THAI MITSUWA PUBLIC COMPANY LIMITED.
31 Moo 2, Banchang, Amphur Muang Pathumthani 12000 Thailand.
Tel. 0-2581-5558-60, 0-2581-2157-61 Fax : 0-2581-6160, 0-2581-3796

28 พฤษภาคม 2569

เรื่อง แจ้งมติรายการเกี่ยวโยงกัน การเข้าทำการต่ออายุของสัญญาการให้บริการทางเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม)

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. สารสนเทศเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันในการเข้าทำการต่ออายุของสัญญาการให้บริการทางเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม)

บริษัท ไทยมิตซูวา จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2569 ได้มีมติอนุมัติการต่ออายุสัญญาการให้บริการทางเทคนิค (Technical Service Agreement) เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม ซึ่งเป็นการทำรายการต่อเนื่องตามเงื่อนไขของสัญญาฉบับเดิมเพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ แทนสัญญาเดิมที่จะสิ้นสุดอายุสัญญาลงในวันที่ 31 กรกฎาคม 2569 โดยการเข้าทำรายการในครั้งนี้เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่องการ เปิดเผยข้อมูลการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ.2546 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“ประกาศ รายการเกี่ยวโยงฯ”) ประเภทรายการทรัพย์สินหรือบริการ ซึ่งมีขนาดรายการสูงสุดเมื่อคำนวณตามเกณฑ์มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ (NTA) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 3,920.96 ล้านบาท โดยอ้างอิงจากงบการเงินของบริษัทฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว โดยมีมูลค่ารวมของค่าบริการทางเทคนิคเป็นจำนวนเงิน 496.23 ล้านบาท โดยคิดเป็นร้อยละ 12.66 ซึ่งเป็นขนาดรายการที่มีมูลค่ามากกว่าหรือเท่ากับ 20 ล้านบาท หรือมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 3 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ในการคำนวณขนาดรายการดังกล่าว บริษัทฯ ได้สอบทานและเปิดเผยข้อมูลอย่างชัดเจนว่าไม่มี รายการเกี่ยวโยงกันอื่นใดที่เกิดขึ้นในระหว่าง 6 เดือนก่อนวันที่มีการตกลงเข้าทำรายการในครั้งนี้ ซึ่งเกิดจากบุคคลเดียวกัน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องและญาติสนิทของบุคคลดังกล่าว (ยกเว้นรายการที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้ว)

ดังนั้นในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2569 มีมติอนุมัติเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน มีรายละเอียดดังนี้

THAI MITSUWA PUBLIC COMPANY LIMITED.
31 Moo 2, Banchang, Amphur Muang Pathumthani 12000 Thailand.
Tel. 0-2581-5558-60, 0-2581-2157-61 Fax : 0-2581-6160, 0-2581-3796

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1

สารสนเทศเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันในการเข้าทำการต่ออายุของสัญญาการให้บริการทางเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม)

1. **วันเดือนปีที่เกิดรายการ**

ภายหลังจากที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ บริษัท ไทยมิตซูวา จำกัด (มหาชน) ประจำปี 2569 ซึ่งบริษัทมีกำหนดจะจัดประชุมขึ้นในวันที่ 24 กรกฎาคม 2569 โดยบริษัทฯ ได้กำหนดกรอบเวลาการลงนามในสัญญาจะดำเนินการเข้าทำรายการให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 1 สิงหาคม 2569 เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องสอดรับกับสัญญาเดิมที่จะสิ้นสุดลงในวันที่ 31 กรกฎาคม 2569 และสัญญาฉบับใหม่จะเริ่มมีผลบังคับใช้วันที่ 1 สิงหาคม 2569

2. **คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องและความสัมพันธ์กับบริษัทจดทะเบียน**

ชื่อสัญญา	สัญญาการให้บริการด้านเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม) (Technical Services Agreement)
ผู้รับบริการ	บริษัท ไทยมิตซูวา จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) (“TMW”)
ผู้ให้บริการ	บริษัท มิตซูวา อิเล็กทริค อินดัสตรี จำกัด (“MEI”)
ความสัมพันธ์กับบริษัทจดทะเบียน	บริษัท มิตซูวา อิเล็กทริค อินดัสตรี จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ไทยมิตซูวา จำกัด (มหาชน) โดยตามทะเบียนผู้ถือหลักทรัพย์ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 MEI ถือหุ้น 23,640,300 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 59.25 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ TMW โดยปัจจุบัน บริษัท มิตซูวา อิเล็กทริค อินดัสตรี จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท มิตซูวา โฮลดิ้ง จำกัด (“MEI-HD”) ถือหุ้นจำนวน 300,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ MEI อย่างไรก็ตาม ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้น โดย บริษัท ซันยู คิคาคุ จำกัด (“SAN”) ได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท MEI-HD จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 47.51 โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นระดับบนสุด (Ultimate Shareholder) ของกลุ่มบริษัท ได้แก่ กลุ่มครอบครัวยามาด้า จากโครงสร้างการถือหุ้นใหม่ดังกล่าวส่งผลให้การทำรายการระหว่างกันของ TMW กับ MEI มีบุคคลที่เกี่ยวโยงกันในฐานะผู้ถือหุ้นของ TMW ดังนี้ 1. นายฮิโรชิ ยามาด้า (ถือหุ้นใน SAN 34.77% ถือหุ้นใน TMW 7.48%) 2. นายฮิโรโต้ ยามาด้า (ถือหุ้นใน SAN 18.37% ถือหุ้นใน TMW 4.00%) 3. นางสาวฮารุกะ นิชิกาวะ (ยามาด้า) (ถือหุ้นใน SAN 17.13% ถือหุ้นใน TMW

	0.15%) 4. นางยูกาโกะ ยามาด้า (ถือหุ้นใน SAN 29.73% แต่ไม่ได้ถือหุ้นใน TMW) ซึ่งทั้งหมดถือหุ้นใน TMW รวมกันในสัดส่วน 11.63% ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท และถือหุ้นใน SAN รวมกันในสัดส่วน 100% นอกจากนี้ การทำรายการระหว่างกันของ TMW กับ MEI มีบุคคลที่เกี่ยงโยงกันในฐานะกรรมการบริษัท TMW ดังนี้ 1. นายฮิโรชิ ยามาด้า (เป็นกรรมการของ MEI และเป็นกรรมการของ TMW) 2. นายนาโอกิ ยามาด้า (เป็นกรรมการของ MEI และเป็นกรรมการของ TMW)

โดยรายการดังกล่าว เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกัน จัดเป็นรายการเกี่ยวโยงกันประเภทที่ 4 คือ รายการเกี่ยวกับทรัพย์สินหรือบริการตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยงโยงกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2546

3. ลักษณะของรายการ

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 2/2569 เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2569 คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติให้ TMW เข้าทำการต่ออายุของสัญญาการให้บริการด้านเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม) กับ MEI ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยสัญญาดังกล่าวมีอายุสัญญา 5 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2569 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2574 และให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการทำสัญญาการให้บริการทางเทคนิคในลำดับถัดไป

ทั้งนี้สาระสำคัญของสัญญาสามารถสรุปได้ดังนี้

ชื่อสัญญา	สัญญาการให้บริการด้านเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม) (Technical Services Agreement)
วันที่ทำสัญญา	ภายหลังจากที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ของ TMW ซึ่งจะจัดประชุมขึ้นในวันที่ 24 กรกฎาคม 2569 (E-AGM) และรายการดังกล่าวได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท MEI ให้ทำรายการเมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2569
วันที่เริ่มต้นและวันสิ้นสุดสัญญา	1 สิงหาคม 2569 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2574
อายุสัญญา	5 ปี

สาระสำคัญของสัญญา	1. MEI จะให้บริการด้านเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม) แก่บริษัทซึ่งรวมไปถึงการให้ข้อมูล บริการให้คำปรึกษา และให้การฝึกอบรมในด้านการผลิตและการตลาด นอกจากนี้ยังให้ความช่วยเหลือทางด้านบุคลากร เพื่อถ่ายทอดประสบการณ์ และความรู้ให้แก่พนักงานของบริษัท 2. สัญญาและข้อตกลงในสัญญาไม่สามารถโอนหรือมอบหมายให้แก่ผู้อื่น โดยปราศจากการยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย 3. หากมีการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับใดๆ ในสัญญาจะต้องทำเป็นหนังสือลงนามโดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย ในส่วนของการให้บริการ TMW จะได้รับความช่วยเหลือข้อมูลสารสนเทศและคำแนะนำปรึกษา ดังนี้ ● ด้านธุรกิจการค้าอันเกี่ยวเนื่องกับผลิตภัณฑ์รวมถึงการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การจัดซื้อวัตถุดิบและการจัดหาวัตถุดิบที่ดีที่สุด ● ด้านการจัดหา ติดตั้ง การเริ่มใช้งาน การปฏิบัติงานของเครื่องจักรรวมถึงการซ่อมบำรุง ● ด้านการผลิต การจัดการองค์กร การแก้ปัญหาการผลิต การปรับปรุงกระบวนการผลิต เทคนิคและประสิทธิภาพกำลังการผลิตและการให้คำแนะนำเทคนิคต่างๆ ทั่วไป ● ด้านผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึงการให้ความช่วยเหลือแบบเขียนและแม่พิมพ์ของผลิตภัณฑ์ใหม่ ● ด้านการจัดฝึกอบรมพนักงานและการบริหารจัดการบริษัท
ค่าตอบแทน	อัตราร้อยละ 3 ของยอดขายสุทธิรายเดือนสำหรับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมที่ผลิตและจำหน่ายโดยบริษัทซึ่งไม่รวม ค่าประกันภัย ภาษีขาย อากรแสตมป์ และไม่มีค่าใช้จ่ายอื่นใดที่เกี่ยวเนื่องกับการผลิตชิ้นส่วนแมกนีเซียมที่บริษัทฯ จะต้องชำระให้แก่ MEI เพิ่มเติมอีกนอกเหนือไปจากอัตราค่าบริการที่กำหนดไว้ข้างต้น สำหรับค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิต (เช่น ค่าเสื่อมราคาแม่พิมพ์ หรือค่าบำรุงรักษาทั่วไป) จัดเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการบริหารจัดการภายในโรงงานตามปกติของบริษัทฯ เอง ซึ่งมิได้มีการจ่ายชำระให้แก่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันแต่อย่างใด
การจ่ายชำระ	ค่าตอบแทนจะชำระเป็นรายไตรมาส กำหนดชำระภายใน 30 วัน นับจากวันสิ้นไตรมาส โดยค่าตอบแทนดังกล่าวคำนวณเป็นสกุลเงินบาท ส่วนการจ่ายชำระจะเป็นสกุลเงินบาท หรือสกุลเงินเยนญี่ปุ่น หรือสกุลเงินอื่นๆ ตามที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะตกลงกัน

มูลค่ารายการ	ประมาณการค่าตอบแทนตลอดอายุสัญญา 5 ปี ซึ่งคำนวณจากประมาณการยอดขายซึ่งถูกประมาณการขึ้นโดยผู้บริหารของ TMW ในช่วงปี 2569 – 2574 มีมูลค่าเท่ากับ 496.23 ล้านบาท

4. **มูลค่ารวมและเกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่ารวมของรายการ**

มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนในการรับบริการด้านเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม) ซึ่ง TMW จะต้องจ่ายชำระให้แก่ MEI ในอัตราร้อยละ 3 ของยอดขายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาการให้บริการด้านเทคนิค (เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม) โดยผู้บริหารประมาณการว่าจะมียอดขายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมตลาดระยะเวลา 5 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2569 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2574) โดยผู้บริหารประมาณการว่าจะมียอดขายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมประมาณ 16,541 ล้านบาท ซึ่งสามารถคำนวณมูลค่าของค่าตอบแทนได้ประมาณ 496.23 ล้านบาท โดยค่าตอบแทนที่ TMW ทำการจ่ายชำระให้แก่ MEI ตามตาราง ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ปี (1 สิงหาคม – 31 กรกฎาคม ของทุกปี)	**ประมาณการยอดขายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม**	**ค่าตอบแทนร้อยละ 3 ของยอดขาย**
2569 - 2570	2,981.00	89.43
2570 - 2571	3,194.00	95.82
2571 - 2572	3,321.00	99.63
2572 - 2573	3,451.00	103.53
2573 - 2574	3,594.00	107.82
รวม	**16,541.00**	**496.23**

จากตารางดังกล่าวสามารถคำนวณขนาดรายการของค่าบริการด้านเทคนิคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลา 5 ปี (วันที่ 1 สิงหาคม 2569 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2574) รวมทั้งสิ้นประมาณ 496.23 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 12.66 ของทรัพย์สินที่มีตัวตนสุทธิ (NTA) ตามงบการเงิน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ซึ่งสามารถคำนวณมูลค่าทรัพย์สินที่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 3,920.96 ล้านบาท (ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว)

NTA = สินทรัพย์รวม หัก หนี้สินรวม หัก สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

= 4,896.07 ล้านบาท หัก 970.42 ล้านบาท หัก 4.69 ล้านบาท

= 3,920.96 ล้านบาท

คำนวณขนาดรายการ 3% ของ 3,920.96 ล้านบาท เท่ากับ 117.63 ล้านบาท

ค่าตอบแทนที่ประมาณการรวมเท่ากับ 496.23 ล้านบาท มากกว่า 117.63 ล้านบาท

สมมติฐานหลักและแนวโน้มการเติบโตของประมาณการยอดขาย (ระหว่าง 1 สิงหาคม – 31 กรกฎาคม ปี 2569 - 2574)

ผู้บริหารได้จัดทำประมาณการยอดขายผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนแมกนีเซียมรวม 5 ปี ไว้ที่จำนวน 16,541 ล้านบาท โดยผู้บริหารของบริษัทได้กำหนดสมมติฐานในการประมาณการรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมในปี 2569 - 2574 ในแต่ละกลุ่มลูกค้ารวมถึงคำอธิบายเหตุผลในการประมาณการ รายละเอียดดังนี้

กลุ่มลูกค้า	ประมาณการยอดขายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม (ล้านบาท)					คำอธิบายสมมติฐาน
	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	
กล้องถ่ายรูป						
กลุ่มลูกค้ากลุ่มที่ 1	31.00	30.00	28.00	24.00	20.00	บริษัทประมาณการให้ยอดขายลดลงจำนวนปีละ 2.00 ล้านบาท ซึ่งเหมาะสมกว่าการลดลงเป็นอัตราร้อยละเนื่องจากยอดขายมีปริมาณที่ค่อนข้างต่ำการประมาณการให้ลดลงเป็นจำนวนล้านบาทจึงเหมาะสมกว่า ทั้งนี้สาเหตุที่ผู้บริหารประมาณการยอดขายลดลงปีละ 2.00 ล้านบาท เนื่องจากมองว่ากล้องถ่ายรูปตราสินค้าดังกล่าวได้รับความนิยมน้อยลง และมีบางรุ่นที่มีการตกรุ่นค่อนข้างเร็ว นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวไม่ใช่ผู้ผลิตกล้อง แต่เป็นบริษัทที่รับจ้างประกอบให้กับเจ้าของตราสินค้า อีกทั้งที่ผ่านมาลูกค้ารายได้ดังกล่าวมีการลดขนาดองค์กรและลดปริมาณกำลังการผลิตลง ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่ายอดขายของลูกค้ากลุ่มนี้จะลดลงในอนาคต
อัตราการเติบโต (%)	-	(3%)	(7%)	(14%)	(17%)	
กลุ่มลูกค้ากลุ่มที่ 2	1,443.00	1,588.00	1,667.00	1,750.00	1,838.00	บริษัทประมาณการยอดขายจากการร่วมวางแผนงานและการคาดการณ์ยอดขายร่วมกับลูกค้า โดยประมาณการให้เพิ่มขึ้นในปี 70/71 ร้อยละ 10.00 เนื่องจากเป็นปีแรกที่ลูกค้ากลุ่มนี้ได้ขยายฐานการผลิตไปยังประเทศจีน เนื่องจากกำลังการผลิตในไทยผลิตเต็มกำลังการผลิต และตั้งแต่ปี 71/72 เป็นต้นไป ดาดการณ์ว่าจะมีการแข่งขันการผลิตและการจัดจำหน่ายในประเทศจีนเพิ่มมากขึ้น บริษัทจึงประมาณการให้ยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.00 ต่อปี
อัตราการเติบโต (%)	-	10%	5%	5%	5%	
กลุ่มลูกค้ากลุ่มที่ 3	577.00	605.00	635.00	667.00	700.00	เป็นการประมาณการที่ได้รับการประมาณการยอดขายจากลูกค้าโดยตรง ซึ่งลูกค้าคาดการณ์ว่าจะสามารถรักษาฐานลูกค้าหลักได้ และยังไม่มีการลงทุนสร้างโรงงานผลิตเพิ่มเติมหรือขยายฐานลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญ จึงประมาณการอัตราการเติบโตตามเป้าหมายของบริษัทอยู่ที่ร้อยละ 5.00 ต่อปี ตลอดระยะเวลาประมาณการ
อัตราการเติบโต (%)	-	5%	5%	5%	5%	
กลุ่มลูกค้ากลุ่มที่ 4	227.00	237.00	242.00	247.00	259.00	เป็นการประมาณการตามลักษณะ Life Cycle ของโมเดลรูปแบบกล้องถ่ายรูปที่จะมีการเปลี่ยนรูปแบบหรือพัฒนาโมเดลในทุกๆ 2-3 ปี โดยในช่วงแรกปี 70/71 ที่ผลิตกล้องถ่ายรูปโมเดลใหม่ จึงประมาณการให้มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.00 หลังจากนั้นรูปแบบโมเดลจะเริ่มล้าสมัยลงยอดการสั่งซื้อจะลดลงทำให้มียอดการสั่งซื้อในปี 71/72 และปี 72/73 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 2.00 ต่อปี และในปี 73/74 คาดว่าจะมีการพัฒนาปรับปรุงโมเดลใหม่ๆ ออกสู่ท้องตลาดจึงคาดการณ์ว่าจะมีอัตราการเพิ่มขึ้นในปีดังกล่าวที่ร้อยละ 5.00
อัตราการเติบโต (%)	-	5%	2%	2%	5%	
กลุ่มลูกค้ากลุ่มที่ 5	541.00	568.00	579.00	591.00	603.00	เป็นการประมาณการตามลักษณะ Life Cycle ของโมเดลรูปแบบกล้องถ่ายรูปที่จะมีการเปลี่ยนรูปแบบหรือพัฒนาโมเดลในทุกๆ 2-3 ปี โดยในช่วงแรกปี 70/71 ที่ผลิตกล้องถ่ายรูปโมเดลใหม่ จึงประมาณการให้มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5 หลังจากนั้นรูปแบบโมเดลจะเริ่มล้าสมัยลง ยอดการสั่งซื้อจะลดลงประกอบกับลูกค้ามี
อัตราการเติบโต (%)	-	5%	2%	2%	2%	

กลุ่มลูกค้า	ประมาณการยอดขายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม (ล้านบาท)					คำอธิบายสมมติฐาน
	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	
						ข้อจำกัดกำลังการผลิตที่ไม่ได้ลงทุนขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติม ถึงแม้จะมีการพัฒนารูปแบบหรือโมเดลใหม่ๆ แต่ลูกค้าพิจารณาว่าด้วยข้อจำกัดของกำลังการผลิตที่ค่อนข้างเต็ม รวมถึงการประมาณการในลักษณะ Conservative จึงกำหนดอัตราการเติบโตตั้งแต่ปี 71/72 เป็นต้นไป อยู่ที่ร้อยละ 2.00 ต่อปี
กลุ่มลูกค้ากลุ่มที่ 6	103.00	105.00	107.00	107.00	107.00	เนื่องจากที่ผ่านมาลูกค้ากลุ่มนี้ได้ปรับโครงสร้างองค์กร โดยการแยกบริษัทออกตามหน่วยงานย่อยของตนเอง ทำให้ช่วงแรกในปี 70/71 และ 71/72 จะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.00 จากการคาดการณ์ว่าจะได้งานรับจ้างประกอบกล้องถ่ายรูปจากเจ้าของตราสินค้ารายหนึ่งเพิ่มขึ้น แต่หลังจากนั้นคาดว่าบริษัทจะไม่สามารถขยายฐานลูกค้าการประกอบกล้องถ่ายรูปได้เพิ่มขึ้น รวมถึงข้อจำกัดในการผลิตภายหลังจากการปรับโครงสร้างของบริษัทจึงทำให้ประมาณยอดขายในปี 72/73 และปี 73/74 มีอัตราคงที่จากปี 71/72
อัตราการเติบโต (%)	-	2%	2%	0.00%	0.00%	
ชิ้นส่วนยานยนต์ กลุ่มลูกค้ากลุ่มที่ 1	59.00	61.00	63.00	65.00	67.00	เนื่องจากเป็นลูกค้ารายใหม่ที่บริษัทเพิ่งเริ่มขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มยานยนต์ในปี 68/69 โดยลูกค้าได้สั่งผลิตเฉพาะชิ้นส่วนหน้าปัดมิเตอร์รถยนต์ จึงประมาณการในลักษณะ Conservative ว่าหากลูกค้าไม่สั่งผลิตสินค้าอื่นเพิ่มเติมนอกจากหน้าปัดมิเตอร์รถยนต์แล้วคาดว่าจะมีอัตราการเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3.00 ต่อปี ตลอดระยะเวลาประมาณการ ตามเป้าหมายของบริษัท
อัตราการเติบโต (%)	-	3%	3%	3%	3%	
รวมประมาณการรายได้ผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม	2,981	3,194	3,321	3,451	3,594	

ปัจจัยสนับสนุนเชิงกลยุทธ์และแหล่งข้อมูลอ้างอิงสนับสนุนสมมติฐาน (Supporting Rationale & Data Source) **การเติบโตของประมาณการยอดขายดังกล่าว มีปัจจัยสนับสนุนหลักทางธุรกิจทั้งในอุตสาหกรรมเดิมและอุตสาหกรรมใหม่ ดังนี้**

- การขยายตลาดไปสู่อุตสาหกรรมยานยนต์ (Automotive Industry Diversification) นอกเหนือจากอุตสาหกรรมกล้องถ่ายภาพแล้ว บริษัทฯ ได้กระจายความเสี่ยงและสร้างฐานรายได้ใหม่โดยการขยายตลาดไปยังอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้เริ่มสายการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ได้แก่ แผงหน้าปัดมิเตอร์สำหรับรถยนต์ (Instrument Cluster Panels) เพื่อส่งมอบให้แก่ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ (OEM) การเติบโตในส่วนนี้สอดรับกับแนวโน้มในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เปลี่ยนผ่านจากการใช้พลาสติกมาใช้โลหะน้ำหนักเบา เช่น อะลูมิเนียม และแมกนีเซียมมากขึ้น เนื่องจากคุณสมบัติเด่นที่ทำให้ชิ้นส่วนยานยนต์มีความบางและมีน้ำหนักเบา ซึ่งช่วยตอบโจทย์การประหยัดพลังงานและการลดน้ำหนักของตัวรถยนต์ในปัจจุบัน
- การยกระดับสู่ผลิตภัณฑ์กลุ่มพรีเมียมในธุรกิจกล้องถ่ายภาพ (Premium Product Mix) ในธุรกิจเดิมบริษัทเน้นการผลิตชิ้นส่วนแมกนีเซียมสำหรับกล้องถ่ายภาพระดับไฮเอนด์ (High-end) และกล้องมิเลอร์เลส

(Mirrorless) ซึ่งกำลังเป็นกระแสหลักและมีราคาจำหน่ายต่อชิ้นสูง เป็นที่นิยมในกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและกลุ่มผู้ประกอบอาชีพสร้างสรรค์คอนเทนต์ (YouTubers) โดยกล้องรุ่นใหม่ๆ ในอนาคตจะรองรับระบบ 5G และการบันทึกวิดีโอความละเอียดสูงระดับ 4K หรือ 8K ขึ้นไป ส่งผลให้มูลค่าชิ้นส่วนที่เป็นเทคโนโลยีขั้นสูงนี้ปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย

- ข้อมูลอ้างอิงสถิติอุตสาหกรรมระดับสากลสมมติฐานด้านมูลค่าที่เพิ่มขึ้นของธุรกิจกล้อง สอดคล้องกับสถิติของสมาคมผลิตภัณฑ์กล้องถ่ายภาพและการถ่ายภาพแห่งประเทศญี่ปุ่น หรือ CIPA (Camera & Imaging Products Association) ที่ระบุว่าในตลาดโลกนั้น แม้ปริมาณยอดขายเชิงจำนวนเครื่องจะลดลง แต่ในทางกลับกัน มูลค่ายอดขายรวม (Value) ของกล้องประเภทมิเลอร์เลสกลับมีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะสามารถสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่องและมั่นคง

5. ลักษณะและขอบเขตส่วนได้เสียของบุคคลที่เกี่ยวโยงกันในการตกลงเข้าทำรายการ

รายการที่เกี่ยวโยงกันนี้ เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่องการ เปิดเผยข้อมูลการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2546 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“ประกาศรายการเกี่ยวโยงฯ”) ประเภทรายการทรัพย์สินหรือบริการ ซึ่งมีมูลค่าของรายการมากกว่า 20 ล้านบาท หรือมากกว่าร้อยละ 3 ของ NTA โดยบริษัทจะต้องขออนุมัติการเข้าทำรายการจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เปิดเผยรายการดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนโดยไม่นับส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย นอกจากนี้บริษัทต้องจัดให้มีที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลของการเข้าทำรายการ และความเหมาะสมของราคาและเงื่อนไขของการเข้าทำรายการต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติการทำรายการ

6. รายละเอียดของบุคคลที่เกี่ยวโยงกันและส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย

MEI เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทโดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ถือหุ้นจำนวน 23,640,300 หุ้น คิดเป็นอัตราร้อยละ 59.25 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ TMW โดยมีบุคคลที่เกี่ยวโยงกันในฐานะกรรมการของ TMW และในฐานะผู้ถือหุ้นของ TMW ได้แก่ กลุ่มครอบครัวยามาด้า โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) นายฮิโรชิ ยามาด้า	เป็นกรรมการผู้จัดการของ TMW โดยถือหุ้นใน TMW จำนวน 2,986,000 หุ้น (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 คิดเป็นอัตราร้อยละ 7.48 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของ TMW นอกจากนี้ยังเป็นกรรมการของ MEI และเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของ TMW , MEI , MEI-HD และ SAN และเป็นผู้ถือหุ้นใน SAN จำนวน 9,911 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 34.77 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ SAN (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569)
2) นายฮิโรโต้ ยามาด้า	ถือหุ้นใน TMW จำนวน 1,595,000 หุ้น (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569) คิดเป็นอัตราร้อยละ 4.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของ TMW และเป็นผู้ถือหุ้น

	ใน SAN จำนวน 5,238 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 18.37 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ SAN (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569)
3) นางสาวฮารุกะ นิชิกาวะ (ยามาด้า)	ถือหุ้นใน TMW จำนวน 60,000 หุ้น (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569) คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.15 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของ TMW และเป็นผู้ถือหุ้นใน SAN จำนวน 4,883 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 17.13 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ SAN (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569)
4) นางยูกาโกะ ยามาด้า	ไม่ได้ถือหุ้นใน TMW แต่ถือหุ้นใน SAN จำนวน 8,476 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 29.73 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ SAN และเป็นกรรมการของ MEI (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569)

ครอบครัวยามาด้า ถือหุ้นของ TMW รวมจำนวน 4,641,000 หุ้น หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 11.63 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ TMW และถือหุ้นใน SAN รวมจำนวน 28,508 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ SAN

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทมีกรรมการผู้ดำรงตำแหน่งทางกรรมการ ซึ่งมีนามสกุลเดียวกับครอบครัวยามาด้า คือ นายนาโอกิ ยามาด้า ซึ่งได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัทในการประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2562 โดยในการประชุมในคราวนั้น นายฮิโรชิ ยามาด้า ได้กล่าวชี้แจงในที่ประชุมว่านายนาโอกิ ยามาด้า ไม่ได้มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับครอบครัวยามาด้าเป็นเพียงผู้ที่มีนามสกุลเดียวกันเท่านั้น และมิได้มีการถือหุ้นของบริษัทแต่อย่างใด ทั้งนี้กรรมการรายดังกล่าวยังดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของ MEI ด้วย ซึ่งถือเป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันด้วย

7. ความเห็นของคณะกรรมการบริษัท

บริษัท ไทยมิตซูวา จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") และ บริษัท มิตซูวา อิเล็กทริค อินดัสตรี จำกัด ("บริษัท") ได้เข้าทำสัญญาให้บริการทางเทคนิคผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมร่วมกันอย่างต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลาสะสมกว่า 15 ปี นับตั้งแต่การลงนามในสัญญาฉบับแรกเมื่อปี พ.ศ. 2554 ซึ่งสัญญาดังกล่าวถือเป็นกลไกหลักและเป็นปัจจัยต้นทางในการถ่ายทอดองค์ความรู้ (Knowledge Transfer) เทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง ตลอดจนการสนับสนุนด้านการวางระบบและพัฒนามาตรฐานกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมให้แก่บริษัทฯ มาโดยตลอด

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาข้อเท็จจริงแล้วมีความเห็นว่า ในสภาวะการแข่งขันปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมยังคงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีเฉพาะทางและทักษะความเชี่ยวชาญเชิงวิศวกรรมในระดับสูง ซึ่ง MEI เป็นผู้ถือครองสิทธิและมีความเชี่ยวชาญที่เป็นเลิศในอุตสาหกรรมนี้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับการสนับสนุนและพึ่งพิงศักยภาพจาก MEI ในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ดังนี้

- ด้านเทคโนโลยีและการผลิต เพื่อการเข้าถึงนวัตกรรมการฉีดและการขึ้นรูปชิ้นงานแมกนีเซียมที่ทันสมัย รวมถึงการปรับปรุงระบบเครื่องจักรเพื่อรักษาประสิทธิภาพการผลิตสูงสุด
- ด้านการควบคุมและการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อรองรับและตอบสนองต่อเกณฑ์มาตรฐานและข้อกำหนดทางเทคนิคที่เข้มงวดของกลุ่มลูกค้าหลัก

- ด้านการตลาดและการสนับสนุนเชิงพาณิชย์ เพื่อขยายโอกาสและรักษาฐานการตลาดผ่านความร่วมมือและเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจระดับสากลของ MEI ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้กระบวนการดำเนินงานของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและไร้รอยต่อ

ในระยะยาว บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความยั่งยืนทางเทคโนโลยีและลดสัดส่วนการพึ่งพิงการสนับสนุนจากภายนอก โดยมีแนวทางและแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน ดังนี้

- การกำหนดระยะเวลาของสัญญา การพิจารณาต่ออายุสัญญาทุก ๆ 5 ปี เป็นกรอบเวลาที่เหมาะสมและเอื้ออำนวยให้บริษัทฯ สามารถทบทวนความคุ้มค่า เงื่อนไขผลประโยชน์ และความจำเป็นตามสภาวะอุตสาหกรรมในแต่ละช่วงเวลาได้อย่างยืดหยุ่น
- แผนการพัฒนาบุคลากรภายใน (In-house Capability Development) บริษัทฯ ได้จัดทำและขับเคลื่อนแผนการพัฒนาบุคลากรสายงานวิศวกรรมและทีมงานฝ่ายผลิตอย่างเป็นระบบ ผ่านกระบวนการเรียนรู้และฝึกอบรมร่วมกับผู้เชี่ยวชาญของ MEI (On-the-Job Training) เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการบริหารจัดการกระบวนการผลิตด้วยตนเอง ควบคู่ไปกับการตั้งเป้าหมายระยะยาวในการสร้างศูนย์วิจัยและพัฒนาองค์ความรู้ภายในองค์กร เพื่อลดการพึ่งพิงสัญญาให้บริการทางเทคนิคดังกล่าวให้สอดคล้องกับโครงสร้างธุรกิจที่เติบโตอย่างมั่นคงในอนาคต

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้จัดให้มีการวิเคราะห์ความเสี่ยงและผลกระทบเชิงปริมาณอย่างเคร่งครัด ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ดำเนินการต่ออายุสัญญาให้บริการทางเทคนิคผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมกับ MEI เพื่อให้เห็นผลกระทบต่อเสถียรภาพทางการค้าของบริษัทฯ ดังนี้

- ผลกระทบต่อยอดขายและรายได้รวม ผลิตภัณฑ์แมกนีเซียมของบริษัทฯ ส่วนหนึ่งเกิดขึ้นภายใต้คำแนะนำ ความร่วมมือ และเครือข่ายทางการตลาดของ MEI โดยปัจจุบัน ยอดสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าที่มาจากคำแนะนำของ MEI คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 16,541 ล้านบาท ซึ่งหากไม่มีการต่ออายุสัญญาดังกล่าว คาดว่าจะส่งผลกระทบโดยตรงทำให้ยอดขายรวมของบริษัทฯ ในปี 69/70 จะลดลงเหลือร้อยละ 70 จากยอดประมาณการในกรณีที่ต่อสัญญาฯ เนื่องจากจะไม่มีลูกค้าในส่วนของอุตสาหกรรมยานยนต์เข้ามาตามที่คาดไว้รวมทั้งไม่รับการทำการตลาดจากทาง MEI ทำให้ลูกค้าเดิมจากอุตสาหกรรมผลิตกล้องถ่ายรูปลดลง และคาดว่าอัตราการเติบโตของรายได้จะทยอยลดลงเหลือร้อยละ 50 ในปี 70/71 และลดลงเหลือร้อยละ 33.33 ในปี 71/72 และลดลงทั้งหมดร้อยละ 100 ในปี 72/73
- ผลกระทบด้านปฏิบัติการและความต่อเนื่องทางธุรกิจ การยุติสัญญาจะส่งผลให้บริษัทฯ สูญเสียโอกาสในการเข้าถึงการสนับสนุนทางเทคนิคและการแก้ไขปัญหาในกระบวนการผลิตขั้นสูงอย่างทันท่วงที ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้า มาตรฐานคุณภาพ และขีดความสามารถทางการแข่งขันในตลาด

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ทำการเปรียบเทียบเชิงลึกระหว่างการรับบริการจาก MEI กับการจัดหาผู้ให้บริการเทคโนโลยีรายอื่นในอุตสาหกรรม (Third-party Service Providers) และมีความเห็นดังต่อไปนี้

- ความสมเหตุสมผลและความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง MEI เป็นพันธมิตรทางยุทธศาสตร์ที่มีความคุ้นเคยกับโครงสร้างเทคโนโลยี เครื่องจักร และระบบปฏิบัติการของบริษัทฯ มาอย่างยาวนาน การเปลี่ยนไปใช้ผู้ให้บริการรายอื่นจำเป็นต้องมีกระบวนการปรับเปลี่ยนระบบ (System Integration) และการทดสอบ

คุณภาพใหม่ทั้งหมด ซึ่งมีความเสี่ยงที่จะทำให้กระบวนการผลิตหยุดชะงัก (Disruption Risk) และมีต้นทุนแฝงที่สูงกว่า

- ผลประโยชน์เชิงกลยุทธ์ที่บริษัทฯ ได้รับ เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบข้อดีและข้อจำกัดแล้ว คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นว่าการเข้าทำรายการกับ MEI ในครั้งนี้ มีความคุ้มค่าสูงสุดเนื่องจากเป็นการการันตีว่าบริษัทฯ จะได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีแบบต่อเนื่องอย่างไร้รอยต่อ ได้รับการสนับสนุนด้านการตลาดและการส่งเสริมคุณภาพผลิตภัณฑ์จากบริษัทแม่และกลุ่มพันธมิตรในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของคู่ค้าระดับสากลได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ทำการสอบทานหลักเกณฑ์ที่ฝ่ายบริหารนำมาใช้ในการจัดทำประมาณการยอดขายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม สำหรับระยะเวลาตามสัญญา 5 ปีข้างหน้าอย่างสมเหตุสมผล โดยพบว่าประมาณการดังกล่าวถูกจัดทำขึ้นบนพื้นฐานที่เป็นไปได้จริง สอดคล้องกับแผนการผลิต สถิติคำสั่งซื้อในอดีต และแนวโน้มความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในอุตสาหกรรม คณะกรรมการบริษัทฯ จึงมีความเห็นว่าเงื่อนไขระยะเวลาของสัญญา 5 ปี มีความเหมาะสมในการสร้างเสถียรภาพและทางเลือกเชิงกลยุทธ์ที่ยืดหยุ่นให้แก่บริษัทฯ

เมื่อพิจารณาโครงสร้างราคาค่าธรรมเนียมทางเทคนิคในอัตราร้อยละ 3 ของประมาณการยอดขายผลิตภัณฑ์แมกนีเซียม ซึ่งคิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นประมาณ 496.23 ล้านบาทตลอดอายุสัญญานั้น คณะกรรมการบริษัทฯ ได้จัดให้มีการวิเคราะห์เปรียบเทียบกับมาตรฐานโครงสร้างราคาอ้างอิงในอุตสาหกรรม (Industry Norm) โดยมีข้อสรุปที่สำคัญดังนี้

- การอ้างอิงแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้เปรียบเทียบอัตราค่าธรรมเนียมดังกล่าวกับข้อมูลเชิงสถิติและธุรกรรมที่คล้ายคลึงกันในอุตสาหกรรม ซึ่งอ้างอิงจาก รายงานการวิเคราะห์ของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (IFA) ส่วนที่ 3 ความเหมาะสมของราคาและเงื่อนไขของการเข้าทำรายการ
- จากข้อมูลอ้างอิงระบุว่า อัตราค่าธรรมเนียมการให้บริการทางเทคนิคและสิทธิการใช้เทคโนโลยี (Technical & License Fee) สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน มีอัตราเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 0.50 ถึง 5 โดยอัตราที่บริษัทฯ เข้าทำรายการกับ MEI ในอัตราร้อยละ 3 นั้น ถือว่าเป็นอัตราที่ ต่ำกว่า กับอัตราเฉลี่ยในอุตสาหกรรม คิดเป็นสัดส่วนส่วนต่างร้อยละ 0.50 ซึ่งจัดเป็นส่วนต่างที่อยู่ภายใต้กรอบเงื่อนไขทางการค้าปกติ

คณะกรรมการบริษัทฯ มีความเห็นว่า อัตราค่าตอบแทนรวมจำนวน 496.23 ล้านบาท ภายใต้กลไกการคำนวณและเงื่อนไขข้างต้น เป็นอัตราที่มีความเหมาะสม มีความสมเหตุสมผล และอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราที่เป็นที่ยอมรับทั่วไปในอุตสาหกรรม ซึ่งการทำรายการนี้ไม่ส่งผลให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ แต่เป็นการส่งเสริมให้เกิดความคุ้มค่าและสร้างผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นในระยะยาว

8. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ

ไม่มีความเห็นแตกต่างจากความเห็นของคณะกรรมการบริษัท

THAI MITSUWA PUBLIC COMPANY LIMITED.
31 Moo 2, Banchang, Amphur Muang Pathumthani 12000 Thailand.
Tel. 0-2581-5558-60, 0-2581-2157-61 Fax : 0-2581-6160, 0-2581-3796

คณะกรรมการบริษัทขอรับรองว่าข้อความในสารสนเทศฉบับนี้ ถูกต้องและเป็นความจริงทุกประการ และได้จัดทำขึ้นด้วยความรอบคอบและระมัดระวัง โดยยึดถือผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ
บริษัท ไทยมิตซูวา จำกัด (มหาชน)

.....
(นายมาซาฮิโร ฟูนาดะ)
เลขานุการบริษัท