ในระยะเวลายานกลางและ/หรือประจำปีของบริษัท สอดคล้องกับการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัท โดยมีการนำเทคโนโลยีมาใช้อย่างเหมาะสม และปลอดภัย

2.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้การจัดทำกลยุทธ์และแผนงานประจำปีสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัท โดยคำนึงถึงปัจจัยแวดล้อมของบริษัท ณ ขณะนั้น ตลอดจนโอกาสและความเสี่ยงที่ยอมรับได้และสนับสนุนให้มีการจัดทำ หรือทบทวนวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์สำหรับระยะปานกลาง 3-5 ปีด้วย เพื่อให้มั่นใจว่ากลยุทธ์และแผนงานประจำปีได้คำนึงถึงผลกระทบในระยะยาวที่มากขึ้น และยังคงจะคาดการณ์ได้ตามสมควร

2.2.2 ในการกำหนดกลยุทธ์และแผนงานประจำปี คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมปัจจัยและความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องตลอดสาย value chain รวมทั้งปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจมีผลต่อการบรรลุเป้าหมายหลักของบริษัท โดยมีกลไกที่ทำให้เข้าใจความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียอย่างแท้จริง

- (1) ระบุวิธีการ กระบวนการ ช่องทางการมีส่วนร่วมหรือช่องทางการสื่อสารระหว่างผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท ไวชัดเจน เพื่อให้บริษัท สามารถเข้าถึงและได้รับข้อมูลประเด็นหรือความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มได้อย่างถูกต้องใกล้เคียงมากที่สุด
- (2) ระบุผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องของบริษัท ทั้งภายในและภายนอก ทั้งที่เป็นตัวบุคคล กลุ่มบุคคล หน่วยงานองค์กร เช่น พนักงาน ผู้ลงทุน ลูกค้า คู่ค้า ชุมชน หน่วยงานราชการ และหน่วยงานกำกับดูแล เป็นต้น
- (3) ระบุประเด็นและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อนำไปวิเคราะห์และจัดระดับประเด็นดังกล่าวตามความสำคัญและผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อทั้งบริษัท และผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งนี้ เพื่อเลือกเรื่องสำคัญที่จะเป็นการสร้างคุณค่าร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียมาดำเนินการให้เกิดผล

2.2.3 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดเป้าหมายให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและศักยภาพของบริษัท โดยคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณากำหนดเป้าหมายทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะตระหนักถึงความเสี่ยงของการตั้งเป้าหมายที่อาจนำไปสู่การประพฤติที่ผิดกฎหมาย หรือขาดจริยธรรม (Unethical Conduct)

2.2.4 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการถ่ายทอดวัตถุประสงค์และเป้าหมายผ่านกลยุทธ์และแผนงานให้ทั่วทั้งองค์กร

2.2.5 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการจัดสรรทรัพยากรและการควบคุมการดำเนินงานที่เหมาะสมและติดตามการดำเนินการตามกลยุทธ์และแผนงานประจำปี โดยจัดให้มีผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบดูแลและติดตามผลการดำเนินงาน

### หลักปฏิบัติ 3: เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิผล

#### หลักปฏิบัติ 3.1

คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ทั้งในเรื่องขนาดองค์ประกอบ สัดส่วนกรรมการที่เป็นอิสระ ที่เหมาะสมและจำเป็นต่อการนำพาองค์กรสู่วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักที่กำหนดไว้

3.1.1 คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ดูแลให้คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่มีคุณสมบัติหลากหลายทั้งในด้านทักษะ ประสบการณ์ ความสามารถและคุณลักษณะเฉพาะด้าน เพื่อให้มั่นใจว่า จะได้คณะกรรมการบริษัทโดยรวมที่มีคุณสมบัติเหมาะสม สามารถ เข้าใจและตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียได้ รวมทั้งต้องมีกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารอย่างน้อย 1 คนที่มีประสบการณ์ในธุรกิจหรืออุตสาหกรรมหลักที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่

3.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาจำนวนกรรมการที่เหมาะสม สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยต้องมีจำนวนกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน และไม่เกิน 12 คน

3.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะมีสัดส่วนระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารที่สะท้อนอำนาจที่ถ่วงดุลกันอย่างเหมาะสม โดย

1. กรรมการส่วนใหญ่เป็นกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารที่สามารถให้ความเห็นเกี่ยวกับการทำงานของฝ่ายจัดการได้อย่างอิสระ

2. กรรมการอิสระมีจำนวนและคุณสมบัติของกรรมการอิสระตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งดูแล ให้กรรมการอิสระสามารถทำงานร่วมกับคณะกรรมการบริษัททั้งหมดได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ

3.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะดำเนินการเปิดเผยนโยบายในการกำหนดองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทที่มีความหลากหลาย และข้อมูลกรรมการ เช่น อายุ ประวัติการศึกษา ประสบการณ์ สัดส่วนการถือหุ้น จำนวนปีที่ดำรงตำแหน่งกรรมการ และการดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่น ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) และบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ

#### หลักปฏิบัติ 3.2

คณะกรรมการบริษัทจะเลือกบุคคลที่เหมาะสมเป็นประธานกรรมการ และดูแลให้มั่นใจว่า องค์ประกอบและการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทเอื้อต่อการใช้ดุลพินิจในการตัดสินใจอย่างมีอิสระ

3.2.1 ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ

3.2.2 ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีหน้าที่ความรับผิดชอบต่างกัน คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้ชัดเจน และเพื่อให้คนใดคนหนึ่งมีอำนาจโดยไม่จำกัด บริษัทจะแยกบุคคลที่ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการออกจากบุคคลที่ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



3.2.3 ประธานกรรมการมีบทบาทเป็นผู้นำของคณะกรรมการบริษัท โดยหน้าที่ของประธานกรรมการจะครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้

- (1) การกำกับ ติดตาม และดูแลให้มั่นใจได้ว่า การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร
- (2) การดูแลให้มั่นใจว่า กรรมการทุกคนมีส่วนร่วมในการส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่มีจริยธรรม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- (3) การกำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัทโดยหารือร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และมีการสื่อสารที่ดูแลให้เรื่องสำคัญได้ถูกบรรจุเป็นวาระการประชุม
- (4) การจัดสรรเวลาไว้อย่างเพียงพอที่ฝ่ายจัดการจะเสนอเรื่องและมากพอที่กรรมการจะอภิปรายประเด็นสำคัญกันอย่างรอบคอบโดยทั่วกัน การส่งเสริมให้กรรมการมีการใช้ดุลยพินิจที่รอบคอบ ให้ความเห็นได้อย่างอิสระ
- (5) การเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และระหว่างคณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการ

3.2.4 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการในกรณีที่ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่ได้แยกจากกันอย่างชัดเจน โดยพิจารณาจาก

- (1) องค์ประกอบคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระมากกว่ากึ่งหนึ่ง หรือ
- (2) แต่งตั้งกรรมการอิสระคนหนึ่งร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท

3.2.5 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดนโยบายให้กรรมการอิสระมีการดำรงตำแหน่งต่อเนื่องไม่เกินเก้า (9) ปี นับจากวันที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรก ในกรณีที่แต่งตั้งกรรมการอิสระนั้นให้ดำรงตำแหน่งต่อไป คณะกรรมการจะพิจารณาอย่างสมเหตุสมผลถึงความจำเป็นดังกล่าว

3.2.6 เพื่อให้เรื่องสำคัญได้รับการพิจารณาในรายละเอียดอย่างรอบคอบ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อพิจารณาประเด็นเฉพาะเรื่อง กลั่นกรองข้อมูล และเสนอแนวทางพิจารณาก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเห็นชอบต่อไป

3.2.7 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการเปิดเผยบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย จำนวนครั้งของการประชุมและจำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละท่านเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมา และรายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยทุกชุด

### หลักปฏิบัติ 3.3

คณะกรรมการบริษัทควรกำกับดูแลให้การสรรหาและคัดเลือกกรรมการมีกระบวนการที่โปร่งใสและชัดเจน เพื่อให้ได้คณะกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับองค์ประกอบที่กำหนดไว้

3.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

3.3.2 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะจัดให้มีการประชุม เพื่อพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาบุคคลเพื่อให้ได้กรรมการที่มีคุณสมบัติที่จะทำให้องค์กรรมการบริษัทมีองค์ประกอบความรู้ความชำนาญที่เหมาะสมรวมทั้งมีการพิจารณาประวัติของบุคคลดังกล่าว และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท ก่อนจะนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นผู้แต่งตั้งกรรมการ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงข้อมูลอย่างเพียงพอเกี่ยวกับบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อเพื่อประกอบการตัดสินใจ

3.3.3 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะทบทวนหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหากรรมการเพื่อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทก่อนที่จะมีการสรรหากรรมการที่ครบวาระ และในกรณีที่เป็นการเสนอชื่อกรรมการรายเดิม ควรคำนึงถึงผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการรายดังกล่าวประกอบด้วย

3.3.4 ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งบุคคลใดให้เป็นที่ปรึกษาของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ให้มีการเปิดเผยข้อมูลของที่ปรึกษานั้นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) รวมทั้งความเป็นอิสระ หรือไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

### หลักปฏิบัติ 3.4

ในการเสนอคำตอบแทนคณะกรรมการบริษัทให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้โครงสร้างและอัตราค่าตอบแทนมีความเหมาะสมกับความรับผิดชอบและจูงใจให้คณะกรรมการบริษัทนำพาวงค์กรให้ดำเนินงานตามเป้าหมายทั้งระยะสั้นและระยะยาว

3.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

3.4.2 ค่าตอบแทนของกรรมการจะต้องสอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายระยะยาวของบริษัทฯ ประสิทธิภาพการหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบ (Accountability and Responsibility) รวมถึงประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการการแต่ละคน ทั้งนี้ อยู่ในลักษณะที่เปรียบเทียบได้กับระดับที่ปฏิบัติอยู่ในอุตสาหกรรม

3.4.3 ผู้ถือหุ้นต้องเป็นผู้อนุมัติโครงสร้างและอัตราค่าตอบแทนกรรมการ ทั้งรูปแบบที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน โดยคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาค่าตอบแทนแต่ละรูปแบบให้มีความเหมาะสม ทั้งค่าตอบแทนในอัตราคงที่ (เช่น ค่าตอบแทนประจำ เบี้ยประชุม) และค่าตอบแทนตามผลดำเนินงานของบริษัทฯ (เช่น โบนัส บำเหน็จ) โดยเชื่อมโยงกับมูลค่าที่บริษัทฯ สร้างให้กับผู้ถือหุ้น แต่ไม่อยู่ในระดับที่สูงเกินไปจนทำให้เกิดการมุ่งเน้นแต่ผลประโยชน์ระยะสั้น

3.4.4 คณะกรรมการบริษัทจะเปิดเผยนโยบายและหลักเกณฑ์การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการที่สะท้อนถึงภาระหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละคน รวมทั้งรูปแบบและจำนวนของค่าตอบแทนด้วย ทั้งนี้ จำนวนเงินค่าตอบแทนที่เปิดเผย ให้รวมถึงค่าตอบแทนที่กรรมการแต่ละท่านได้รับจากการเป็นกรรมการของบริษัทย่อยด้วย

3.4.5 ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งบุคคลใดให้เป็นที่ปรึกษาของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ให้มีการเปิดเผยข้อมูลของที่ปรึกษานั้นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) รวมทั้งความเป็นอิสระ หรือไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

### หลักปฏิบัติ 3.5

คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้กรรมการทุกคนมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติหน้าที่และจัดสรรเวลาอย่างเพียงพอ

3.5.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า มีกลไกสนับสนุนให้กรรมการเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตน

3.5.2 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดหลักเกณฑ์ในการดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่นของกรรมการโดยพิจารณาถึงประสิทธิภาพการทำงานของกรรมการที่ดำรงตำแหน่งหลายบริษัท และเพื่อให้มั่นใจว่ากรรมการสามารถทุ่มเทเวลาในการปฏิบัติหน้าที่ในบริษัทฯ ได้มีอย่างเพียงพอ โดยจะกำหนดจำนวนบริษัทจดทะเบียนที่กรรมการแต่ละคนจะไปดำรงตำแหน่งให้เหมาะสมกับลักษณะหรือสภาพธุรกิจของบริษัท

3.5.3 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีระบบการรายงานการดำรงตำแหน่งอื่นของกรรมการ และเปิดเผยให้เป็นที่รับทราบ

3.5.4 ในกรณีที่กรรมการดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหาร หรือมีส่วนได้เสียไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในกิจการอื่นที่มีความขัดแย้ง หรือสามารถใช้โอกาสหรือข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ของตน คณะกรรมการต้องดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีมาตรการป้องกันอย่างเพียงพอและมีการแจ้งให้ผู้ถือหุ้นรับทราบตามความเหมาะสม

3.5.5 ให้กรรมการแต่ละคนเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนการประชุมคณะกรรมการบริษัททั้งหมดที่ได้จัดให้มีขึ้นในรอบปี เว้นแต่ในกรณีที่มีเหตุจำเป็น

### หลักปฏิบัติ 3.6

คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้มีกรอบและกลไกในการกำกับดูแลนโยบายและการดำเนินงานของบริษัทย่อย (ถ้ามี) และกิจการอื่นที่บริษัทฯ ไปลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ในระดับที่เหมาะสมกับกิจการแต่ละแห่ง รวมทั้งบริษัทย่อยและกิจการอื่นที่บริษัทฯ ไปลงทุนมีความเข้าใจถูกต้องตรงกันด้วย



3.6.1 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณากำหนดนโยบายการกำกับดูแลบริษัทย่อย (ถ้ามี) ซึ่งรวมถึง

- (1) ระดับการแต่งตั้งบุคคลไปเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมในบริษัทย่อย โดยให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งเว้นแต่บริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทขนาดเล็กที่เป็น Operating Arms ของบริษัท คณะกรรมการอาจมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งก็ได้
- (2) กำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคคลที่เป็นตัวแทนของบริษัท ตามข้อ (1) และให้ตัวแทนของบริษัท ดูแลให้การปฏิบัติเป็นไปตามนโยบายของบริษัทย่อย และในกรณีที่บริษัทย่อยมีผู้ร่วมลงทุนอื่น คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดนโยบายให้ตัวแทนทำหน้าที่อย่างดีที่สุดเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทย่อย และให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทแม่
- (3) ระบบการควบคุมภายในของบริษัทย่อยที่เหมาะสมและรัดกุมเพียงพอ และการทำรายการต่าง ๆ เป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมาย และหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง
- (4) การเปิดเผยข้อมูลฐานะการเงินและผลการดำเนินงานการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน การทำรายการอื่นที่สำคัญ การเพิ่มทุน การลดทุน การเลิกบริษัทย่อย เป็นต้น

3.6.2 หากเป็นการเข้าร่วมลงทุนในกิจการอื่นอย่างมีนัยสำคัญ เช่น มีสัดส่วนการถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงตั้งแต่ร้อยละ 20 แต่ไม่เกินร้อยละ 50 และจำนวนเงินลงทุนหรืออาจต้องลงทุนเพิ่มเติมมีนัยสำคัญต่อบริษัท ในกรณีที่ทำจำเป็น คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการจัดทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholders' Agreement) หรือข้อตกลงอื่นเพื่อให้เกิดความชัดเจนเกี่ยวกับอำนาจในการบริหารจัดการและการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญ การติดตามผลการดำเนินงาน เพื่อสามารถใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำงบการเงินของบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานและกำหนดเวลา

### หลักปฏิบัติ 3.7

คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการประเมินผลการดำเนินงานประจำปีของกรรมการทั้งคณะ รวมทั้งประเมินผลการดำเนินงานของกรรมการชุดย่อย และกรรมการรายบุคคล เพื่อพิจารณาทบทวนผลงาน ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละปี เพื่อสามารถนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานในด้านต่าง ๆ ได้

3.7.1 คณะกรรมการบริษัทจะประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งเพื่อให้คณะกรรมการบริษัทร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหา เพื่อการปรับปรุงแก้ไขต่อไป โดยกำหนดบรรทัดฐานที่จะใช้เปรียบเทียบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีหลักเกณฑ์

3.7.2 คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทาง และเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยทุก ๆ 3 ปีได้ และเปิดเผยการดำเนินการดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

### หลักปฏิบัติ 3.8

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้คณะกรรมการบริษัทและกรรมการแต่ละคนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ลักษณะการประกอบธุรกิจ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ ตลอดจนสนับสนุนให้กรรมการทุกคนได้รับการเสริมสร้างทักษะและความรู้สำหรับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการอย่างสม่ำเสมอ

3.8.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการใหม่ จะได้รับการแนะนำและมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ ซึ่งรวมถึงความเข้าใจในวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมองค์กร ตลอดจนลักษณะธุรกิจและแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท

3.8.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้กรรมการได้รับการอบรมและพัฒนาความรู้ที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง

3.8.3 คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมาย กฎเกณฑ์ มาตรฐาน ความเสี่ยง และสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ รวมทั้งได้รับทราบข้อมูลที่เป็นปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ

3.8.4 คณะกรรมการบริษัทจะเปิดเผยข้อมูลการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่องของคณะกรรมการบริษัทในแบบแสดงรายงานข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

## หลักปฏิบัติ 3.9

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปด้วยความเรียบร้อย สามารถเข้าถึงข้อมูลที่เป็น และมีความรู้และประสบการณ์ที่จำเป็นและเหมาะสมต่อการสนับสนุนการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัท

- 3.9.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีกำหนดการประชุมและวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัทเป็นการล่วงหน้าเพื่อให้กรรมการสามารถจัดเวลาและเข้าร่วมประชุมได้
- 3.9.2 จำนวนครั้งของการประชุมคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้เหมาะสมกับภาระหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทและลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ แต่ไม่น้อยกว่าสี่ (4) ครั้งต่อปี
- 3.9.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีกลไกให้กรรมการแต่ละคน รวมทั้งฝ่ายจัดการมีอิสระที่จะเสนอเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ เข้าสู่วาระการประชุม
- 3.9.4 เอกสารประกอบการประชุมจะจัดส่งให้แก่กรรมการเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่าเจ็ด (7) วันก่อนวันประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นเร่งด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัทฯ จะแจ้งการนัดประชุมโดยวิธีอื่นและกำหนดวันประชุมให้เร็วกว่านั้นก็ได้
- 3.9.5 คณะกรรมการบริษัทจะสนับสนุนให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเชิญผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อให้สารสนเทศรายละเอียดเพิ่มเติมในฐานที่เกี่ยวข้องกับปัญหาโดยตรง และเพื่อให้มีโอกาสรู้จักผู้บริหารระดับสูงสำหรับใช้ประกอบการพิจารณาแผนการสืบทอดตำแหน่ง
- 3.9.6 คณะกรรมการบริษัทจะเข้าถึงสารสนเทศที่จำเป็นเพิ่มเติมได้จากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เลขานุการบริษัท หรือผู้บริหารอื่นที่ได้รับมอบหมาย ภายในขอบเขตนโยบายที่กำหนด และในกรณีที่จำเป็น คณะกรรมการบริษัทอาจจัดให้มีการเห็นอิสระจากที่ปรึกษาหรือผู้ประกอบวิชาชีพภายนอก โดยถือเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ
- 3.9.7 คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณากำหนดเป็นนโยบายให้กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารมีโอกาสที่จะประชุมระหว่างกันเองตามความจำเป็นเพื่ออภิปรายปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจ โดยไม่มีฝ่ายจัดการร่วมด้วย โดยแจ้งให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบถึงผลการประชุมด้วย
- 3.9.8 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดคุณสมบัติและประสบการณ์ของเลขานุการบริษัทที่เหมาะสมที่จะปฏิบัติหน้าที่ในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับด้านกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่คณะกรรมการบริษัทจะต้องทราบ ดูแลการจัดการเอกสารการประชุมคณะกรรมการบริษัท เอกสารสำคัญต่าง ๆ และกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะเปิดเผยคุณสมบัติและประสบการณ์ของเลขานุการบริษัทในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) และบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ
- 3.9.9 เลขานุการบริษัทจะฝึกอบรมและพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่องที่จะเป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ และในกรณีที่มีหลักสูตรรับรอง (Certified Program) เลขานุการบริษัทจะเข้ารับการอบรมหลักสูตรดังกล่าวด้วย

## หลักปฏิบัติ 4: สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร

### หลักปฏิบัติ 4.1

คณะกรรมการบริษัทจะดำเนินการให้มั่นใจว่ามีการสรรหาและพัฒนาประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และคุณลักษณะที่จำเป็นต่อการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมาย

- 4.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาหรือมอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

4.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารดูแลให้มีผู้บริหารระดับสูงที่เหมาะสม โดยอย่างน้อยคณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหารพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการในการสรรหาและแต่งตั้งบุคคล เห็นชอบบุคคลที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเสนอให้เป็นผู้บริหารระดับสูง

4.1.3 เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่อง คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง และให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารรายงานผลการดำเนินงานตามแผนสืบทอดตำแหน่งต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ เป็นระยะอย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง

4.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมและสนับสนุนให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงได้รับการอบรมและพัฒนา เพื่อเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติงาน

4.1.5 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดนโยบายและวิธีปฏิบัติในการไปดำรงตำแหน่งกรรมการที่บริษัทอื่นของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงอย่างชัดเจน ทั้งประเภทของตำแหน่งกรรมการและจำนวนบริษัทที่สามารถไปดำรงตำแหน่งได้

## หลักปฏิบัติ 4.2

คณะกรรมการบริษัทโดยคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลที่เหมาะสม

4.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนที่เป็นเครื่องจูงใจให้ผู้บริหารระดับสูงปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรและสอดคล้องกับผลประโยชน์ของบริษัทในระยะยาว

4.2.2 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาเห็นชอบหลักเกณฑ์และปัจจัยในการประเมินผลงาน ตลอดจนอนุมัติโครงสร้างค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง และติดตามให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารประเมินผู้บริหารระดับสูงให้สอดคล้องกับหลักการประเมินดังกล่าว

## หลักปฏิบัติ 4.3

คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจโครงสร้างและความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้นที่อาจมีผลกระทบต่อการบริหารและการดำเนินงานของบริษัทฯ

4.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจโครงสร้างและความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้น ซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบของข้อตกลงภายในกิจการครอบครัวไม่ว่าจะเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่ ข้อตกลงผู้ถือหุ้น หรือนโยบายของกลุ่มบริษัทแม่ ซึ่งมีผลต่ออำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการบริษัทฯ

4.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลไม่ให้ข้อตกลงตามข้อ 4.3.1 เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ เช่น การมีบุคคลที่เหมาะสมมาสืบทอดตำแหน่ง

4.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลตามข้อตกลงต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการควบคุมบริษัทฯ

## หลักปฏิบัติ 4.4

คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์และแรงจูงใจที่เหมาะสม

4.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่สอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์ขององค์กร พนักงานในทุกระดับมีความรู้ ความสามารถ แรงจูงใจที่เหมาะสม และได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมเพื่อรักษาบุคลากรที่มีความสามารถขององค์กรไว้

4.4.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพหรือกลไกอื่นเพื่อดูแลให้พนักงานมีการออมอย่างเพียงพอสำหรับรองรับการเกษียณ รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการเงิน การเลือกนโยบายการลงทุนที่สอดคล้องกับช่วงอายุ ระดับความเสี่ยง

## หลักปฏิบัติ 5: การประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ

### หลักปฏิบัติ 5.1

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนการดำเนินการที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

5.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะให้ความสำคัญกับการสร้างวัฒนธรรมองค์กร และดูแลให้ฝ่ายจัดการนำไปเป็นส่วนหนึ่งในการทบทวนกลยุทธ์ การวางแผนพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานและการติดตามผลการดำเนินงาน

5.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมการดำเนินการ เพื่อเพิ่มคุณค่าให้บริษัทฯ ตามสภาพปัจจัยแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ซึ่งอาจครอบคลุมการกำหนดรูปแบบธุรกิจ (Business Model) วิธีคิดมุมมองในการออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการ การวิจัย การปรับปรุงกระบวนการผลิตและกระบวนการทำงาน รวมทั้งการร่วมมือกับคู่ค้า

ทั้งนี้ การดำเนินการข้างต้นควรมีลักษณะเป็นไปเพื่อการสร้างประโยชน์ร่วมกันทั้งแก่บริษัทฯ ลูกค้า คู่ค้า สังคมและสิ่งแวดล้อม และไม่สนับสนุนให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม กิจกรรมที่ผิดกฎหมายหรือขาดจริยธรรม

### หลักปฏิบัติ 5.2

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

5.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีกลไกที่ทำให้มั่นใจว่า บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรมมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ไม่ละเมิดสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อเป็นแนวทางให้ทุกส่วนในองค์กรสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก ที่เป็นไปด้วยความยั่งยืน โดยจัดทำนโยบายจรรยาบรรณทางธุรกิจให้ครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้

(1) ความรับผิดชอบต่อพนักงานและลูกจ้าง โดยปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง และปฏิบัติต่อพนักงานและลูกจ้างอย่างเป็นธรรมและเคารพสิทธิมนุษยชน ได้แก่ การกำหนดค่าตอบแทนและค่าผลประโยชน์อื่นๆ ที่เป็นธรรม การจัดสวัสดิการที่ไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนดหรือมากกว่าตามความเหมาะสม การดูแลสุขภาพอนามัยและความปลอดภัยในการทำงาน การอบรมให้ความรู้ พัฒนาศักยภาพและส่งเสริมความก้าวหน้า รวมถึงเปิดโอกาสให้พนักงานมีโอกาสพัฒนาทักษะการทำงานในด้านอื่น ๆ

- (2) ความรับผิดชอบต่อลูกค้า โดยปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง และคำนึงถึงสุขภาพ ความปลอดภัย ความเป็นธรรม การเก็บรักษาข้อมูลลูกค้า การบริการหลังการขายตลอดช่วงอายุสินค้าและบริการ การติดตามวัดผลความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อการพัฒนาปรับปรุงสินค้าและบริการ รวมทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายต้องกระทำอย่างมีความรับผิดชอบ ไม่ทำให้เกิดความเข้าใจผิด หรือใช้ประโยชน์จากความเข้าใจผิดของลูกค้า
- (3) ความรับผิดชอบต่อคู่ค้า โดยมีกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างและเงื่อนไขสัญญาหรือข้อตกลงที่เป็นธรรม การช่วยให้ความรู้ พัฒนาศักยภาพและยกระดับความสามารถในการผลิตและให้บริการที่ได้มาตรฐาน ชี้แจงและดูแลให้คู่ค้าเคารพสิทธิมนุษยชนและปฏิบัติต่อแรงงานตนเองอย่างเป็นธรรม รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงติดตามตรวจสอบและประเมินผลคู่ค้าเพื่อพัฒนาการประกอบธุรกิจระหว่างกันอย่างยั่งยืน
- (4) ความรับผิดชอบต่อชุมชน โดยนำความรู้และประสบการณ์ทางธุรกิจมาพัฒนาโครงการที่สามารถสร้างเสริมประโยชน์ต่อชุมชนได้อย่างเป็นรูปธรรม มีการติดตามและวัดผลความคืบหน้าและความสำเร็จในระยะยาว
- (5) ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดยป้องกัน ลด จัดการและดูแลให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะไม่สร้างหรือก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งครอบคลุมการใช้วัตถุดิบ การใช้พลังงาน การใช้น้ำ การใช้ทรัพยากรหมุนเวียน การปลดปล่อยและจัดการของเสียที่เกิดจากการประกอบธุรกิจ การปล่อยก๊าซเรือนกระจก เป็นต้น
- (6) การแข่งขันอย่างเป็นธรรม โดยการประกอบธุรกิจอย่างเปิดเผยโปร่งใสและไม่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างไม่เป็นธรรม
- (7) การต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน โดยปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องและกำหนดให้บริษัทฯ มีและประกาศนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันต่อสาธารณะ โดยบริษัทฯ อาจพิจารณาเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายในการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงสนับสนุนให้บริษัทอื่น ๆ และคู่ค้ามีและประกาศนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมทั้งเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายด้วย

### หลักปฏิบัติ 5.3

คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรและจัดการทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักได้อย่างยั่งยืน

5.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะตระหนักถึงความจำเป็นของทรัพยากรที่ต้องใช้ รวมทั้งตระหนักว่าการใช้ทรัพยากรแต่ละประเภทมีผลกระทบต่อกันและกัน

5.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะตระหนักว่า รูปแบบธุรกิจ (Business Model) ที่ต่างกัน ทำให้เกิดผลกระทบต่อทรัพยากรที่ต่างกันด้วย ดังนั้น ในการตัดสินใจเลือกรูปแบบธุรกิจ ให้คำนึงถึงผลกระทบและความคุ้มค่าที่จะเกิดขึ้นต่อทรัพยากร โดยยังคงอยู่บนพื้นฐานของการมีจริยธรรม มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสร้างคุณค่าให้แก่บริษัทฯ อย่างยั่งยืน

5.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า ในการบรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายหลักของกิจการฝ่ายจัดการจะมีการทบทวน พัฒนาดูแลการใช้ทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายในและภายนอกอยู่เสมอ

ทั้งนี้ ทรัพยากรที่บริษัทฯ พึ่งพาถึงมีอย่างน้อย 4 ประเภท ได้แก่ การเงิน (Financial Capital) ด้านบุคลากร (Human Capital) สังคมและความสัมพันธ์ (Social and Relationship Capital) และธรรมชาติ (Natural Capital)



## หลักปฏิบัติ 5.4

คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการรอบการกำกับดูแลและการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัทฯ รวมทั้งดูแลให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและพัฒนากิจการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทฯ

5.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีนโยบายในเรื่องการจัดสรรและการบริหารทรัพยากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งครอบคลุมถึงการจัดสรรทรัพยากรให้เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ และการกำหนดแนวทางเพื่อรองรับในกรณีที่ไม่สามารถจัดสรรทรัพยากรได้เพียงพอตามที่กำหนดไว้

5.4.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การบริหารความเสี่ยงขององค์กรครอบคลุมถึงการบริหารและจัดการความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศด้วย

5.4.3 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีนโยบายและมาตรการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศ ทั้งนี้ กรอบการกำกับดูแลและการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร ได้แก่

- (1) บริษัทฯ ได้ทำตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับและมาตรฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ
- (2) บริษัทฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ในการรักษาความลับ (Confidentiality) การรักษาความน่าเชื่อถือ (Integrity) และความพร้อมใช้ของข้อมูล (Availability) รวมทั้งป้องกันมิให้มีการนำข้อมูลไปใช้ในทางมิชอบ หรือมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต
- (3) บริษัทฯ ได้พิจารณาความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และมีมาตรการในการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว ในด้านต่างๆ เช่น การบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management) การบริหารจัดการเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศ (Incident Management) การบริหารจัดการทรัพย์สินสารสนเทศ (Asset Management) เป็นต้น
- (4) บริษัทฯ ได้พิจารณาการจัดสรรและบริหารทรัพยากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ มีการกำหนดหลักเกณฑ์และปัจจัยในการกำหนดลำดับความสำคัญของแผนงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ความเหมาะสมสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ ผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ความเร่งด่วนในการใช้งาน งบประมาณ และทรัพยากรบุคคลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และความสอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจ (Business Model) เป็นต้น

หลักปฏิบัติ 6: ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม

## หลักปฏิบัติ 6.1

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง

6.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะทำความเข้าใจความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ และอนุมัติความเสี่ยงที่ยอมรับได้

6.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาและอนุมัตินโยบายการบริหารความเสี่ยงที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก กลยุทธ์ และความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของบริษัทฯ สำหรับเป็นกรอบการปฏิบัติงานในกระบวนการบริหารความเสี่ยงของทุกคนในองค์กรให้เป็นทิศทางเดียวกัน ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะให้ความสำคัญกับสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าและดูแลให้มีการทบทวนนโยบายการบริหารความเสี่ยงเป็นประจำ

6.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัทฯ มีการระบุความเสี่ยง โดยพิจารณาปัจจัยทั้งภายในและภายนอกและภายในองค์กรที่อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ความเสี่ยงหลักที่คณะกรรมการบริษัทจะให้ความสำคัญ อาจแบ่งออกเป็น ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operational Risk) ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk) และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับ (Compliance Risk) เป็นต้น

- 6.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า บริษัทฯ ได้มีการประเมินผลกระทบและโอกาสที่เกิดขึ้นของความ  
เสี่ยงที่ได้รับไว้เพื่อจัดลำดับความเสี่ยง และมีวิธีจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม
- 6.1.5 คณะกรรมการบริษัทอาจมอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบ หรือคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกลั่น  
กรองข้อ 6.1.1 ถึง 6.1.4 ก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา
- 6.1.6 คณะกรรมการบริษัทจะติดตามและประเมินประสิทธิผลของการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ
- 6.1.7 คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ดูแลให้บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้เป็นไปตามกฎหมาย และมาตรฐานที่  
เกี่ยวข้อง ทั้งของในประเทศและในระดับสากล
- 6.1.8 ในกรณีที่บริษัทฯ มีบริษัทย่อยหรือกิจการอื่นที่บริษัทฯ ไปลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ (เช่น มีสัดส่วนการถือหุ้น  
ที่มีสิทธิออกเสียงตั้งแต่ร้อยละ 20 แต่ไม่เกินร้อยละ 50) คณะกรรมการบริษัทจะนำผลประโยชน์ระบบควบคุม  
ภายในและการบริหารความเสี่ยงมาเป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาตามข้อ 6.1.1 ถึง 6.1.7 ด้วย

## หลักปฏิบัติ 6.2

คณะกรรมการบริษัทจะจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพและอิสระ

- 6.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อย 3 คน ซึ่งทุกคน  
ต้องเป็นกรรมการอิสระ และมีคุณสมบัติและหน้าที่ตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์  
และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 6.2.2 คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบไว้เป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีหน้าที่  
อย่างน้อยตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ
- 6.2.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัทฯ จัดให้มีกลไกหรือเครื่องมือที่จะทำให้คณะกรรมการตรวจสอบ  
สามารถเข้าถึงข้อมูลที่เป็นต่อการปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย เช่น เอื้ออำนวยให้คณะกรรมการตรวจสอบ  
สามารถเรียกผู้ที่เกี่ยวข้องมาให้ข้อมูล การได้หารือร่วมกับผู้สอบบัญชี หรือแสวงหาความเห็นที่เป็นอิสระจากที่  
ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใดมาประกอบการพิจารณาของคณะกรรมการตรวจสอบได้
- 6.2.4 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีบุคคลหรือหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระในการปฏิบัติ  
หน้าที่เป็นผู้รับผิดชอบในการพัฒนาและสอบทานประสิทธิภาพระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน  
พร้อมทั้งรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบและเปิดเผยรายงานการสอบทานไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูล  
ประจำปี (แบบ 56-1 One Report)
- 6.2.5 คณะกรรมการตรวจสอบต้องให้ความเห็นถึงความเพียงพอของระบบการบริหารความเสี่ยงและการ  
ควบคุมภายใน และเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

## หลักปฏิบัติ 6.3

คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลและจัดการความขัดแย้งของผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นได้ระหว่างบริษัทฯ กับฝ่ายจัดการ  
คณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้น รวมไปถึงการป้องกันการใช้ประโยชน์อันมิควรในทรัพย์สิน ข้อมูล และโอกาสของบริษัทฯ  
และการทำธุรกรรมกับผู้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในลักษณะที่ไม่สมควร

- 6.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ซึ่งรวมถึงการกำหนด  
นโยบายและวิธีปฏิบัติในการรักษาความลับ (Confidentiality) การรักษาความน่าเชื่อถือ (Integrity) และความ  
พร้อมใช้ของข้อมูล (Availability) รวมทั้งการจัดการข้อมูลที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ (Market  
Sensitive Information) นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง และพนักงาน  
ตลอดจนบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้อง อาทิ ที่ปรึกษาทางกฎหมาย ที่ปรึกษาทางการเงิน ปฏิบัติตามระบบการ  
รักษาความปลอดภัยของข้อมูลด้วย



6.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการจัดการและติดตามรายการที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์ รวมทั้งดูแลให้มีแนวทางและวิธีปฏิบัติเพื่อให้การทำรายการดังกล่าวเป็นไปตามขั้นตอนการดำเนินการและการเปิดเผยข้อมูล ตามที่กฎหมายกำหนดและเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ของบริษัท และผู้ถือหุ้นโดยรวมเป็นสำคัญ โดยที่ผู้มีส่วนได้เสียไม่ควรมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

6.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีข้อกำหนดให้กรรมการรายงานการมีส่วนได้เสียอย่างน้อยก่อนการพิจารณาการประชุมคณะกรรมการบริษัท และบันทึกไว้ในรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในลักษณะที่อาจทำให้กรรมการรายดังกล่าวไม่สามารถให้ความเห็นได้อย่างอิสระ งดเว้นจากการมีส่วนร่วมในการประชุมพิจารณาในวาระนั้น

#### หลักปฏิบัติ 6.4

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านคอร์รัปชันที่ชัดเจนและสื่อสารในทุกระดับขององค์กรและต่อคนนอกเพื่อให้เกิดการนำไปปฏิบัติได้จริง รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

6.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีโครงการ หรือแนวทางในการต่อต้านการทุจริต การคอร์รัปชัน รวมถึงการสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

#### หลักปฏิบัติ 6.5

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้บริษัท มีกลไกในการรับเรื่องร้องเรียนและการดำเนินการกรณีที่มีการชี้เบาะแส

6.5.1 คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีกลไกและกระบวนการจัดการ ข้อร้องเรียนของผู้มีส่วนได้เสีย และดูแลให้มีการจัดช่องทางเพื่อการรับข้อร้องเรียนที่มีความสะดวกและมีมากกว่าหนึ่งช่องทาง รวมทั้งเปิดเผยช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนไว้ในเว็บไซต์หรือแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report)

6.5.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีนโยบายและแนวทางที่ชัดเจนในกรณีที่มีการชี้เบาะแส โดยจะกำหนดให้มีช่องทางในการแจ้งเบาะแสด้านทางอีเมลของบริษัท หรือผ่านกรรมการอิสระ หรือ กรรมการตรวจสอบของบริษัท รวมทั้งมีกระบวนการตรวจสอบข้อมูล การดำเนินการ และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท

6.5.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีมาตรการคุ้มครองที่เหมาะสมแก่ผู้แจ้งเบาะแสด้านทุจริต

#### หลักปฏิบัติ 7: รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล

##### หลักปฏิบัติ 7.1

คณะกรรมการบริษัทจะรับผิดชอบในการดูแลให้ระบบการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่าง ๆ ถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐาน และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง

7.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำและเปิดเผยข้อมูล มีความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ที่เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ และมีจำนวนเพียงพอ โดยบุคลากรดังกล่าวหมายถึงผู้บริหารสูงสุดสายงานบัญชีและการเงิน ผู้จัดทำบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน เลขานุการบริษัท และนักลงทุนสัมพันธ์

7.1.2 ในการให้ความเห็นชอบการเปิดเผยข้อมูล ให้คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องโดยในกรณีที่เป็นรายงานทางการเงิน จะพิจารณาปัจจัยอย่างน้อยดังต่อไปนี้ด้วย

- (1) ผลการประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน
- (2) ความเห็นของผู้สอบบัญชีในรายงานทางการเงิน และข้อสังเกตของผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับระบบควบคุมภายใน รวมทั้งข้อสังเกตของผู้สอบบัญชีผ่านการสื่อสารในช่องทางอื่น ๆ (ถ้ามี)
- (3) ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
- (4) ความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก กลยุทธ์และนโยบายของบริษัท

7.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การเปิดเผยข้อมูล ซึ่งรวมถึงงบการเงิน และ แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) สะท้อนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานอย่างเพียงพอ รวมทั้งสนับสนุนให้บริษัท จัดทำคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis หรือ MD&A) เพื่อประกอบการเปิดเผยงบการเงินทุกไตรมาส ทั้งนี้ เพื่อให้นักลงทุนได้รับทราบข้อมูลและเข้าใจการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ในแต่ละไตรมาสได้ดียิ่งขึ้น

นอกจากข้อมูลตัวเลขในงบการเงินเพียงอย่างเดียว

7.1.4 ในกรณีที่มีการเปิดเผยข้อมูลรายการใดเกี่ยวข้องกับกรรมการรายใดรายหนึ่งเป็นการเฉพาะ กรรมการรายนั้นจะดูแลให้การเปิดเผยในส่วนของตนมีความครบถ้วนถูกต้องด้วย เช่น ข้อมูลผู้ถือหุ้นของกลุ่มตน การเปิดเผยในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholders' Agreement) ของกลุ่มตน

## หลักปฏิบัติ 7.2

คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้

7.2.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้ฝ่ายจัดการมีการติดตามและประเมินฐานะทางการเงินของบริษัท และมีรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ โดยให้คณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการร่วมกันหาทางแก้ไขโดยเร็ว หากเริ่มมีสัญญาณบ่งชี้ถึงปัญหาสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้

7.2.2 ในการอนุมัติการทำรายการใด ๆ หรือการเสนอความเห็นให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้มั่นใจได้ว่า การทำรายการดังกล่าวจะไม่กระทบต่อความต่อเนื่องในการดำเนินกิจการ สภาพคล่องทางการเงิน หรือความสามารถในการชำระหนี้

## หลักปฏิบัติ 7.3

ในภาวะที่บริษัท ประสบปัญหาทางการเงินหรือมีแนวโน้มจะประสบปัญหา คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้มั่นใจได้ว่า บริษัท มีแผนในการแก้ไขปัญหา หรือมีกลไกอื่นที่จะสามารถแก้ไขปัญหาทางการเงินได้ ทั้งนี้ ภายใต้การคำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย

7.3.1 ในกรณีที่บริษัท มีแนวโน้มที่จะไม่สามารถชำระหนี้หรือมีปัญหาทางการเงิน คณะกรรมการบริษัทจะติดตามอย่างใกล้ชิด และดูแลให้บริษัท ประกอบธุรกิจด้วยความระมัดระวัง และปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูล

7.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัท กำหนดแผนการแก้ไขปัญหาทางการเงิน โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งรวมถึงเจ้าหนี้ ตลอดจนติดตามการแก้ไขปัญหา โดยให้ฝ่ายจัดการรายงานสถานะอย่างสม่ำเสมอ

7.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้มั่นใจได้ว่า การพิจารณาตัดสินใจใด ๆ ในการแก้ไขปัญหาทางการเงินของบริษัท ไม่ว่าจะด้วยวิธีการใดจะต้องเป็นไปอย่างสมเหตุสมผล

## หลักปฏิบัติ 7.4

คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาจัดทำรายงานความยั่งยืนตามความเหมาะสม

7.4.1 คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมในการเปิดเผยข้อมูลการปฏิบัติตามกฎหมาย การปฏิบัติตามจรรยาบรรณ นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน การปฏิบัติต่อพนักงานและผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งรวมถึงการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม และการเคารพสิทธิมนุษยชน รวมทั้งความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยคำนึงถึงกรอบการรายงานที่ได้รับการยอมรับในประเทศหรือในระดับสากล ทั้งนี้ อาจเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) หรืออาจจัดทำเป็นเล่มแยกต่างหากตามความเหมาะสม ของบริษัท

7.4.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้ข้อมูลที่เปิดเผยเป็นเรื่องที่สำคัญและสะท้อนการปฏิบัติที่จะนำไปสู่การสร้างคุณค่าแก่บริษัท อย่างยั่งยืน

## หลักปฏิบัติ 7.6

คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูล

7.6.1 นอกจากการเผยแพร่ข้อมูลตามเกณฑ์ที่กำหนดและผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัท โดยกระทำอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้บนเว็บไซต์ของบริษัท

- (1) วิสัยทัศน์และค่านิยมของบริษัทฯ
- (2) ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ
- (3) รายชื่อคณะกรรมการและผู้บริหาร
- (4) งบการเงินและรายงานเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานทั้งฉบับปัจจุบัน และของปีก่อนหน้า
- (5) แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ที่สามารถให้ดาวน์โหลดได้
- (6) ข้อมูลหรือเอกสารอื่นใดที่บริษัทนำเสนอต่อนักวิเคราะห์ ผู้จัดการกองทุน หรือ สื่อต่าง ๆ
- (7) โครงสร้างการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม
- (8) โครงสร้างกลุ่มบริษัท รวมถึงบริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทร่วมค้าและ special purpose enterprises/vehicles (SPEs/SPVs)
- (9) กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดและมีสิทธิออกเสียง
- (10) การถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมของกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้บริหารระดับสูง
- (11) หนังสือเชิญประชุมสามัญและวิสามัญผู้ถือหุ้น
- (12) ข้อบังคับบริษัท หนังสือบริคณห์สนธิ
- (13) นโยบายการกำกับดูแลกิจการ นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน นโยบายรักษาความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และนโยบายด้านบริหารความเสี่ยง
- (14) กฎบัตร หรือหน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการบริษัท รวมถึงเรื่องที่ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท และ กฎบัตร หรือหน้าที่ความรับผิดชอบคุณสมบัติ วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
- (15) จรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ
- (16) ข้อมูลติดต่อหน่วยงานหรือโรงเรียน หรือบุคคลที่รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์ เลขานุการบริษัท เช่น ชื่อบุคคลที่สามารถให้ข้อมูลได้ หมายเลขโทรศัพท์ อีเมล

## หลักปฏิบัติ 8: สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

### หลักปฏิบัติ 8.1

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มั่นใจว่า ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัท

8.1.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้เรื่องสำคัญ ทั้งประเด็นที่กำหนดในกฎหมายและประเด็นที่อาจมีผลกระทบต่อทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ผ่านการพิจารณาและ/หรือการอนุมัติของผู้ถือหุ้น โดยเรื่องสำคัญดังกล่าวถูกบรรจุเป็นวาระการประชุมผู้ถือหุ้น

### 8.1.2 คณะกรรมการบริษัทจะสนับสนุนการมีส่วนร่วมของผู้ถือหุ้น เช่น

- (1) การกำหนดหลักเกณฑ์การให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยสามารถเสนอเพิ่มวาระการประชุมล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการจะพิจารณาบรรจุเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอเป็นวาระการประชุม ซึ่งหากกรณีคณะกรรมการบริษัทปฏิเสธเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอบรรจุเป็นวาระ คณะกรรมการบริษัทต้องแจ้งเหตุผลให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบ
- (2) หลักเกณฑ์การให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการเปิดเผยหลักเกณฑ์ดังกล่าวให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้า

### 8.1.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นมีข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอต่อการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น

### 8.1.4 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการส่งหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นพร้อมเอกสารที่เกี่ยวข้อง และเผยแพร่เว็บไซต์ของบริษัทอย่างน้อยสิบสี่ (14) วันก่อนวันประชุม

### 8.1.5 คณะกรรมการบริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งคำถามล่วงหน้า และเผยแพร่หลักเกณฑ์ดังกล่าวไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทด้วย

### 8.1.6 หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและเอกสารที่เกี่ยวข้องจะถูกจัดทำเป็นภาษาอังกฤษทั้งฉบับ และเผยแพร่พร้อมกับฉบับภาษาไทย ทั้งนี้ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น ประกอบด้วยข้อความดังต่อไปนี้

- (1) วัน เวลา และสถานที่จัดประชุมผู้ถือหุ้น
- (2) วาระการประชุม โดยระบุว่า เป็นวาระเพื่อทราบหรือเพื่ออนุมัติ รวมทั้งแบ่งเป็นเรื่อง ๆ อย่างชัดเจน เช่น ในวาระที่เกี่ยวกับกรรมการ ได้แยกเรื่องการเลือกตั้งกรรมการและการอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการเป็นแต่ละวาระ
- (3) วัตถุประสงค์และเหตุผล และความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในแต่ละวาระการประชุมที่เสนอซึ่งรวมถึง
  1. วาระอนุมัติจ่ายปันผล-นโยบายการจ่ายเงินปันผล อัตราเงินปันผลที่เสนอจ่ายพร้อมทั้งเหตุผลและข้อมูลประกอบ ในกรณีที่เสนอให้งดจ่ายปันผล ให้อธิบายเหตุผลและข้อมูลประกอบ
  2. วาระแต่งตั้งกรรมการ-ระบุชื่อ อายุ ประวัติการศึกษาและการทำงาน จำนวนบริษัทจดทะเบียนและบริษัททั่วไปที่ดำรงตำแหน่งกรรมการ หลักเกณฑ์และวิธีการสรรหา ประเภทของกรรมการ เสนอ และในกรณีที่เป็นการเสนอชื่อกรรมการเดิมกลับเข้ามาดำรงตำแหน่งอีกครั้งให้ระบุข้อมูลการเข้าร่วมประชุมปีที่ผ่านมา และวันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัท
  3. วาระอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ-นโยบายและหลักเกณฑ์ในการกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการแต่ละตำแหน่ง และค่าตอบแทนกรรมการทุกรูปแบบทั้งที่เป็นตัวเงินและสิทธิประโยชน์อื่น ๆ
  4. วาระแต่งตั้งผู้สอบบัญชี-ชื่อผู้สอบบัญชี บริษัทที่สังกัด ประสบการณ์ทำงาน ความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี ค่าสอบบัญชีและค่าบริการอื่น
- (4) หนังสือมอบฉันทะตามแบบที่กระทรวงพาณิชย์กำหนด
- (5) ข้อมูลประกอบการประชุมอื่น ๆ เช่น ขั้นตอนการออกเสียงลงคะแนน การนับและแจ้งผลคะแนนเสียง สิทธิของหุ้นแต่ละประเภทในการลงคะแนนเสียง ข้อมูลของกรรมการอิสระที่บริษัทฯ เสนอเป็นผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้น เอกสารที่ผู้ถือหุ้นต้องแสดงก่อนเข้าประชุมเอกสารประกอบการมอบฉันทะ และแผนที่ของสถานที่จัดประชุม เป็นต้น

## หลักปฏิบัติ 8.2

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โปร่งใสมีประสิทธิภาพ และเอื้อให้ผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิของตน

### 8.2.1 เช่น ช่วงเวลาการประชุมที่เหมาะสมและเพียงพอต่อการอภิปราย สถานที่จัดประชุมที่สะดวกต่อการเดินทาง เป็นต้น

- 8.2.3 คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งการลงทะเบียนผู้ถือหุ้น การนับคะแนนและแสดงผล เพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถกระทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง แม่นยำ
- 8.2.4 ประธานกรรมการเป็นประธานที่ประชุมผู้ถือหุ้น มีหน้าที่ดูแลให้การประชุมให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และข้อบังคับบริษัท จัดสรรเวลาสำหรับแต่ละวาระการประชุมที่กำหนดไว้ในหนังสือนัดประชุม อย่างเหมาะสม และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความเห็นและตั้งคำถามต่อที่ประชุมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
- 8.2.5 เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถร่วมตัดสินใจในเรื่องสำคัญได้ กรรมการในฐานะผู้เข้าร่วมประชุมและในฐานะผู้ถือหุ้นไม่สนับสนุนการเพิ่มวาระการประชุมที่ไม่ได้แจ้งเป็นการล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ
- 8.2.6 สนับสนุนให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมการประชุม เพื่อผู้ถือหุ้นสามารถซักถามในประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้
- 8.2.7 ก่อนเริ่มการประชุม ให้บริษัท แจ้งผู้ถือหุ้นให้ทราบถึงจำนวนและสัดส่วนของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม ด้วยตนเองและของผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะ วิธีการประชุม การลงคะแนนเสียงและการนับคะแนนเสียง
- 8.2.8 ในกรณีที่วาระใดมีหลายรายการ ประธานที่ประชุมจะจัดให้มีการลงมติแยกในแต่ละรายการ เช่น ผู้ถือหุ้นใช้สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลในวาระการแต่งตั้งกรรมการ
- 8.2.9 คณะกรรมการบริษัทจะสนับสนุนให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงในวาระที่สำคัญ และส่งเสริมให้มีบุคคลที่เป็นอิสระเป็นผู้ตรวจนับหรือตรวจสอบคะแนนเสียงในการประชุม และเปิดเผยผลการลงคะแนนที่เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง ในแต่ละวาระให้ที่ประชุมทราบพร้อมทั้งบันทึกไว้ในรายงานการประชุม

### หลักปฏิบัติ 8.3

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การเปิดเผยมติที่ประชุมและการจัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปอย่างถูกต้องและครบถ้วน

- 8.3.1 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัทฯ เปิดเผยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นพร้อมผลการลงคะแนนเสียงภายในวันทำการถัดไป ผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ
- 8.3.2 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การจัดส่งสำเนารายงานการประชุมผู้ถือหุ้นให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในสิบสี่ (14) วันนับจากวันประชุมผู้ถือหุ้น
- 8.3.3 คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นได้บันทึกข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
- (1) รายชื่อกรรมการและผู้บริหารที่เข้าประชุม และสัดส่วนกรรมการที่เข้าร่วมการประชุมไม่เข้าร่วมการประชุม
  - (2) วิธีการลงคะแนนและนับคะแนน มติที่ประชุม และผลการลงคะแนน (เห็นชอบ ไม่เห็นชอบงดออกเสียง) ของแต่ละวาระ
  - (3) ประเด็นคำถามและคำตอบในที่ประชุม รวมทั้งชื่อ-นามสกุลของผู้ถามและผู้ตอบ



## 2. ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจต่อผู้มีส่วนได้เสีย (Code of Conduct and Code of Ethics)

บริษัทฯ มีเจตนารมณ์ในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดมั่นแนวทางการบริหารดำเนินงานด้วยความสุจริต โปร่งใส ตามหลักคุณธรรมจริยธรรม มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยยึดหลักการปฏิบัติด้วยความเป็นธรรมเพื่อนำไปสู่การเป็นองค์กรธรรมาภิบาล บริษัทฯ จึงได้กำหนด “ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ” ของบริษัทฯ เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติที่ดี อันจะช่วยส่งเสริมให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปด้วยความโปร่งใส สร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

### 1) ผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใส และเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น

### 2) พนักงาน

บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทฯ เพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น

### 3) คู่ค้า

บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัทฯ ซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด

### 4) ลูกค้า

บริษัทฯ รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ คำนึงถึงความเป็นส่วนตัวและความปลอดภัยของข้อมูลลูกค้าและการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทฯ จะได้ป้องกัน และแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ ได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

### 5) เจ้าหนี้

บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหนี้เป็นสำคัญ รวมทั้ง การชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ย และการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง

### 6) คู่แข่ง

บริษัทฯ ประพฤติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม

## 7) ชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทฯ มีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

## 8) สิทธิและความเป็นกลางทางการเมือง

บริษัทฯ มีความเป็นกลางทางการเมือง ยึดมั่นในระบอบประชาธิปไตย สนับสนุนให้พนักงานใช้สิทธิของตนเองตามรัฐธรรมนูญ ไม่เข้าร่วมกิจกรรมใด ๆ ที่อาจก่อให้เกิดความเข้าใจว่าบริษัทมีส่วนเกี่ยวข้อง หรือให้การสนับสนุนพรรคการเมืองใดพรรคหนึ่ง หรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง และไม่ใช้ทรัพย์สินของบริษัทเพื่อสนับสนุนพรรคการเมือง หรือกลุ่มใด ๆ ในทุกกรณี

## 9) สิทธิมนุษยชน

การละเมิดสิทธิมนุษยชนถือเป็นเรื่องร้ายแรงที่ส่งผลกระทบต่อสังคมไทยโดยรวม บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะยึดมั่นในหลักสิทธิมนุษยชนตามหลักสากล และสนับสนุนให้เกิดการเคารพสิทธิมนุษยชนในบริษัทฯ อย่างแท้จริง โดยบริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียด้วยความเสมอภาคและเป็นธรรม ยึดหลักการเคารพในสิทธิแรงงานและสิทธิมนุษยชนสอดคล้องตามปณิญาสากล

ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน

### 1) ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของกรรมการ และผู้บริหาร

บริษัทฯ มุ่งหวังให้กรรมการ และผู้บริหาร แสดงถึงเจตนาภรณ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างโปร่งใส มีคุณธรรม และมีแนวทางในการปฏิบัติด้านจริยธรรมที่สูง ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ระมัดระวัง และรอบคอบ เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย จึงกำหนดข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจนี้เพื่อใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติสำหรับกรรมการ และผู้บริหาร ดังนี้

- (1) ปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ
- (2) ดำเนินกิจการของบริษัทฯ ด้วยความซื่อตรง ยุติธรรม โปร่งใส และมีคุณธรรม
- (3) ปฏิบัติหน้าที่ของตนเองอย่างเต็มความสามารถ พุฒเท มีเวลาเพียงพอ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- (4) มีความเป็นอิสระในด้านการตัดสินใจ และการกระทำที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความถูกต้อง
- (5) ปฏิบัติหน้าที่โดยหลีกเลี่ยงความขัดแย้งทางผลประโยชน์ส่วนตนต่อผลประโยชน์บริษัทเพื่อการบริหารงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึง
  - (5.1) ไม่หาผลประโยชน์จากการเป็นกรรมการ หรือผู้บริหาร หรือใช้ข้อมูลที่ได้รับจากการเป็นกรรมการ หรือผู้บริหาร เพื่อผลประโยชน์ทางการเงินส่วนตน และไม่ใช้ข้อมูลเพื่อประโยชน์ทางการเงินของผู้อื่น
  - (5.2) ไม่ใช้ความลับของบริษัทฯ ในทางที่ผิด
  - (5.3) ไม่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียในการทำสัญญาใด ๆ กับบริษัทฯ
  - (5.4) ไม่รับสิ่งของ ของกำนัล หรือผลประโยชน์ใด ๆ อันเป็นการขัดผลประโยชน์บริษัททั้งประโยชน์ส่วนตนและครอบครัว
- (6) ไม่มีผลประโยชน์ หรือส่วนได้เสียในกิจการที่กระทำกับบริษัทฯ หรือในกิจการที่มีลักษณะเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ทั้งนี้ไม่ว่าโดยทางตรง หรือโดยทางอ้อม
- (7) รักษาข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสีย ไม่ให้รั่วไหลไปยังบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทฯ หรือผู้มีส่วนได้เสีย



1.1) การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”)

กรรมการบริษัทและผู้บริหาร 4 ลำดับแรก จะต้องรายงานในเรื่องสำคัญต่อ ตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต. ได้แก่

- (1) แบบ 59-1 รายงานการถือหลักทรัพย์ของบริษัท
- (2) แบบ 24-2 หนังสือรับรองและประวัติของกรรมการบริษัท
- (3) แบบแจ้งรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร
- (4) แบบ 35-E1 แบบแจ้งข้อมูล คำรับรอง และคำยินยอมของกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

ให้กรรมการ และผู้บริหารต้องรายงานให้บริษัท ทราบถึงการมีส่วนได้เสียของตน หรือของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด เพื่อให้บริษัท มีข้อมูลประกอบการดำเนินการตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งเป็นรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และอาจนำไปสู่การถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัท และบริษัทย่อยได้

1.2) ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจต่อบุคลากรในองค์กร

- (1) บริษัท จะให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงาน
- (2) บริษัท จะดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในสถานที่ทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตของพนักงานตลอดจนทรัพย์สินของบริษัท และของพนักงานให้ปลอดภัยอยู่เสมอ
- (3) การแต่งตั้งและโยกย้าย รวมถึงการให้รางวัลและการลงโทษพนักงาน บริษัท จะกระทำด้วยความเสมอภาค สุจริตใจ เทียบธรรม และตั้งอยู่บนพื้นฐานของความรู้ ความสามารถ และความเหมาะสมของพนักงานนั้นๆ เป็นสำคัญ
- (4) บริษัท จะส่งเสริมให้พนักงานได้พัฒนาความรู้ ความสามารถอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ โดยพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge) การพัฒนาทักษะ (Skill) และการพัฒนาความสามารถ (Ability)
- (5) บริษัท จะปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานอย่างเคร่งครัด

2) ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงาน

ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงานที่ได้จัดทำเป็นคู่มือไว้นี้ เป็นมาตรฐานเบื้องต้นสำหรับพนักงาน ในการประพฤติตนอย่างมีข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และเป็นการแสดงให้เห็นว่าบริษัท มุ่งมั่นที่จะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย และข้อบังคับ ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ พนักงานยังเป็นผู้ที่รับผิดชอบให้พนักงาน มีความระมัดระวัง และป้องกันไม่ให้นักงานกระทำการใด ๆ ที่เป็นการละเมิดกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ ที่นำความเสี่ยงมาสู่ชื่อเสียงของบริษัท การประพฤติปฏิบัติอย่างมีข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจนี้ ไม่สามารถอธิบายความอย่างชัดเจนได้ทุกกรณี อย่างไรก็ตาม ลักษณะโดยทั่วไป คือ สิ่งที่เป็นค่านิยมที่ดีงามของบริษัท กล่าวคือ ความยุติธรรม ความซื่อสัตย์ ความน่าเชื่อถือ และการได้รับความไว้วางใจอยู่เสมอ ในฐานะพนักงานของบริษัท เราเชื่อมั่นในความซื่อสัตย์ต่อเพื่อนพนักงาน และลูกค้า ตลอดจนการได้รับความไว้วางใจ ทั้งในการพูด และการกระทำ เราจะต้องประพฤติตนอย่างมีความรับผิดชอบ และกระทำในสิ่งที่ถูกต้อง ถึงแม้การตัดสินใจที่จะปฏิบัติตนใด ๆ จะเป็นการกระทำของแต่ละบุคคล ในขณะเดียวกันต้องมีความรับผิดชอบที่จะคำนึงถึงองค์กรด้วย การที่ทุกคนมีภาระร่วมกันนี้ นับว่ามีความสำคัญยิ่งสำหรับการสร้างเกียรติภูมิของบริษัทและเป็นรากฐานสำคัญสำหรับความสำเร็จของบริษัททั้งในอดีตที่ผ่านมาและในอนาคตสืบไป

## 2.1) ขอบเขต

ข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงานของบริษัทใช้บังคับสำหรับพนักงานบริษัท และกิจการอื่น ๆ ที่บริษัทมีอำนาจควบคุม รวมทั้งกิจการในต่างประเทศ ทั้งนี้ “พนักงาน” หมายความว่า พนักงานประจำ พนักงานชั่วคราว พนักงานภายใต้สัญญาพิเศษ และพนักงานของบริษัทที่ได้รับการว่าจ้าง

## 2.2) การปฏิบัติตาม

พนักงานทุกคนมีความรับผิดชอบที่จะทำความคุ้นเคย และปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงาน ตลอดจนนโยบายอื่น ๆ ของบริษัทที่ออกมาเพิ่มเติม ผู้บริหาร พึงแสดงความยึดมั่นต่อข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของพนักงาน โดยการปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างที่ดีสำหรับพนักงานอื่น เสริมสร้างบรรยากาศของการทำงานให้เอื้อต่อการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ รวมทั้งต้องมุ่งมั่นที่จะป้องปราม และป้องกันไม่ให้เกิดการละเมิดข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ พนักงานที่ฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ หรือนโยบายของบริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือยินยอมให้ผู้ใดบังคับบัญชาฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ จะถูกพิจารณาลงโทษทางวินัย ซึ่งอาจรวมถึงการเลิกจ้าง การให้ชดเชยความเสียหาย และโทษทางแพ่ง หรือทางอาญา

ตัวอย่างของการกระทำที่อาจนำไปสู่การลงโทษทางวินัย

- การประพฤติปฏิบัติที่ฝ่าฝืนต่อนโยบายของบริษัท
- การขอให้ผู้อื่นฝ่าฝืนนโยบายของบริษัท
- การละเว้นที่จะรายงานการฝ่าฝืน หรือพฤติกรรมที่น่าสงสัยต่อการฝ่าฝืนนโยบายของบริษัทอย่างทันที
- การละเว้นที่จะให้ความร่วมมือในการสอบสวนหาสาเหตุของสิ่งที่อาจเป็นการฝ่าฝืนนโยบายของบริษัท
- การให้ร้ายพนักงานผู้อื่น โดยรายงานถึงการฝ่าฝืนหรือมีส่วนร่วมการฝ่าฝืนนโยบายของบริษัทโดยเป็นเท็จ
- ละเว้นการแสดงออกซึ่งความเป็นผู้นำ และความระมัดระวังที่จะทำให้เกิดการประพฤติปฏิบัติตามนโยบายของบริษัทหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

## 2.3) ความเชื่อถือได้ของข้อมูล

ข้อมูลทุกประเภทของบริษัทต้องเป็นข้อมูลที่เป็นจริงและถูกต้อง ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น เจ้าหนี้และหน่วยงานกำกับดูแลต่าง ๆ ต้องอาศัยความถูกต้องของข้อมูลของบริษัทในการติดตามการดำเนินงานของบริษัทและในการตัดสินใจ ดังนั้น บริษัทจึงไว้วางใจว่าพนักงานทุกคน จะร่วมมือในการจัดทำข้อมูลให้ถูกต้อง โดยบันทึกข้อมูลและจัดทำรายงานอย่างถูกต้องและทันการณ โดยรวบรวมรายการต่าง ๆ ทุกรายการ ไม่ว่าจะเป็นปริมาณมากหรือน้อย ข้อมูลทุกประเภทของบริษัทต้องการบรรทัดฐานของความถูกต้อง แม่นยำ และความโปร่งใสในมาตรฐานเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นการส่งข้อมูลส่วนบุคคลให้ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ การจัดทำรายงานค่าใช้จ่าย การบันทึกเวลาทำงาน การบันทึกข้อมูลลูกค้า การบันทึกการขายได้ การบันทึกการขายการเงิน และรายการต่าง ๆ การบันทึกข้อมูลด้านการลงทุน หรือข้อมูลทางการเงินโดยรวมของบริษัททั้งนี้ การบันทึกและจัดทำรายงานที่ผิดพลาดหรือบิดเบือน ถือเป็นการฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัท บริษัทคาดหวังว่าพนักงานของบริษัทจะร่วมมืออย่างเต็มความสามารถกับผู้ตรวจสอบภายใน และภายนอก เมื่อได้รับการร้องขอ

บริษัทไว้วางใจผู้บริหารระดับกลางขึ้นไป ว่าได้จัดการให้หน่วยงานของตน มีระบบบัญชี ระเบียบปฏิบัติและการรายงาน รวมทั้งการควบคุมที่ดีเป็นที่เข้าใจทั่วถึง และได้รับการปฏิบัติตาม

## 2.4) การรักษาความลับของข้อมูล

พนักงานจะต้องไม่เปิดเผยข้อมูลของบริษัทที่ยังมิได้มีการเปิดเผยต่อสาธารณะ ยกเว้นเป็นไปตามกฎหมาย หรือได้รับการอนุมัติจากผู้บริหารระดับสูง การรักษาความลับของข้อมูลนี้ รวมถึงข้อมูลของลูกค้า ผลิตภัณฑ์ บริการ แผนงาน กลยุทธ์ วิธีการดำเนินการ และระบบงาน พนักงานจะต้องไม่นำข้อมูลที่ได้รับทราบหรือจัดทำขึ้นจากหน้าที่งานในบริษัทไปใช้ในทางที่ก่อให้เกิดผลประโยชน์ส่วนตน

การรักษาความลับของข้อมูลนี้ รวมถึงข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงาน ซึ่งหมายความรวมถึง ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้และผลประโยชน์ และข้อมูลทางการแพทย์ด้วย ข้อมูลดังกล่าวจะสามารถเผยแพร่ให้บุคคลภายในหรือภายนอกบริษัทเพื่อใช้งานได้ เมื่อมีความจำเป็นอย่างยั่งยืนเท่านั้น พนักงานที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคล นี้ ต้องปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว โดยใช้ความระมัดระวังอย่างยิ่ง และพึงรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

## 2.5) การสื่อสาร

บริษัทยึดมั่นต่อการประกอบธุรกิจ ด้วยความซื่อสัตย์และเปิดเผย การสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กร จะต้องถูกต้อง เที่ยงตรง ตรงไปตรงมา และมีการใช้ช่องทางในการสื่อสารที่เหมาะสม ในแต่ละสถานการณ์ ห้ามการสื่อสาร การตีพิมพ์ประกาศทั้งภายในและภายนอกองค์กร ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารด้วยวาจา หรือลายลักษณ์อักษรที่ไม่เป็นจริง บิดเบือน ประสงค์ร้าย หรือทำลายชื่อเสียงของบุคคล หรือกลุ่มบุคคล การสื่อสารทุกครั้งต้องใช้ภาษา และน้ำเสียงที่สุภาพ และไม่ทำให้ภาพพจน์ และชื่อเสียงของบริษัทต้องเสื่อมเสีย

## 2.6) การใช้ข้อมูลภายในเพื่อการซื้อขายหลักทรัพย์

ห้ามพนักงานซื้อขายหุ้น หรือหลักทรัพย์อื่นใดของบริษัทที่พนักงานรู้ข้อมูลที่ยังไม่ประกาศต่อสาธารณะ (ข้อมูลภายใน) รวมทั้งห้ามแนะนำบุคคลอื่นซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทที่พนักงานมีข้อมูลภายในเมื่อใดควรถือว่าเป็น “ข้อมูลภายใน” เมื่อข้อมูลนั้น “มีสาระสำคัญ” กล่าวคือ หากมีความเป็นไปได้มากกว่า นักลงทุนที่มีเหตุมีผลจะถือว่าข้อมูลนี้เป็นสิ่งสำคัญในการตัดสินใจทำการซื้อขายหลักทรัพย์ โดยทั่วไปแล้ว ข้อมูลที่ทำให้พนักงานคิดจะซื้อขายหลักทรัพย์ อาจเป็นข้อมูลที่มีสาระสำคัญเมื่อข้อมูลนั้น “ไม่เป็นข้อมูลสาธารณะ” กล่าวคือ จนกว่าข้อมูลจะได้รับการเปิดเผยต่อสาธารณะ และรายงานโดยสื่อ รวมทั้งต้องให้นักลงทุนมีเวลาตอบสนองข้อมูลพอสมควร (24 ชั่วโมงหลังจากการให้ข่าวอย่างเป็นทางการ) หลังจากระยะเวลาอันนี้เท่านั้น ที่จะถือว่าเป็นข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณะ

## 2.7) การคุกคาม

บริษัทยึดมั่นในการสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพ และปราศจากการคุกคามใด ๆ บริษัท จะทำการสืบหาข้อเท็จจริงอย่างจริงจัง เมื่อได้รับรายงานถึงเหตุการณ์ หรือพฤติกรรมใดที่ขัดต่อแนวปฏิบัตินี้ และหากเป็นจริง จะส่งผลต่อการลงโทษทางวินัยรูปแบบต่าง ๆ ของการคุกคาม ได้แก่

- (1) การคุกคามทางวาจา เช่น บิดเบือน ใส่ความ หรือทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง
- (2) การคุกคามทางกาย เช่น การข่มขู่ ทำร้ายร่างกาย ชูจะทำร้ายร่างกาย
- (3) การคุกคามที่มองเห็นได้ เช่น การสื่อข้อความก้าวร้าว การแสดงอากัปกิริยา หรือรูปภาพที่ก่อให้เกิดความขุ่นเคือง
- (4) การคุกคามทางเพศ เช่น การเกี้ยวพาราสี การร้องขอผลประโยชน์ทางเพศ หรือการล่วงละเมิดทางเพศด้วยกายและวาจาอื่น

## 2.8) การพนัน การดื่มของมึนเมา และสิ่งเสพติด

ห้ามพนักงานครอบครอง ซื้อมา ขนย้าย ดื่ม หรือใช้เครื่องดื่มมึนเมา ยาเสพติด หรือสารควบคุม (ยกเว้นยาตามใบสั่งของแพทย์) ในขณะที่ทำงาน หรือในระหว่างทำธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ อาจอนุญาตให้พนักงานดื่มเครื่องดื่มมึนเมาในปริมาณที่เหมาะสมในสถานที่ทำงานได้เฉพาะในงานเลี้ยงสังสรรค์ หรือในโอกาสอื่น ๆ โดยต้องได้รับอนุญาตจากผู้บริหารระดับสูง (ระดับประธานเจ้าหน้าที่สายงาน หรือผู้อำนวยการขึ้นไป) ห้ามพนักงานเล่นการพนันทุกประเภทในระหว่างเวลาทำงาน หรือในพื้นที่ของบริษัท

## 2.9) การให้และรับของกำนัล และการเลี้ยงรับรอง

บริษัทมุ่งมั่นในการสร้างความสัมพันธ์ที่มั่นคง และยั่งยืนกับลูกค้า ผู้ถือหุ้น คู่ค้า และผู้ทำธุรกิจร่วมกับบริษัทคุณธรรมและชื่อเสียงที่ดีของบริษัทย่อมเป็นรากฐานสำคัญ สำหรับการสร้างความสัมพันธ์ดังกล่าว พนักงานต้องไม่รับของกำนัลจากบุคคลอื่นที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของพนักงานในนามบริษัท รวมทั้งห้ามพนักงานเข้าไปเกี่ยวข้องกับสถานการณ์ที่อาจก่อให้เกิดความไม่เหมาะสมดังกล่าว

การแลกเปลี่ยนของกำนัล หรือการเลี้ยงตอบแทนตามธรรมเนียม เช่น รับประทานอาหาร หรือการเลี้ยงรับรองระหว่างพนักงานบริษัทกับบุคคลอื่น สามารถทำได้ตามความเหมาะสม เพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ และเป็นการรักษาสัมพันธภาพทางธุรกิจโดยปกติ

## 2.10) ทรัพย์สินขององค์กร

พนักงานบริษัททุกคนมีหน้าที่ในการดูแลรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบริษัทมิให้สูญหาย เสียหาย นำไปใช้ในทางผิด ถูกหลักโมย และถูกทำลาย ความรับผิดชอบนี้ ไม่เพียงแค่ครอบคลุมถึงการปฏิบัติตนของพนักงานบริษัทเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการต้องใส่ใจที่จะปฏิบัติตามขั้นตอนของการรักษาความปลอดภัย และการตื่นตัวต่อสถานการณ์ และเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้น และทำให้ทรัพย์สินของบริษัทเกิดความเสียหาย ถูกหลักโมย หรือถูกใช้ในทางที่ผิด ทรัพย์สินของบริษัทหมายถึงความรวมถึง เงินสด เครื่องมือทางการเงิน ข้อมูลของบริษัททรัพย์สินทางปัญญา โปรแกรมระบบงานคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ เอกสาร เครื่องมือเครื่องใช้ สิ่งอำนวยความสะดวก ยานพาหนะ ชื่อบริษัทและเครื่องหมายสัญลักษณ์ของบริษัทและวัสดุอุปกรณ์

## 2.11) การทำงานอื่นหรือกิจกรรมภายนอก

พนักงานบริษัทต้องไม่เป็นพนักงานบริษัทอื่น หรือทำกิจกรรมภายนอกอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทในระหว่างการเป็นพนักงานบริษัทหรือระหว่างปฏิบัติหน้าที่ ตัวอย่างงานที่สามารถทำได้นอกเวลางาน ควรมีลักษณะดังนี้

- ไม่ขัดต่อกฎหมาย หรือศีลธรรม
- ไม่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ หรือระเบียบของบริษัท
- ไม่ร่วมกิจกรรมที่เป็นการแข่งขันโดยตรงกับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท หรือกิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจของลูกค้า หรือผู้ให้บริการกับบริษัท
- ไม่ทำให้เกิดความเสียหายต่อภาพพจน์ หรือชื่อเสียงของบริษัท
- ไม่หาประโยชน์จากการใช้ชื่อ เครื่องหมายสัญลักษณ์ สถานที่ ยานพาหนะ ข้อมูลที่เป็นความลับ หรือทรัพย์สินอื่น ๆ ของบริษัท
- ไม่กระทบต่อผลการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัท

พนักงานที่มีความตั้งใจจะทำงาน หรือทำกิจกรรมภายนอก ต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้าจากผู้บังคับบัญชา ทั้งนี้ ผู้บังคับบัญชา อาจปฏิเสธหากคำขออนั้นไม่มีเหตุผลเพียงพอ โดยต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นอันดับแรก

## บทสรุป

ความยุติธรรม ความซื่อสัตย์ และคุณธรรม ถือเป็นหลักสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และในขณะเดียวกัน บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะสนับสนุนการพัฒนาความสามารถ การทำงานระดับมืออาชีพอย่างต่อเนื่อง โดยมีความมั่นใจในคุณภาพชีวิตการทำงานของพนักงานทุกคน เพื่อสร้างความผูกพันต่อองค์กรวัฒนธรรมการพัฒนาความสามารถด้วยการทำงานระดับมืออาชีพนี้จะเป็นวัฒนธรรมที่สืบทอดอย่างต่อเนื่อง ยั่งยืนและองกาม ก็ต่อเมื่อพนักงานทุกคนปฏิบัติต่อกันเช่นนั้น ด้วยคุณลักษณะที่พนักงานพึงเรียนรู้จากกันและกัน ความกระตือรือร้น ความร่วมแรงร่วมใจ การทำงานร่วมกันเป็นทีม มีความเชี่ยวชาญ และมีความสุขร่วมกันเพื่อผลิตผลที่ดี นำสู่สังคม ทำให้องค์กรเป็นที่ยอมรับและเชื่อมั่นในตลาดชั้นนำของเมืองไทย เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า ต่อผู้ถือหุ้น และต่อพนักงานในที่สุด

### 3) การจัดการ การรักษาข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และการลงโทษทางวินัย

- (1) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ต้องปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจอย่างเคร่งครัด
- (2) บริษัทจะพิจารณาลงโทษทางวินัยกับผู้ฝ่าฝืนหรือกระทำการใด ๆ ที่ขัดต่อข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจตามลักษณะแห่งความผิดตามควรแก่กรณี ซึ่งระบุไว้ในข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน ทั้งนี้ การลงโทษพนักงานอาจกระทำโดย
  - (2.1) ตักเตือนด้วยวาจา
  - (2.2) ตักเตือนเป็นลายลักษณ์อักษร ให้มีผลบังคับไม่เกิน 1 ปี นับแต่วันที่พนักงานได้กระทำความผิด
  - (2.3) งดการพิจารณาขึ้นเงินเดือน/โบนัส
  - (2.4) พักงาน
  - (2.5) การเลิกจ้าง โดยจ่ายค่าชดเชย
  - (2.6) การเลิกจ้าง โดยไม่จ่ายค่าชดเชย
- (3) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน มีหน้าที่ลงนามรับทราบข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจนี้ และรายงานส่วนได้เสียและการกระทำธุรกิจใด ๆ กับบริษัทซึ่งอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เมื่อเข้าดำรงตำแหน่งและมีการเปลี่ยนแปลง
- (4) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ต้องลงนามรับรองว่าได้ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจเป็นประจำทุกปี
- (5) ผู้บริหาร ต้องเป็นตัวอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และมีหน้าที่ในการสอดส่องดูแล และส่งเสริมให้ผู้ใต้บังคับบัญชา รวมถึงผู้ร่วมงาน ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจอย่างเคร่งครัด
- (6) กำหนดให้มีฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ เป็นผู้มีหน้าที่ ดังนี้
  - (6.1) ดูแล ปรับปรุงข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจให้มีความเหมาะสม และทันสมัย
  - (6.2) รับเรื่องร้องเรียนการกระทำที่อาจจะฝ่าฝืนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และแจ้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อดำเนินการสอบสวนข้อเท็จจริงตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ในข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจนี้
  - (6.3) ตอบ ชี้แจง ข้อซักถาม และตีความในกรณีที่มีข้อสงสัย
  - (6.4) ดูแลฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความเข้าใจข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ และส่งเสริมให้ทุกคนยึดถือและปฏิบัติตามอย่างต่อเนื่อง
  - (6.5) มีการติดตาม และทบทวนผลการปฏิบัติตามนโยบาย อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยให้มีการรายงานต่อผู้บริหารระดับสูง และ/หรือคณะกรรมการ (แล้วแต่กรณี) เพื่อนำมาประเมินความเหมาะสมและเพียงพอของนโยบาย

#### 4) การรายงานการไม่ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน มีหน้าที่ต้องรายงานการปฏิบัติที่อาจจะขัดต่อข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ ในกรณีที่พบเห็น หรือถูกกดดัน/บังคับให้กระทำใด ๆ ที่เป็นการขัดต่อข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจให้รายงานต่อผู้บังคับบัญชา หรือผู้บริหาร หรือฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ แล้วแต่กรณี

หากมีการกระทำใด ๆ ที่ขัดกับนโยบาย หรือแนวทางปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว จะได้รับโทษทางวินัยตามระเบียบบริษัทอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ ยังสามารถรายงานผ่านไปยัง E-Mail: [feedback@readyplanet.com](mailto:feedback@readyplanet.com) และบริษัทมีนโยบายที่จะรักษาข้อมูลความลับ และคุ้มครองผู้ที่รายงานหรือแจ้งเป็นอย่างดี และผู้รายงานไม่ต้องรับโทษใด ๆ หากกระทำโดยเจตนาสุจริต

##### 4.1) การดำเนินการเมื่อได้รับเรื่องร้องเรียน

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการสอบสวนข้อเท็จจริงเกี่ยวกับเรื่องที่ได้รับการร้องเรียน และดำเนินการแก้ไขอย่างเหมาะสม โดยคณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะติดตามผลและ/หรือความคืบหน้าเป็นระยะ โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องแจ้งผลการสอบสวนภายในระยะเวลาที่เหมาะสมให้แก่ผู้ร้องเรียนทราบ และคณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะรายงานให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบต่อไป

#### 5) กำหนดระยะเวลาการทบทวนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจ

บริษัทฯ จะจัดให้มีการพัฒนาและปรับปรุงข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยกำหนดให้มีการทบทวนข้อพึงปฏิบัติทางธุรกิจและจริยธรรมทางธุรกิจเป็นประจำทุกปี

# เอกสารแนบ 4

## รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ



## เอกสารแนบ 4 รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

### รายงานคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา

คณะกรรมการตรวจสอบ บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบด้วยกรรมการอิสระซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ มีความรู้และประสบการณ์ด้านบัญชี เศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ การเงิน และเทคโนโลยีสารสนเทศ จำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

- |                             |                         |
|-----------------------------|-------------------------|
| 1. ดร.จุฬารัตน์ นำชัยศิริ   | ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ |
| 2. นางสาวเพ็ญศรี สุธีรศานต์ | กรรมการตรวจสอบ          |
| 3. ดร.ธนาย ชรินทร์สาร       | กรรมการตรวจสอบ          |

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ และ ตามกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งสอดคล้องตามแนวปฏิบัติที่ดีของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเน้นการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิผล รวมทั้งการสอบทานให้มีการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บริษัทฯ มีการดำเนินงานที่มีความโปร่งใส สุจริต และเที่ยงธรรม เพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับองค์กรและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากผู้บริหาร พนักงาน ผู้ตรวจสอบภายนอกและผู้ตรวจสอบบัญชีภายนอก

ในปี 2565 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมรวม 4 ครั้ง โดยกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่านได้เข้าร่วมการประชุมทุกครั้ง และได้มีการประชุมร่วมกับผู้ตรวจสอบภายใน ผู้สอบบัญชีภายนอก ผู้บริหารจากฝ่ายบัญชีการเงิน ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานผลการประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัททราบแล้ว สรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบได้ดังต่อไปนี้

#### 1) การสอบทานรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานงบการเงินของบริษัทฯ และงบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประจำปี 2564 และปี 2565 เพื่อให้มั่นใจว่าการจัดทำงบการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย การเปิดเผยข้อมูลประกอบงบการเงิน รายการพิเศษ การปรับปรุงบัญชีและประมาณการที่สำคัญ ครบถ้วนเพียงพอ เชื่อถือได้ โดยได้รับคำชี้แจงจากผู้สอบบัญชี ฝ่ายจัดการ และผู้ตรวจสอบภายในจนเป็นที่พอใจว่าการจัดทำงบการเงินเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายและมาตรฐานการรายงานทางการเงิน มีความเชื่อถือได้และทันเวลา รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน และมีข้อมูลซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุน

ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่า รายงานทางการเงินดังกล่าวมีความถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และมีการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน หมายเหตุประกอบงบการเงินครบถ้วน เพียงพอ และทันเวลาซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและผู้ใช้งบการเงิน

## 2) การกำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเป็นอิสระของบริษัทตรวจสอบภายใน ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดจ้างบริษัทผู้ตรวจสอบภายในที่เป็นหน่วยงานอิสระจากภายนอก คือ บริษัท ไอเอ ซิกเนเจอร์ จำกัด ให้มีการติดตามการแก้ไขปรับปรุงงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการอนุมัติ และทบทวนกฎบัตรการตรวจสอบภายใน และแผนการตรวจสอบประจำปี รับทราบผลการตรวจสอบภายในของบริษัท และบริษัทย่อย ตลอดจนซักถามและให้ข้อเสนอแนะติดตามการดำเนินการแก้ไขในประเด็นที่มีสาระสำคัญเพื่อก่อให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดี นอกจากนี้ ยังให้ข้อเสนอแนะถึงเครื่องมือและเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อให้งานตรวจสอบภายในสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 3) การสอบทานรายงานที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานและให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ตามกฎหมายเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ผู้ถือหุ้น ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกรรมมีความโปร่งใสและสมเหตุสมผล

## 4) การพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าสอบบัญชีประจำปี

คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และค่าสอบบัญชีเป็นประจำทุกปี เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเห็นชอบและนำเสนอในที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี โดยมีมติแต่งตั้ง บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทส์ ไทยแลนด์ สอบบัญชี จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท

โดยสรุป คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยใช้ความรู้ ความสามารถ และ ความระมัดระวัง รอบคอบ ความเป็นอิสระอย่างเพียงพอ รวมทั้งได้ให้ความเห็นและข้อเสนอแนะ เพื่อประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทฯ ได้จัดให้มีมาตรการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม มีระบบการควบคุมภายใน และระบบการตรวจสอบที่เหมาะสม เพียงพอและมีประสิทธิผล รายงานข้อมูลทางการเงินของบริษัทมีความถูกต้องตามสาระสำคัญ เชื่อถือได้สอดคล้องกับมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ และบริษัทฯ มีการปฏิบัติงานสอดคล้องตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบยังมีความเห็นว่าการปฏิบัติงานอย่างเต็มความสามารถของผู้บริหารระดับสูง และพนักงานทั้งหมดของบริษัทฯ ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดีสามารถทำให้บริษัทฯ เจริญเติบโตอย่างน่าพอใจ และยั่งยืน อันจะทำให้ผู้มีส่วนได้เสียทั้งหลายได้รับผลตอบแทนที่ดีอย่างยั่งยืนด้วย

ในนามคณะกรรมการตรวจสอบ

ดร.จุฬารัตน์ นำชัยศิริ  
ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ  
27 กุมภาพันธ์ 2566

## เอกสารแนบ 5

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียด  
เกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

## เอกสารแนบ 5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

### ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

#### 1) เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)	มูลค่าตาม บัญชี ตามวิธี ราคาทุน (ล้านบาท)	สถานะ
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด	3.00	100%	26.90	ดำเนินงาน
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด	1.00	100%	11.88	หยุดดำเนินงาน
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต (เมียนมาร์) จำกัด	1.56	100%	0.00	ชำระบัญชีเสร็จสิ้น เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2565
บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก จำกัด	0.00	100%	0.00	ชำระบัญชีเสร็จสิ้น เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566
รวม			38.78	

#### 2) อุปกรณ์ สิทธิทรัพย์สินการใช้ และค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีอุปกรณ์ สิทธิทรัพย์สินการใช้ และค่าความนิยม 8.37 ล้านบาท 8.02 ล้านบาท และ 2.70 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การผูกพัน
1. อุปกรณ์	8.37	กลุ่มบริษัทฯ	-ไม่มี-
2. สิทธิทรัพย์สินการใช้	8.02	อยู่ภายใต้สัญญาเช่า	-ไม่มี-
3. ค่าความนิยม <sup>1/</sup>	2.70	บริษัทฯ	-ไม่มี-
รวม	19.09		

หมายเหตุ: 1/ ค่าความนิยมของบริษัทฯ เกิดจากการลงทุนในบริษัท บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต ทราเวลเทค จำกัด และ บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด โดยบริษัทฯ ได้รับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าในงบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 แล้วจำนวน 90 ล้านบาท คงเหลือค่าความนิยม 2.70 ล้านบาท ตั้งแต่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

#### 3) สิทธิทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ สิทธิทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม โดยมีรายละเอียด ณ 31 ธันวาคม 2565 ดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การผูกพัน
1. โปรแกรมคอมพิวเตอร์	0.27	กลุ่มบริษัทฯ	-ไม่มี-
2. สิทธิทรัพย์สินการใช้	83.56	กลุ่มบริษัทฯ	-ไม่มี-
3. ต้นทุนพัฒนาโปรแกรมระหว่างทำ	0.69	กลุ่มบริษัทฯ	-ไม่มี-
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า	3.86	กลุ่มบริษัทฯ	-ไม่มี-
รวม	88.38		

#### 4) เครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้า	วันที่ยื่นคำขอ - วันครบกำหนดการคุ้มครอง	ทะเบียนเลขที่/ เลขคำขอ ทะเบียนเลขที่/ เลขคำขอ	คำอธิบาย
<b>ReadyPlanet</b>	30 ก.ย. 2556 – 29 ก.ย. 2566	บ64948 911256	ชื่อบริษัทฯ
<b>ADPRO</b>	14 ต.ค. 2556 – 13 ต.ค. 2566	บ66160 913177	ชื่อบริการการบริหาร โฆษณาออนไลน์
<b>Zense</b> analytics	12 ม.ค. 2560 – 11 ม.ค. 2570	191102517 170101024	ชื่อแพลตฟอร์มการ วิเคราะห์ข้อมูลสถิติคน ที่มาใช้บริการร้านค้า
	22 เม.ย. 2562 – 21 เม.ย. 2572	221104913 190114959	ชื่อบริการสะสมแต้มจาก เบอร์โทรศัพท์

รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

– ไม่มี –

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (สำนักงานใหญ่)  
51 อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์ พระราม 9 - รามคำแหง  
ชั้น 17 ห้อง 1701-1706 ถนนพระราม 9  
แขวงห้วยหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240  
Email [ir@readyplanet.com](mailto:ir@readyplanet.com)  
โทร +66 2016 6735  
เว็บไซต์ [www.readyplanet.com](http://www.readyplanet.com)