

สารสนเทศเกี่ยวกับรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท วันทิวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน)

ตามที่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท วันทิวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ครั้งที่ 22/2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2566 ได้มีมติเห็นชอบการซื้อหุ้นสามัญในบริษัท แสบปี โปรดัคส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (“HPS”) จำนวน 9,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน จากนางสาวอภิรวิ พิชญเดชะ นางสาวดวงกมล เกียรติสุขเกษม (และ/หรือบุคคลที่บุคคลดังกล่าวกำหนด) และ LAZ INVESTMENTS LTD. (รวมเรียกว่า “ผู้ขาย”) ในราคาซื้อขายรวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนไม่เกิน 150,000,000 บาท ทั้งนี้ HPS เป็นผู้ให้บริการและจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางจำหน่ายที่หลากหลาย (Omnichannel) ทั้งผ่านโทรศัพท์ เว็บไซต์ แพลตฟอร์มออนไลน์ และสื่อสังคม (Social Media) (“รายการ HPS”) และให้นำเสนอเรื่องดังกล่าวต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

รายการดังกล่าวเข้าข่ายเป็นรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 20/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“ประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป”) โดยขนาดของรายการดังกล่าวซึ่งคำนวณจากงบการเงินรวมที่สอบทานแล้วของบริษัทฯ สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 และงบการเงินที่ตรวจสอบแล้วของ HPS สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน ซึ่งเป็นเกณฑ์ที่คำนวณขนาดของรายการได้ผลลัพธ์สูงสุดเท่ากับร้อยละ 11.58 โดยเมื่อนำขนาดของรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์อื่นที่เกิดขึ้นในรอบหกเดือนย้อนหลังของบริษัทฯ มารวมคำนวณกับขนาดของรายการ HPS ขนาดของรายการรวมตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน ซึ่งเป็นเกณฑ์ที่คำนวณขนาดของรายการได้ผลลัพธ์สูงสุด จะมีจำนวนเท่ากับร้อยละ 59.18 ในกรณีนี้ เนื่องจากขนาดของรายการมีจำนวนเกินกว่าร้อยละ 50 บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ตามที่ประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไปกำหนด ดังต่อไปนี้

- (1) รายงานและเปิดเผยสารสนเทศเกี่ยวกับการเข้าทำรายการโดยจะต้องมีสารสนเทศอย่างน้อยตามบัญชี (1) ของประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไปต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”)
- (2) จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการ โดยจะต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย
- (3) จัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อ (2) แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 14 วัน ก่อนวันประชุม โดยหนังสือเชิญประชุมจะต้องมีสารสนเทศอย่างน้อยตามบัญชี (2) ของประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป
- (4) แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับการเข้าทำรายการ โดยบริษัทฯ ได้แต่งตั้ง บริษัท แคปปิตอล แอ็ดแวนเทจ จำกัด (“CapAd”) เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเพื่อทำหน้าที่ดังกล่าว

นอกจากนี้ รายการดังกล่าวยังเข้าข่ายเป็นการซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นหรือบริษัทเอกชนมาเป็นของ บริษัทฯ ตามมาตรา 107(2)(ข) แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด”) ซึ่งจะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย

ทั้งนี้ รายงานดังกล่าวไม่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“ประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกัน”) เนื่องจากผู้ขายไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ

ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงขอแจ้งสารสนเทศของรายการดังกล่าวตามที่กำหนดในประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป ดังต่อไปนี้

สารสนเทศที่เปิดเผยตามบัญชี (1) ตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป

1. วัน เดือน ปี ที่ทำรายการ

ภายหลังจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 22/2566 เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2566 มีมติเห็นชอบการเข้าทำรายการ HPS บริษัทฯ คาดว่าจะเข้าทำสัญญาซื้อขายหุ้นกับผู้ขาย (“สัญญาซื้อขายหุ้น”) ภายในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2567 และคาดว่ารายการ HPS จะเสร็จสมบูรณ์ภายในวันที่ 30 เมษายน 2567 หรือตามที่คู่สัญญาเห็นชอบร่วมกัน ทั้งนี้ ภายหลังจากที่เงื่อนไขบังคับก่อนทั้งหมดภายใต้สัญญาซื้อขายหุ้นเสร็จสมบูรณ์ หรือได้รับการผ่อนผันหรือสละสิทธิโดยคู่สัญญาฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และได้มีการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อให้รายการ HPS เสร็จสมบูรณ์ตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นดังกล่าวแล้ว

2. คู่กรณีที่เกี่ยวข้อง

ผู้ซื้อ	:	บริษัท วันทูนัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน)
ผู้ขาย	:	ผู้ถือหุ้นของ HPS ซึ่งได้แก่ นางสาวอภิวิ พิชญเดชะ นางสาวดวงกมล เกียรติสุขเกษม (และ/หรือบุคคลที่บุคคลดังกล่าวกำหนด) และ LAZ INVESTMENTS LTD. (รวมเรียกว่า “ผู้ขาย”) ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นลำดับสุดท้ายเพียงรายเดียวของ LAZ INVESTMENTS LTD. คือ Ms. TAN LIAN KIOW
ความสัมพันธ์	:	ผู้ขาย รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของผู้ขาย และผู้ถือหุ้นลำดับสุดท้ายของผู้ขาย ไม่มีความสัมพันธ์ใด ๆ กับบริษัทฯ และไม่ใช่นักลงทุนที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ

3. ลักษณะโดยทั่วไปของรายการและขนาดของรายการ

3.1 ลักษณะโดยทั่วไปของรายการ

บริษัทฯ จะซื้อหุ้นสามัญใน HPS จากผู้ขาย ทั้งนี้ รายละเอียดที่สำคัญของรายการ HPS มีดังนี้

หุ้นที่จะซื้อขาย	:	หุ้นสามัญใน HPS จำนวน 9,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งชำระเต็มมูลค่าแล้ว
ค่าตอบแทน	:	ราคาซื้อขายรวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนไม่เกิน 150,000,000 บาท
เงื่อนไขบังคับก่อนที่สำคัญ	:	บริษัทฯ ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของตนสำหรับการเข้าทำรายการ HPS

3.2 ขนาดของรายการ

มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนที่บริษัทฯ จะต้องชำระในการเข้าทำรายการดังกล่าวไม่เกิน 150,000,000 บาท โดยขนาดของรายการซึ่งคำนวณจากงบการเงินรวมที่สอบทานแล้วของบริษัทฯ สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 และงบการเงินที่ตรวจสอบแล้วของ HPS สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน ซึ่งเป็นเกณฑ์ที่คำนวณขนาดของรายการได้ผลลัพธ์สูงสุดเท่ากับร้อยละ 11.58

ข้อมูลทางการเงิน

(หน่วย: พันบาท)	บริษัทฯ	
	ณ วันที่ 30 กันยายน 2566	HPS ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565
สินทรัพย์รวม	1,295,314.00	35,882.89
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	49,528.00	16.50
หนี้สินรวม	82,411.00	45,902.44
ส่วนผู้ถือหุ้นที่ไม่มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี)	-	-
สินทรัพย์ที่มีตัวตน (NTA)	1,163,375.00	(12,296.00)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(178,824.00)	(32,327.49)

การคำนวณขนาดของรายการ

หลักเกณฑ์	สูตรคำนวณ	การคำนวณ (พันบาท)	ขนาดของ รายการ (ร้อยละ)
เกณฑ์มูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิ (NTA)	$\frac{\text{NTA ของสินทรัพย์ที่ได้มา} \times \text{สัดส่วนที่ได้มา}}{100}$ NTA ของบริษัทฯ	ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจาก NTA ของ HPS ติดลบ	
เกณฑ์กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน	$\frac{\text{กำไรสุทธิของสินทรัพย์ที่ได้มา} \times \text{สัดส่วนที่ได้มา}}{100}$ กำไรสุทธิของบริษัทฯ	ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจากกำไรของบริษัทฯ และ HPS ติดลบ	
เกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน	$\frac{\text{มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน} \times 100}{\text{สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ}}$	$\frac{150,000.00 \times 100}{1,295,314.00}$	11.58
เกณฑ์มูลค่าหุ้นทุนที่ออกเพื่อชำระค่าสินทรัพย์	$\frac{\text{จำนวนหุ้นที่ออกเพื่อชำระค่าสินทรัพย์} \times 100}{\text{จำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ}}$	ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจากบริษัทฯ มิได้ออกหุ้นเพื่อชำระค่าสินทรัพย์	

เมื่อนำขนาดของรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์อื่นที่เกิดขึ้นในรอบหกเดือนย้อนหลังของบริษัทฯ มารวมคำนวณกับขนาดของรายการ HPS ขนาดของรายการรวมตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน ซึ่งเป็นเกณฑ์ที่คำนวณขนาดของรายการได้ผลลัพธ์สูงสุด จะมีจำนวนเท่ากับร้อยละ 59.18 ทั้งนี้ รายละเอียดของรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์อื่นในรอบระยะเวลาหกเดือนย้อนหลังของบริษัทฯ มีดังนี้

วันที่	รายการ	ขนาดของรายการตามเกณฑ์ (ร้อยละ)			
		NTA	กำไรสุทธิ	มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน	มูลค่าหุ้นทุน
15 ต.ค. 66	การเข้าซื้อที่ดินในจังหวัดปทุมธานี	ไม่สามารถคำนวณได้		9.45	ไม่สามารถคำนวณได้
23 ต.ค. 66	การเข้าลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เพียร์ ฟอร์ ออล จำกัด	39.52	ไม่สามารถคำนวณได้	38.15	ไม่สามารถคำนวณได้
	รวม	39.52	-	47.60	-

เนื่องจากขนาดของรายการมีจำนวนเกินกว่าร้อยละ 50 บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ตามที่ประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไปกำหนด ดังต่อไปนี้

- (1) รายงานและเปิดเผยสารสนเทศเกี่ยวกับการเข้าทำรายการโดยจะต้องมีสารสนเทศอย่างน้อยตามบัญชี (1) ของประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไปต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ
- (2) จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการ โดยจะต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย
- (3) จัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อ (2) แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 14 วัน ก่อนวันประชุม โดยหนังสือเชิญประชุมจะต้องมีสารสนเทศอย่างน้อยตามบัญชี (2) ของประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป
- (4) แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับการเข้าทำรายการ โดยบริษัทฯ ได้แต่งตั้ง CapAd เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเพื่อทำหน้าที่ดังกล่าว

นอกจากนี้ รายการดังกล่าวยังเข้าข่ายเป็นการซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นหรือบริษัทเอกชนมาเป็นของบริษัทฯ ตามมาตรา 107(2)(ข) แห่งพ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด ซึ่งจะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย

ทั้งนี้ รายการดังกล่าวไม่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกันเนื่องจากผู้ขายไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ

4. รายละเอียดสินทรัพย์ที่ได้มา

เมื่อรายการ HPS เสรีจสมบูรณ์ บริษัทฯ จะเข้าถือหุ้นสามัญใน HPS จำนวน 9,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน ทั้งนี้ ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ HPS มีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

4.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท แอปปี โพรดักส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการและจัดจำหน่ายสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และเครื่องใช้ในครัวเรือนผ่านช่องทางจำหน่ายที่หลากหลาย (Omnichannel) ทั้งผ่านโทรทัศน์ (ช่อง Nation TV) เว็บไซต์ Happysoppingofficial.com แพลตฟอร์มออนไลน์ (เช่น Shopee และ Lazada) และสื่อสังคม (Social Media) (เช่น Facebook และ Tiktok) ภายใต้ชื่อ Happy Shopping
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 89/1 อาคารเกษมทรัพย์ ชั้น 3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
วันจดทะเบียนจัดตั้ง	29 กรกฎาคม 2559
ทุนจดทะเบียน	90,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	90,000,000 บาท
จำนวนหุ้นทั้งหมด	9,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (หุ้นละ)	10 บาท

4.2 ผู้ถือหุ้น

ชื่อ	ผู้ถือหุ้นก่อน การเข้าทำรายการ ¹		ผู้ถือหุ้นภายหลังจาก การเข้าทำรายการ	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. LAZ INVESTMENTS LTD. ¹	4,500,000	50.00	-	-
2. นางสาวอภิรวิ พิษณุเดชะ ²	9,000,000	10.00	-	-
3. นางสาวดวงกมล เกียรติสุขเกษม ²	3,600,000	40.00	-	-
4. บริษัทฯ	-	-	8,999,998	100.00
5. นายจิรายุ เชื้อแย้ม	-	-	1	0.00
6. นายอิศรา เรืองสุขอุดม	-	-	1	0.00
รวม	9,000,000	100.00	9,000,000	100.00

หมายเหตุ ¹ ผู้ถือหุ้นลำดับสุดท้ายเพียงรายเดียวของ LAZ INVESTMENTS LTD. คือ Ms. TAN LIAN KIOW

² และ/หรือบุคคลที่บุคคลดังกล่าวกำหนด

4.3 คณะกรรมการ

คณะกรรมการก่อนการเข้าทำรายการ	คณะกรรมการภายหลังจากการเข้าทำรายการ
1. นางสาวกมนวรรณ คุณวรรณะ	1. นางสาวกมนวรรณ คุณวรรณะ
2. นางสาวดวงกมล เกียรติสุขเกษม	2. บุคคลที่บริษัทฯ จะกำหนด
3. -	3. บุคคลที่บริษัทฯ จะกำหนด

4.4 ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญของ HPS ซึ่งอ้างอิงจากงบการเงินที่ตรวจสอบแล้วของ HPS สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 – 2565 และข้อมูลทางการเงินที่จัดเตรียมโดยฝ่ายจัดการ (Management Account) ของ HPS สำหรับเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 สรุปได้ดังนี้

งบแสดงฐานะการเงิน

รายการ	ณ 31 ธ.ค. 2563 (งบการเงิน ตรวจสอบ)		ณ 31 ธ.ค. 2564 (งบการเงิน ตรวจสอบ)		ณ 31 ธ.ค. 2565 (งบการเงิน ตรวจสอบ)		ณ 30 ก.ย. 66 (Management Account)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์								
สินทรัพย์หมุนเวียน								
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	11.59	22.57	1.61	4.61	8.38	23.36	9.76	33.12
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	6.42	12.49	5.20	14.87	4.47	12.47	1.92	6.52
เงินลงทุนชั่วคราว	0.58	1.13	0.58	1.66	0.58	1.62	0.58	1.97
สินค้าคงเหลือ	22.04	42.92	19.92	56.90	15.15	42.22	11.09	37.63
ภาษีซื้อที่ยังไม่ถึงกำหนด	0.84	1.63	2.11	6.02	0.72	2.02	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	0.61	1.19	0.13	0.38	0.77	2.14	1.53	5.19
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	42.08	81.94	29.56	84.43	30.08	83.83	24.89	84.46
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน								
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	5.97	11.63	3.27	9.33	2.56	7.12	2.00	6.79
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ¹	1.75	3.40	1.27	3.62	2.32	6.45	1.80	6.11
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1.56	3.03	0.92	2.62	0.93	2.60	0.79	2.68
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	9.28	18.06	5.45	15.57	5.80	16.17	4.58	15.54
รวมสินทรัพย์	51.36	100.00	35.01	100.00	35.88	100.00	29.47	100.00
หนี้สิน								
หนี้สินหมุนเวียน								
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	45.57	88.73	57.83	165.20	31.73	88.41	36.26	123.00
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.03	-	-
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	9.17	17.86	9.21	26.31	6.81	18.98	6.47	21.95
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1.02	1.98	0.83	2.37	0.24	0.66	0.77	2.61
รวมหนี้สินหมุนเวียน	55.75	108.57	67.87	193.88	38.78	108.08	43.50	147.56

รายการ	ณ 31 ธ.ค. 2563 (งบการเงิน ตรวจสอบ)		ณ 31 ธ.ค. 2564 (งบการเงิน ตรวจสอบ)		ณ 31 ธ.ค. 2565 (งบการเงิน ตรวจสอบ)		ณ 30 ก.ย. 66 (Management Account)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินไม่หมุนเวียน								
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03	0.09	0.02	0.07
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2.78	5.41	4.83	13.80	7.09	19.75	3.93	13.33
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	2.78	5.41	4.83	13.80	7.12	19.85	3.95	13.40
รวมหนี้สิน	58.53	113.98	72.70	207.67	45.90	127.92	47.45	160.96
ส่วนของผู้ถือหุ้น								
ทุนจดทะเบียน								
หุ้นสามัญ 9,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	10.00	19.47	30.00	85.70	90.00	250.82	90.00	305.29
ทุนที่ออกชำระแล้ว								
หุ้นสามัญ 9,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท	10.00	19.47	30.00	85.70	90.00	250.82	90.00	305.29
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	10.00	19.47	10.00	28.57	10.00	27.87	10.00	33.92
ขาดทุนสะสม	(27.18)	(52.92)	(77.69)	(221.94)	(110.02)	(306.61)	(117.98)	(400.20)
รวมส่วน (ขาด) ของผู้ถือหุ้น	(7.18)	(13.98)	(37.69)	(107.67)	(10.02)	(27.92)	(17.98)	(60.99)
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	51.36	100.00	35.01	100.00	35.88	100.00	29.48	100.00

หมายเหตุ ^{1/} สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ Software SAP B1

งบกำไรขาดทุน

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 2563 (งบการเงินตรวจสอบ)		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 2564 (งบการเงินตรวจสอบ)		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 2565 (งบการเงินตรวจสอบ)		สำหรับ 9 เดือนสิ้นสุด วันที่ 30 ก.ย. 66 (Management Account)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้								
รายได้จากการขาย	392.14	99.23	231.02	97.84	191.08	98.82	155.36	99.37
รายได้อื่น	3.03	0.77	5.10	2.16	2.28	1.18	0.99	0.63
รวมรายได้	395.17	100.00	236.12	100.00	193.37	100.00	156.35	100.00
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนขาย	329.29	83.33	199.26	84.39	158.18	81.80	117.02	74.84
ค่าใช้จ่ายในขาย	44.96	11.38	29.51	12.50	27.57	14.26	15.62	9.99
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	41.32	10.46	57.79	24.47	39.83	20.60	31.61	20.22
รวมค่าใช้จ่าย	415.57	105.16	286.55	121.36	225.58	116.66	164.25	105.05
กำไร (ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงินและ ภาษีเงินได้	(20.40)	(5.16)	(50.44)	(21.36)	(32.21)	(16.66)	(7.96)	(5.09)
ต้นทุนทางการเงิน	(0.04)	(0.01)	(0.08)	(0.03)	(0.12)	(0.06)	(0.06)	(0.04)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	(20.45)	(5.17)	(50.51)	(21.39)	(32.33)	(16.72)	(7.96)	(5.09)
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด	(20.45)	(5.17)	(50.51)	(21.39)	(32.33)	(16.72)	(7.96)	(5.09)

อนึ่ง สาเหตุที่ HPS ขาดทุน และส่วนของผู้ถือหุ้นติดลบ เนื่องจากในช่วงปีแรก ๆ HPS ต้องลงทุนในสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ค่อนข้างสูงเพื่อขยายฐานลูกค้า และสร้างการรับรู้ของแบรนด์ ทำให้ขาดทุนค่อนข้างสูงในช่วงปี 2563 – 2565 โดยปัจจุบัน HPS ได้มีการปรับลดการใช้สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ ลดต้นทุนขาย และลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลง ซึ่งทำให้อัตรากำไรมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ไตรมาส 3 ของปี 2566

5. มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนและเงื่อนไขการชำระเงิน

มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนสำหรับการเข้าทำรายการมีจำนวนไม่เกิน 150,000,000 บาท ดังรายละเอียดที่ปรากฏตามข้อ 3.1 และ 3.2 โดยบริษัทฯ จะชำระค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นเงินสดให้แก่ผู้ขาย ทั้งนี้ ภายหลังจากที่เงื่อนไขบังคับก่อนทั้งหมดภายใต้สัญญาซื้อขายหุ้นเสร็จสมบูรณ์ หรือได้รับการผ่อนผันหรือสละสิทธิโดยคู่สัญญาฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และได้มีการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อให้รายการ HPS เสร็จสมบูรณ์ตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นดังกล่าวแล้ว โดยบริษัทฯ ได้วางเงินมัดจำแบบเรียกคืนได้จำนวน 25,000,000 บาท ให้แก่นางสาวอภิรวี พิชญเดชะ และนางสาวดวงกมล เกียรติสุขเกษม เมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2566 เพื่อการตรวจสอบสถานะกิจการของ HPS โดยบริษัทฯ สามารถนำเงินมัดจำดังกล่าวมาเป็นส่วนหนึ่งของการชำระค่าตอบแทนภายใต้สัญญาซื้อขายหุ้นให้แก่นางสาวอภิรวี พิชญเดชะ และนางสาวดวงกมล เกียรติสุขเกษมได้ แต่หากบริษัทฯ ไม่ได้รับอนุมัติให้เข้าทำรายการจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือไม่สามารถตกลงเงื่อนไขสุดท้ายได้ (กล่าวคือ เงื่อนไขบังคับก่อนรวมถึงข้อกำหนดอื่นใดทั้งหมดภายใต้เงื่อนไขและข้อกำหนดของสัญญาซื้อขายหุ้นที่ผู้ขายและบริษัทฯ จะได้เจรจาและตกลงร่วมกันต่อไป) ภายในระยะเวลา 6 เดือน (กล่าวคือ ภายในวันที่ 24 พฤษภาคม 2567) หรือจนถึงวันที่บันทึกข้อตกลงถูกยกเลิกไป บริษัทฯ สามารถเรียกคืนเงินมัดจำได้เต็มจำนวน ภายใน 7 วันนับจากวันที่บันทึกข้อตกลงสิ้นสุด โดยนางสาวอภิรวี พิชญเดชะ ได้นำหุ้นใน HPS จำนวน 900,000 หุ้น และนางสาวดวงกมล เกียรติสุขเกษม ได้นำหุ้นใน HPS จำนวน 3,600,000 หุ้น ซึ่งเป็นหุ้นทั้งหมดที่บุคคลทั้งสองรายถืออยู่รวมจำนวน 4,500,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของหุ้นทั้งหมดใน HPS มาจำนำกับบริษัทฯ รวมมูลค่าหลักประกัน 75,000,000 บาท โดยอ้างอิงราคาจากวิธีประเมินด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Approach) เพื่อเป็นประกันการคืนเงินมัดจำให้แก่บริษัทฯ

6. มูลค่าของสินทรัพย์ที่ได้มา

มูลค่าของสินทรัพย์ที่บริษัทฯ จะได้มาจากการเข้าทำรายการจะมีมูลค่าเท่ากับมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนตามข้อ 5

7. เกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่าสิ่งตอบแทน

เกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่าสิ่งตอบแทนมาจากราคาซื้อขายที่บริษัทฯ และผู้ขายได้เจรจาทกลงร่วมกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พิจารณากำหนดราคาซื้อขายด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Approach) ซึ่งประเมินมูลค่าในสัดส่วนร้อยละ 100 ของ HPS ได้มูลค่ารวมจำนวน 189.37 – 213.36 ล้านบาท หรือมูลค่าต่อหุ้นจำนวน 21.04 – 23.70 บาท โดยอ้างอิงสมมติฐานในการประเมินมูลค่ากิจการจากผลการดำเนินงานในอดีต ข้อมูลรายได้และต้นทุนสินค้า แผนธุรกิจ และแผนการลดต้นทุนของ HPS เป็นหลัก ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท ดิสคัฟเวอร์แมนเนจเม้นท์ จำกัด (“ที่ปรึกษาทางการเงิน”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ทำการประเมินมูลค่าของ HPS โดยที่ปรึกษาทางการเงินได้อ้างอิงข้อมูลที่ได้รับจากผู้บริหารของ HPS และสมมติฐานที่สำคัญในการประเมินมูลค่าของ HPS ดังนี้

(1) กำหนดให้ราคาขายสินค้าเฉลี่ยของแต่ละช่องทางในปี 2566 อ้างอิงจากราคาขายสินค้าเฉลี่ยงวด 9 เดือนของปี 2566 และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป กำหนดให้ราคาขายสินค้าเฉลี่ยมีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 1.65 ต่อปี ตลอดระยะเวลาประมาณการ โดยกำหนดให้อัตราการเติบโตของสินค้าที่จำหน่ายผ่านช่องทางต่าง ๆ เป็นไปตามการคาดการณ์ของผู้บริหารของ HPS เป็นหลัก

(2) กำหนดให้ต้นทุนขายสินค้าเป็นสัดส่วนของรายได้จากการขาย โดยสำหรับปี 2566 ให้อ้างอิงตามสัดส่วนของงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 48.88 ของรายได้จากการขาย และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ให้อ้างอิงตามการคาดการณ์ของผู้บริหารที่ร้อยละ 46.50 ของรายได้จากการขาย โดยให้ค่าเช่าเวลาออกอากาศสื่อโทรทัศน์ในปี 2566 เท่ากับค่าเช่าเวลาออกอากาศสื่อโทรทัศน์ในงวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และกำหนดให้ในปี 2567 มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 18.00 จากปีก่อนหน้าตามการคาดการณ์ของผู้บริหาร และตั้งแต่ปี 2568 เป็นต้นไป มีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 1.65 ต่อปี ตลอดระยะเวลาประมาณการ

(3) กำหนดให้ค่าขนส่งเป็นสัดส่วนของรายได้จากการขาย โดยสำหรับปี 2566 ให้อ้างอิงตามสัดส่วนของงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 3.23 ของรายได้จากการขาย และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ให้อ้างอิงตามการคาดการณ์ของผู้บริหารที่ร้อยละ 6.00 ของรายได้จากการขาย

(4) กำหนดให้เงินเดือนและสวัสดิการของพนักงานในปี 2566 เท่ากับเงินเดือนและสวัสดิการของพนักงานงวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และกำหนดให้ในปี 2567 มีอัตราการลดลงที่ร้อยละ 25.00 จากปีก่อนหน้าตามการคาดการณ์ของผู้บริหารตามแผนลดค่าใช้จ่ายซึ่งได้เริ่มทำตั้งแต่ครึ่งปีหลังของปี 2566 และตั้งแต่ปี 2568 เป็นต้นไป มีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 3.00 ต่อปี ตามนโยบายการขึ้นเงินเดือนพนักงานของ HPS

(5) กำหนดให้ค่าโฆษณาสื่อออนไลน์และการผลิตในปี 2566 เท่ากับค่าโฆษณาสื่อออนไลน์และการผลิตงวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป มีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 1.65 ต่อปี

(6) กำหนดให้ค่าเช่าโกดังสินค้า และต้นทุนขายอื่น ๆ เป็นสัดส่วนของรายได้จากการขาย โดยสำหรับปี 2566 ให้อ้างอิงตามสัดส่วนของงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 3.09 ของรายได้จากการขาย และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ให้อ้างอิงตามอัตราส่วนเฉลี่ยในช่วงปี 2565 ถึงงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 3.26 ของรายได้จากการขาย

(7) กำหนดให้ค่าใช้จ่ายเงินลงทุน (Capital Expenditure) สำหรับส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน รวม 3.00 ล้านบาท คงที่ตลอดระยะเวลาประมาณการ

(8) กำหนดให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 90.00 ล้านบาท เป็น 150.00 ล้านบาท เพื่อให้มีสัดส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นบวกและสามารถคำนวณมูลค่ากิจการตามทฤษฎีได้ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารมีความเห็นว่า หากพิจารณาจากการดำเนินล่าสุดที่ HPS มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นบวกจากรายได้ที่มากขึ้นและแผนลดค่าใช้จ่ายที่เห็นผล จึงอาจไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเพิ่มเงินลงทุนหากผลการดำเนินงานในอนาคตเป็นไปตามแผนที่ HPS ตั้งเป้าไว้

อนึ่ง แม้ว่าบริษัทฯ จะได้พิจารณาข้อมูลตามที่บริษัท คิงเจน จำกัด (มหาชน) ("KGEN") ได้แจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2566 เรื่องการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของบริษัท แอสปี้ โปรดัคส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (HPS) และการสิ้นสุดสภาพเป็นบริษัทย่อย โดย KGEN ได้จำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญใน HPS ในสัดส่วนร้อยละ 50 ของหุ้นทั้งหมดใน HPS ในราคาซื้อขายรวมทั้งสิ้น 10,083,999 บาท หรือราคาซื้อขายต่อหุ้นเท่ากับ 2.24 บาทแล้ว แต่บริษัทฯ ไม่ได้นำราคาซื้อขายดังกล่าวมาใช้อ้างอิงในการพิจารณามูลค่าหุ้นของ HPS แต่อย่างไร เนื่องจากข้อมูลตามที่ KGEN

เปิดเผยไม่ปรากฏข้อมูลเกี่ยวกับสมมติฐานที่ KGEN นำมาใช้ในการประเมินมูลค่าหุ้นของ HPS ณ ขณะนั้น หรือเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมดังกล่าว จึงไม่อาจนำราคาที่มีการซื้อขายกันในอดีตมาอ้างอิงกับราคาซื้อขายของรายการนี้ได้โดยตรง

8. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะเกิดกับบริษัทฯ

บริษัทฯ คาดว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวจะก่อให้เกิดผลประโยชน์ดังนี้

(1) เพิ่มแหล่งที่มาของรายได้ให้แก่บริษัทฯ และเป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุนของบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้บริษัทฯ มีศักยภาพในการสร้างความมั่นคงและเสถียรภาพสำหรับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และสร้างผลตอบแทนและประโยชน์ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในระยะยาว

(2) ก่อให้เกิดความร่วมมือ (Synergy) จากธุรกิจของ HPS ที่ส่งเสริมธุรกิจปัจจุบันของบริษัทฯ และก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) จากการใช้ทรัพยากรร่วมกันในส่วนของระบบงานภายใน อีกทั้งช่วยเพิ่มสัดส่วนการให้บริการ Outbound Call Center โดยเฉพาะการขายหรือนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการผ่านทาง Call Center ของบริษัทฯ ตามแผนการขยายธุรกิจที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

9. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการซื้อสินทรัพย์

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการซื้อสินทรัพย์จะมาจากเงินทุนที่บริษัทฯ ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,200,000,000 หุ้นให้แก่บุคคลในวงจำกัด ตามมติที่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 19/2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2566 อย่างไรก็ดี ในกรณีที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นไม่อนุมัติการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว บริษัทฯ จะใช้แหล่งเงินทุนภายในของบริษัทฯ ในการเข้าทำรายการ โดยจากข้อมูลตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 220.41 ล้านบาท และสินทรัพย์ทางการเงินจำนวน 244.28 ล้านบาท รวมเป็นจำนวน 464.69 ล้านบาท และแม้ว่าบริษัทฯ จะต้องขายสินทรัพย์ทางการเงินทั้งหมดเพื่อเข้าทำรายการ HPS บริษัทฯ มีความเห็นว่าการดำเนินการดังกล่าวยังคงมีความคุ้มค่ามากกว่าการที่บริษัทฯ จะยังคงถือสินทรัพย์ทางการเงินทั้งหมดต่อไป เนื่องจากการเข้าลงทุนใน HPS ถือเป็นโอกาสของบริษัทฯ ที่จะต่อยอดธุรกิจการให้บริการ Contact Center ไปยัง Segment ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจปัจจุบันของบริษัทฯ ตามนโยบายการขยายธุรกิจที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

10. เงื่อนไขในการเข้าทำรายการ

เงื่อนไขในการเข้าทำรายการมีรายละเอียดปรากฏตามข้อ 3.1

11. ความเห็นของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีมติเป็นเอกฉันท์เห็นชอบการเข้าทำรายการดังกล่าว และให้นำเสนอเรื่องดังกล่าวต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป เนื่องจากพิจารณาแล้ว มีความเห็นสอดคล้องกับคณะกรรมการบริหารฯ ถึงแม้ผลประกอบการในอดีตของ HPS ขาดทุนอย่างต่อเนื่อง แต่หลังจากที่ HPS หยุดประกอบธุรกิจส่วนที่ต้องลงทุนสูงและรายได้ไม่เป็นตามเป้าแล้วกลับมาเน้นในส่วนของการขายสินค้าที่ไม่เคลือบธุรกิจเป็นการฝากขาย (Consignment) กล่าวคือ HPS จะรับรู้ค่าสินค้าเป็นต้นทุนขายก็ต่อเมื่อสินค้านั้นได้ถูกขายออกไป และสามารถคืนสินค้าที่ทำยอดขายไม่ได้ตามเป้าที่ตกลงกันให้แก่ผู้ฝากขายสินค้า ซึ่งจะทำให้ HPS ไม่มีภาระในการลงทุนในสินค้าคงเหลือ และลดความเสี่ยงหากสินค้า

นั้น ๆ ทำยอดขายได้ไม่ดี รวมถึงทำให้ได้รับอัตรากำไรที่สูงขึ้นและลดความต้องการเงินทุนหมุนเวียน ประกอบกับแผนการลดค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เริ่มเห็นผล HPS จึงน่าจะกลับมาทำกำไรได้ตามประมาณการงบการเงินในอนาคต เนื่องจากปัจจุบัน HPS มีฐานลูกค้าสะสมเพิ่มมากขึ้นจากการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางโทรทัศน์ที่ต่อเนื่องมาจากในอดีต โดย HPS มีแผนที่จะเน้นการขยายช่องทางไปยังฐานลูกค้าที่มีอยู่ โดยการใช้โทรศัพท์เพื่อขายสินค้าโดยตรงให้กับผู้บริโภค (Outbound Telemarketing) ซึ่งจะสามารถสร้างรายได้โดยใช้ต้นทุนที่ต่ำกว่าการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางโทรทัศน์ (รวมเรียกว่า “การปรับแผนธุรกิจของ HPS”) ดังนั้น การปรับแผนธุรกิจของ HPS ดังกล่าว จึงทำให้ผลการประเมินมูลค่ากิจการของ HPS ด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Approach) ที่จัดทำโดยที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทฯ ซึ่งประเมินมูลค่าในสัดส่วนร้อยละ 100 ของ HPS มีมูลค่ารวมจำนวน 189.37 – 213.36 ล้านบาท หรือมูลค่าต่อหุ้นจำนวน 21.04 – 23.70 บาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พิจารณาข้อมูลตามที่ KGEN ได้แจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2566 เรื่องการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของบริษัท แสบปีโปรดักส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (HPS) และการสิ้นสุดสภาพเป็นบริษัทย่อย โดย KGEN ได้จำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญใน HPS ในสัดส่วนร้อยละ 50 ของหุ้นทั้งหมดใน HPS ในราคาซื้อขายรวมทั้งสิ้น 10,083,999 บาท หรือราคาซื้อขายต่อหุ้นเท่ากับ 2.24 บาทแล้ว แต่บริษัทฯ ไม่ได้นำราคาซื้อขายดังกล่าวมาใช้อ้างอิงในการพิจารณามูลค่าหุ้นของ HPS แต่อย่างใด เนื่องจากข้อมูลตามที่ KGEN เปิดเผยมิปรากฏข้อมูลเกี่ยวกับสมมติฐานที่ KGEN นำมาใช้ในการประเมินมูลค่าหุ้นของ HPS ณ ขณะนั้น หรือเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมดังกล่าว จึงไม่อาจนำราคาที่มีการซื้อขายกันในอดีตมาอ้างอิงกับราคาซื้อขายของรายการนี้ได้โดยตรง

ด้วยเหตุนี้ คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นว่าการเข้าทำรายการดังกล่าว การวางเงินมัดจำซึ่งมีรายละเอียดที่ระบุในข้อ 5 และเกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่าสิ่งตอบแทนซึ่งมีรายละเอียดที่ระบุในข้อ 7 มีความเหมาะสม สมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ ในระยะยาวตามเหตุผลดังที่ระบุในข้อ 8 ข้างต้น และบริษัทฯ จะยังมีเงินทุนหมุนเวียนซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจและการเข้าทำรายการจะไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ

12. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นไม่แตกต่างจากคณะกรรมการบริษัทตามที่ระบุในข้อ 11 ข้างต้น อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี ภายหลังจากที่คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเห็นของ CapAd ซึ่งเป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระที่ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการ HPS รวมถึงข้อสงสัยและความเสี่ยงจากการเข้าทำรายการตามรายละเอียดที่ปรากฏในความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระดังกล่าวแล้ว มีความเห็นเพิ่มเติมดังนี้

(1) ความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องของ HPS ซึ่งอาจเพิ่มภาระให้บริษัทฯ ต้องเพิ่มทุนใน HPS หรือให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ HPS ในอนาคตอันใกล้ - คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า จากการปรับแผนธุรกิจของ HPS ดังกล่าวข้างต้น ส่งผลให้สภาพคล่องของ HPS ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2566 เป็นต้นมา ปรับตัวไปในแนวโน้มที่ดีขึ้น และจากข้อมูลที่ได้รับจากการตรวจสอบสถานะกิจการ พบว่า HPS มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นบวกทุกเดือนและ ณ สิ้นปีมีเงินสดคงเหลืออยู่ที่ 11 ล้านบาท ดังนั้น หากการดำเนินงานของ HPS ยังคงเป็นไปตามแนวทางในการปรับแผนธุรกิจของ HPS และไม่มีเหตุหรือปัจจัยภายนอกอื่นใดที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของ HPS คาดว่าส่วนของผู้ถือหุ้นของ HPS จะไม่ติดลบภายในปี 2568 และ HPS จะไม่มีประเด็นเกี่ยวกับสภาพคล่อง หรือทำให้บริษัทฯ ต้องเพิ่มทุนใน HPS หรือให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ HPS ในอนาคตอันใกล้

(2) ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของ HPS ซึ่งอาจส่งผลให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามคาดการณ์ เนื่องจากรายได้หลักของ HPS มาจากการจำหน่ายสินค้าผ่านทีวีดิจิทัล - คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการปรับแผนธุรกิจของ HPS ดังกล่าวข้างต้น ส่งผลให้ผลการดำเนินงานของ HPS ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2566 ปรับตัวไปในแนวโน้มที่ดีขึ้น ประกอบกับ HPS มีฐานลูกค้าสะสมเพิ่มมากขึ้นจากการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรทัศน์ที่ต่อเนื่องมาจากในอดีต และ HPS มีแผนที่จะเน้นการขยายช่องทางไปยังฐานลูกค้าที่มีอยู่นี้ โดยการให้โทรศัพท์เพื่อขายสินค้าโดยตรงให้กับผู้บริโภค (Outbound Telemarketing) ซึ่งจะสามารถสร้างรายได้โดยใช้ต้นทุนที่ต่ำกว่าการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโทรทัศน์ ดังนั้น รายได้หลักของ HPS ในอนาคตอาจไม่ได้มาจากการจำหน่ายสินค้าผ่านทีวีดิจิทัลแต่เพียงช่องทางเดียว อีกทั้ง HPS ยังได้เพิ่มการให้บริการในลักษณะ B2B ซึ่งเป็นการบริหารจัดการการขายสินค้าครบวงจรผ่านช่องทาง Telesales และ Online ให้กับลูกค้าองค์กรซึ่งเริ่มสร้างรายได้ให้กับ HPS ตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ของปี 2566 นอกจากนี้ การลงทุนใน HPS นั้น นอกจากจะเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ของบริษัทแล้ว ยังมี Synergy ที่เกิดจากการใช้ทรัพยากรร่วมกันในส่วนของระบบงานภายใน และช่วยเพิ่มสัดส่วนการให้บริการ Outbound Call Center โดยเฉพาะการขายหรือนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการผ่านทางทีม Call Center โดยคาดว่าจะช่วยเพิ่มรายได้ของทั้งกลุ่มบริษัทได้ไม่ต่ำกว่า 200 ล้านบาท และมีอัตรากำไรที่สูงกว่าบริการ Inbound Call Center ที่ปัจจุบันเป็นรายได้หลักของบริษัท ดังนั้น คณะกรรมการตรวจสอบจึงมีความเห็นว่าการดำเนินงานที่ไม่เป็นไปตามคาดการณ์จึงอยู่ในระดับที่บริษัทรับได้ และหากการดำเนินงานของ HPS ยังคงเป็นไปตามแนวทางในการปรับแผนธุรกิจของ HPS โดยไม่มีเหตุหรือปัจจัยภายนอกอื่นใดที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของ HPS คาดว่า HPS จะไม่มีประเด็นเกี่ยวกับการที่รายได้หลักของ HPS มาจากการจำหน่ายสินค้าผ่านทีวีดิจิทัล

(3) ความเสี่ยงจากการด้อยค่าความนิยมจากราคาซื้อขายหุ้นใน HPS ที่สูงกว่ามูลค่ายุติธรรมที่ประเมิน โดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ - คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็น ว่าแม้ว่าราคาซื้อขายหุ้นใน HPS จะสูงกว่ามูลค่ายุติธรรมที่ประเมินโดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าการซื้อขายหุ้นดังกล่าวเป็นราคาที่ไม่เหมาะสมก็ตาม ราคาซื้อขายหุ้นดังกล่าว รวมถึงเงื่อนไขในการเข้าทำรายการมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากเหตุผลดังที่ระบุในวรรคหนึ่งของข้อ 11 รวมถึงราคาซื้อขายหุ้นยังเป็นไปตามผลการประเมินมูลค่ากิจการของ HPS ซึ่งที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทฯ ได้ประเมินมูลค่าด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Approach) ตามรายละเอียดที่ปรากฏในข้อ 7 นอกจากนี้ หากการดำเนินงานของ HPS ยังคงเป็นไปตามแนวทางในการปรับแผนธุรกิจของ HPS และไม่มีเหตุหรือปัจจัยภายนอกอื่นใดที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของ HPS คาดว่าการด้อยค่าความนิยมจากราคาซื้อขายหุ้นใน HPS ที่สูงกว่ามูลค่ายุติธรรมที่ประเมินโดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระอาจเกิดขึ้นได้ยาก

ในการนี้คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาเปรียบเทียบสมมติฐานการประเมินมูลค่ากิจการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Approach) ของที่ปรึกษาทางการเงิน และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระแล้ว พบว่ามีประเด็นที่แตกต่างกันในสาระสำคัญในส่วนของสมมติฐานด้านรายได้ ต้นทุนขาย (โดยเฉพาะในส่วนของต้นทุนสินค้า) และอัตราการขยายตัวของกระแสเงินสดหลังจากช่วงระยะเวลาประมาณการ (“Terminal Growth Rate”) โดยสมมติฐานของที่ปรึกษาทางการเงินมีความเหมาะสม เนื่องจากได้พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของนโยบายการตั้งเป้าการเติบโตของรายได้จากฝ่ายบริหาร กลยุทธ์ในการดำเนินงานเพื่อขยายอัตราส่วนกำไร และการปรับปรุงส่วนประสมของผลิตภัณฑ์ (Product Mix) เพื่อเพิ่มผลตอบแทนให้แก่บริษัท รวมถึงสภาพอุตสาหกรรมเป็นการขายสินค้าที่มีการเติบโตเป็นไปตามอัตราเงินเฟ้อ ทั้งนี้ รายละเอียดของสมมติฐานที่แตกต่างกันและความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบสามารถสรุปได้ดังนี้

สมมติฐาน	ที่ปรึกษาทางการเงิน	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (CapAd)
รายได้	<p>ที่ปรึกษาทางการเงินกำหนดให้ราคาขายสินค้าเฉลี่ยของแต่ละช่องทางในปี 2566 อ้างอิงจากราคาขายสินค้าเฉลี่ยงวด 9 เดือนของปี 2566 และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป กำหนดให้ราคาขายสินค้าเฉลี่ยมีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 1.65 ต่อปี ตลอดระยะเวลาประมาณการโดยอ้างอิงจากอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ย 5 ปี ย้อนหลังจากธนาคารแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ที่ปรึกษาทางการเงินอ้างอิงสมมติฐานอัตราการเติบโตของสินค้าที่จำหน่ายผ่านช่องทางต่าง ๆ จากผู้บริหารของ HPS เป็นหลัก โดยที่</p> <ul style="list-style-type: none"> • ยอดขายจากการขายสินค้า Inbound มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 5 ในปี 2567 และร้อยละ 1 ในช่วงปีที่ 2568-2571 • ยอดขายจากการขายสินค้า Outbound มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 10 ในปี 2567 และร้อยละ 5 ในช่วงปีที่ 2568-2571 • ยอดขายจากการขายสินค้าออนไลน์ LINE Happy มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 30 ในปี 2567 และร้อยละ 1 ในช่วงปีที่ 2568-2571 • ยอดขายจากการขายสินค้าออนไลน์ Marketplace มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 30 ในปี 2567 และร้อยละ 1 ในช่วงปีที่ 2568-2571 • รายได้จากการขายสินค้าออนไลน์ Website ในปี 2566-2571 คงที่อยู่ที่ 1.01 ล้านบาท 	<p>ที่ปรึกษาการเงินอิสระให้สมมติฐานรายได้จากการขายสินค้าที่จำหน่ายผ่านช่องทางต่าง ๆ จากผู้บริหารของ HPS เป็นดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • รายได้จากการขายสินค้า Inbound อยู่ที่ 10.17 ล้านบาทต่อเดือนคงที่ในช่วงเวลา 2567-2571 ซึ่งเท่ากับค่าเฉลี่ยของรายได้จากการขายสินค้าในปี 2564 - 2566 เนื่องจากพิจารณาแล้วเห็นว่า HPS ยังคงจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางเน้นที่วีเป็นหลักเพียงช่องเดียว • รายได้จากการขายสินค้า Outbound มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 10 ในปี 2567 และร้อยละ 5 ในช่วงปีที่ 2568-2571 • รายได้จากการขายสินค้าออนไลน์ Line Happy มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 6 ในปี 2567-2571 • รายได้จากการขายสินค้าออนไลน์ Marketplace มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 6 ในปี 2567-2571 • รายได้จากการขายสินค้าออนไลน์ Website ในปี 2563-2566 อยู่ที่ 13.13 ล้านบาท 8.65 ล้านบาท 2.74 ล้านบาท และ 1.52 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายได้จากการขายผ่านช่องทางนี้ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องซึ่งมีสาเหตุมาจากการที่ HPS ลดการส่งข้อความแจ้งข้อมูลข่าวสารให้แก่ลูกค้าจาก LINE มาซื้อสินค้าผ่านช่องทางเว็บไซต์และยกเลิกการขึ้น QR Code ที่ให้ลูกค้าสแกนเพื่อมาซื้อสินค้าผ่านช่องทางเว็บไซต์บนหน้าจอโทรศัพท์ และที่ปรึกษาการเงินอิสระให้สมมติฐานรายได้จากการขายสินค้าออนไลน์ Website อยู่ที่ 1.42 ล้านบาท ซึ่งใกล้เคียงกับรายได้ดังกล่าวในปี 2566
	<p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของสมมติฐานด้านรายได้ของที่ปรึกษาทางการเงินและที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ ซึ่งมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญโดยเฉพาะอัตราการเติบโตของรายได้ Inbound ซึ่งเป็นรายได้หลักในปัจจุบัน และมีความเห็นว่าสมมติฐานด้านรายได้ของที่ปรึกษาทางการเงินเป็นสมมติฐานที่พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของนโยบายการตั้งเป้าการเติบโตของรายได้จากฝ่ายบริหารซึ่งมีแนวทางที่ชัดเจนในการเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จึงสามารถคาดหวังอัตราการเติบโตของยอดขายได้ โดยอ้างอิงจากแนวโน้มการเติบโตของรายได้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2566 ดังนั้น คณะกรรมการตรวจสอบจึงมีความเห็นว่าสมมติฐานด้านรายได้ของที่ปรึกษาทางการเงินมีความสมเหตุสมผล</p>	

<p>ต้นทุนขาย</p>	<p>ที่ปรึกษาทางการเงินกำหนดสมมติฐานด้านต้นทุนขายของ HPS ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนขายสินค้า ค่าเช่าเวลาออกอากาศสื่อโทรทัศน์ ค่าขนส่ง เงินเดือนและสวัสดิการของพนักงาน ค่าโฆษณาสื่อออนไลน์ และการผลิต ค่าเช่าโกดังสินค้า และต้นทุนขายอื่น ๆ โดยอ้างอิงจากสมมติฐานของผู้บริหารของ HPS ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนขายสินค้า ให้เป็นสัดส่วนของรายได้จากการขาย โดยสำหรับปี 2566 ให้อ้างอิงตามสัดส่วนของงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 48.88 ของรายได้จากการขาย และตั้งแตปี 2567 เป็นต้นไป ให้อ้างอิงตามการคาดการณ์ของผู้บริหารที่ร้อยละ 46.50 ของรายได้จากการขาย • ค่าเช่าเวลาออกอากาศสื่อโทรทัศน์ในปี 2566 ให้เท่ากับค่าเช่าเวลาออกอากาศสื่อโทรทัศน์งวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และกำหนดให้ในปี 2567 มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 18.00 จากปีก่อนหน้าตามการคาดการณ์ของผู้บริหาร และตั้งแตปี 2568 เป็นต้นไป มีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 1.65 ต่อปี ตลอดระยะเวลาประมาณการ • ค่าขนส่ง ให้เป็นสัดส่วนของรายได้จากการขาย โดยสำหรับปี 2566 ให้อ้างอิงตามสัดส่วนของงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 3.23 ของรายได้จากการขาย และตั้งแตปี 2567 เป็นต้นไป ให้อ้างอิงตามการคาดการณ์ของผู้บริหารที่ร้อยละ 6.00 ของรายได้จากการขาย • เงินเดือนและสวัสดิการของพนักงานในปี 2566 ให้เท่ากับเงินเดือนและสวัสดิการของพนักงานงวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และกำหนดให้ในปี 2567 มีอัตราการลดลงที่ร้อยละ 25.00 จากปีก่อนหน้าตามการคาดการณ์ของผู้บริหารตามแผนลดค่าใช้จ่ายซึ่งได้เริ่มทำตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคมของปี 2566 และตั้งแตปี 2568 เป็นต้นไป มีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 3.00 ต่อปี ตามนโยบายการขึ้นเงินเดือนพนักงานของ HPS • ค่าโฆษณาสื่อออนไลน์และการผลิตในปี 2566 ให้เท่ากับค่าโฆษณาสื่อออนไลน์และการผลิตงวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และตั้งแตปี 2567 เป็นต้นไป มีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 1.65 ต่อปี ตลอดระยะเวลาประมาณการ • ค่าเช่าโกดังสินค้า และต้นทุนขายอื่น ๆ ให้เป็นสัดส่วนของรายได้จากการขาย โดยสำหรับปี 	<p>ที่ปรึกษาการเงินอิสระกำหนดสมมติฐานด้านต้นทุนขายและบริการ ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนสินค้า ค่าสื่อโฆษณาทางทีวี ค่าบริการที่เกี่ยวข้องกับขนส่ง ค่าใช้จ่ายในการตลาด ค่าคอมมิชชั่นสำหรับเจ้าหน้าที่ Telesales ต้นทุนอื่น ๆ และต้นทุนการให้บริการ - B2B เป็นดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนสินค้า ให้เท่ากับร้อยละ 50.0 ของรายได้ ซึ่งใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยอัตราส่วนต้นทุนสินค้าต่อรายได้จากการขายในปี 2565 – 2566 • ค่าสื่อโฆษณาทางทีวี ให้เท่ากับร้อยละ 27.5 ของรายได้จากการขาย ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราส่วนค่าสื่อโฆษณาทางทีวีในปี 2566 • ค่าบริการที่เกี่ยวข้องกับขนส่ง ให้เท่ากับร้อยละ 6.5 ของรายได้จากการขาย • ค่าใช้จ่ายในการตลาด ให้เท่ากับร้อยละ 2.1 ของรายได้จากการขายสินค้า ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการตลาดในปี 2566 • ค่าคอมมิชชั่นสำหรับเจ้าหน้าที่ Telesales ให้เท่ากับร้อยละ 2.0 ของรายได้จากการขายสินค้า • ต้นทุนอื่น ๆ ให้เท่ากับร้อยละ 0.50 ของรายได้รวม ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราส่วนต้นทุนอื่น ๆ ในปี 2566
------------------	---	---

สมมติฐาน	ที่ปรึกษาทางการเงิน	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (CapAd)
	<p>2566 ให้อ้างอิงตามสัดส่วนของงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 3.09 ของรายได้จากการขาย และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ให้อ้างอิงตามอัตราส่วนเฉลี่ยในช่วงปี 2565 ถึง งวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 3.26 ของรายได้จากการขาย</p>	
	<p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของสมมติฐานด้านต้นทุนขาย (โดยเฉพาะในส่วนของต้นทุนสินค้า) ของที่ปรึกษาทางการเงินและที่ปรึกษาทางการเงินอิสระซึ่งมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ และมีความเห็นว่าสมมติฐานของที่ปรึกษาการเงินสะท้อนถึงการทำงานของผู้บริหารได้ดีกว่า ทั้งในเรื่องของการเจรจาต่อรองเพื่อขายอัตราส่วนของกำไร และการปรับปรุงส่วนประสมของผลิตภัณฑ์ (Product Mix) เพื่อเพิ่มผลตอบแทนให้แก่บริษัท ซึ่งสอดคล้องกับตัวเลขจริงที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ในขณะที่สมมติฐานในส่วนของต้นทุนขายอื่น ๆ ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ คณะกรรมการตรวจสอบจึงมีความเห็นว่าสมมติฐานด้านต้นทุนขายของที่ปรึกษาทางการเงินมีความสมเหตุสมผล</p>	
<p>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</p>	<p>ที่ปรึกษาทางการเงินกำหนดสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร ซึ่งประกอบด้วย เงินเดือนและสวัสดิการของพนักงาน ค่าบริการ Call Center ค่าบริการเก็บเงิน ค่าใช้จ่ายส่วนแบ่งรายได้ ค่าใช้จ่ายการตลาด ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค ค่าตรวจสอบบัญชี ค่าบริหารงานส่วนกลาง ค่าเสื่อมราคาและตัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เป็นต้น ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> เงินเดือนและสวัสดิการของพนักงานในปี 2566 ให้เท่ากับเงินเดือนและสวัสดิการของพนักงานงวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และกำหนดให้ในปี 2567 มีอัตราการลดลงที่ร้อยละ 25.00 จากปีก่อนหน้าตามการคาดการณ์ของผู้บริหารตามแผนลดค่าใช้จ่ายซึ่งได้เริ่มทำตั้งแต่ครึ่งปีหลังของปี 2566 และตั้งแต่ปี 2568 เป็นต้นไป มีการเติบโตที่อัตราร้อยละ 3.00 ต่อปี ตามนโยบายการขึ้นเงินเดือนพนักงานของ HPS ค่าบริการ Call Center ให้เป็นอัตราส่วนต่อรายได้จากการขาย โดยสำหรับปี 2566 ให้อ้างอิงตามสัดส่วนของงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 6.46 ของรายได้จากการขาย และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ให้อ้างอิงตามการคาดการณ์ของผู้บริหารที่ร้อยละ 3.00 ของรายได้จากการขาย ค่าบริการเก็บเงิน ค่าใช้จ่ายส่วนแบ่งรายได้ ค่าใช้จ่ายการตลาด และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ให้เป็นอัตราส่วนต่อรายได้จากการขาย โดยสำหรับปี 2566 ให้อ้างอิงตามสัดส่วนของงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 5.68 ของรายได้จากการขาย 	<p>ที่ปรึกษาการเงินอิสระกำหนดสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ซึ่งประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าระบบและบริการของ Call Center ค่าใช้จ่ายเงินเดือนของเจ้าหน้าที่ Telesales ค่าผลิตรายการ ค่าใช้จ่ายด้าน IT ค่าเช่าและค่าใช้จ่ายสำนักงาน ค่าสอบบัญชีและค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย และค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า เป็นต้น ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ค่าใช้จ่ายพนักงาน ให้เท่ากับ 38.52 ล้านบาทในปี 2567 หรือเท่ากับ 3.21 ล้านบาทต่อเดือน โดยอ้างอิงค่าใช้จ่ายพนักงานเฉลี่ยระหว่างเดือนมิถุนายน - ธันวาคม 2566 เนื่องจากพิจารณาแล้วเห็นว่าจำนวนพนักงาน ณ ปัจจุบัน มีความเพียงพอในการดำเนินธุรกิจของ HPS และให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.00 ต่อปี ตามค่าเฉลี่ยอัตราการปรับเงินเดือนโดยทั่วไปที่ประมาณร้อยละ 3.00 – 5.00 ต่อปี ค่าระบบและบริการของ Call Center ให้เท่ากับ 3.31 ล้านบาทต่อปีในปี 2567-2568 โดยอ้างอิงค่าบริการตามสัญญาเช่าใช้ระบบ Call Center กับบริษัท วันทูวัน โปร เฟสชั่นแนล จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท) โดยสัญญาดังกล่าวครอบคลุมสัญญาบริการ 24 เดือน และให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.13 ต่อปีโดยอ้างอิงค่าเฉลี่ยการเติบโตของดัชนีผู้บริโภค (CPI) ของไทยย้อนหลัง 20 ปี (2547 – 11M2566) ค่าใช้จ่ายเงินเดือนของเจ้าหน้าที่ Telesales ให้

สมมติฐาน	ที่ปรึกษาทางการเงิน	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (CapAd)
	<p>และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ให้อ้างอิงตามอัตราส่วนเฉลี่ยในช่วงปี 2565 ถึงงวด 9 เดือนของปี 2566 ที่ร้อยละ 4.76 ของรายได้จากการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> • ค่าเช่าและค่าใช้จ่ายตัดจำหน่ายสิทธิกรเช่า ในปี 2566 ให้เท่ากับค่าใช้จ่ายในงวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ให้เติบโตที่อัตราร้อยละเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ทุก ๆ 3 ปี ตลอดระยะเวลาประมาณการ • ค่าสาธารณูปโภค และค่าตรวจสอบบัญชีในปี 2566 ให้เท่ากับค่าใช้จ่ายในงวด 9 เดือนของปี 2566 เทียบเต็มปี และตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป ให้เติบโตที่อัตราร้อยละ 1.65 ต่อปี ตลอดระยะเวลาประมาณการ โดยอ้างอิงจากอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ย 5 ปีย้อนหลังจากธนาคารแห่งประเทศไทย • ไม่มีค่าบริหารงานส่วนกลางเพิ่มเติมตั้งแต่ 2566 เป็นต้นไปตลอดระยะเวลาประมาณการ • ค่าเสื่อมราคาและตัดจำหน่าย ให้คิดในอัตราคงที่ตามวิธีเส้นตรงตามมาตรฐานบัญชีของ HPS ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของสินทรัพย์ 	<p>เท่ากับ 5.96 ล้านบาทในปี 2567 หรือเท่ากับ 0.50 ล้านบาทต่อเดือน ซึ่งสูงกว่าค่าใช้จ่ายเงินเดือนของเจ้าหน้าที่ Telesales เฉลี่ยในช่วงเดือนมิถุนายน - ธันวาคม 2566 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มจำนวนเจ้าหน้าที่เพื่อรองรับส่วนงาน Outbound Call และให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.00 ต่อปี ตามค่าเฉลี่ยอัตราการปรับเงินเดือน</p> <ul style="list-style-type: none"> • ค่าผลิตรายการ ให้เท่ากับ 2.40 ล้านบาทต่อปีในปี 2567 ซึ่งใกล้เคียงกับค่าผลิตรายการเฉลี่ยในปี 2565 - 2566 และให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.13 ต่อปี โดยอ้างอิงค่าเฉลี่ยการเติบโตของดัชนีผู้บริโภค (CPI) ของไทยย้อนหลัง 20 ปี (2547 – 11M2566) • ค่าใช้จ่ายด้าน IT ให้เท่ากับ 5.04 ล้านบาทในปี 2567 ตามแผนธุรกิจของ HPS ซึ่งผู้บริหารได้แจ้งว่า ตั้งแต่ปี 2567 จะมีค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ของ SAP B1 เพิ่มเข้ามา และให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.13 ต่อปี โดยอ้างอิงค่าเฉลี่ยการเติบโตของดัชนีผู้บริโภค (CPI) ของไทยย้อนหลัง 20 ปี (2547 – 11M2566) • ค่าเช่าและค่าใช้จ่ายสำนักงาน และค่าสอบบัญชี และค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.13 ต่อปี โดยอ้างอิงค่าเฉลี่ยการเติบโตของดัชนีผู้บริโภค (CPI) ของไทยย้อนหลัง 20 ปี (2547 – 11M2566) • ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ให้เท่ากับ 1.95 ล้านบาทในปี 2567 โดยอ้างอิงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในไตรมาส 4 ของปี 2566 เพื่อให้สะท้อนแผนคุมค่าใช้จ่ายของ HPS และให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.13 ต่อปี โดยอ้างอิงค่าเฉลี่ยการเติบโตของดัชนีผู้บริโภค (CPI) ของไทยย้อนหลัง 20 ปี (2547 – 11M2566) • ค่าเสื่อมราคาและตัดจำหน่าย ให้คิดในอัตราคงที่ตามวิธีเส้นตรงโดยค่าเสื่อมราคาของแต่ละสินทรัพย์จะคำนวณแตกต่างกันตามนโยบายการบัญชีของ HPS โดยเฉลี่ยที่ 5 ปี • ค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า ให้เท่ากับ 0.15 ล้านบาท โดยอ้างอิงค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าในปี 2566
	<p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารของที่ปรึกษาทางการเงินและที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ และมีความเห็นว่าไม่ได้มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ คณะกรรมการตรวจสอบจึงมีความเห็นว่าสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารของที่ปรึกษาทางการเงิน และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ มีความสมเหตุสมผล</p>	

สมมติฐาน	ที่ปรึกษาทางการเงิน	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (CapAd)
ค่าใช้จ่ายภาษี	ที่ปรึกษาทางการเงินกำหนดสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายภาษี โดยกำหนดอัตราภาษีร้อยละ 20.00 ของกำไรสุทธิก่อนภาษีตลอดช่วงระยะเวลาประมาณการ	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระกำหนดสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายภาษี โดยกำหนดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเท่ากับร้อยละ 20 ตลอดระยะเวลาประมาณการ อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก HPS มีขาดทุนสะสมทางภาษีซึ่งสามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้ ดังนั้น HPS จะไม่มีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ในปี 2567 – 2570
	<p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายภาษีของที่ปรึกษาทางการเงิน และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ และมีความเห็นว่าจะไม่ได้มีความแตกต่างกัน คณะกรรมการตรวจสอบจึงมีความเห็นว่าสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายภาษีของที่ปรึกษาทางการเงิน และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความสมเหตุสมผล</p>	
ค่าใช้จ่ายลงทุน	ที่ปรึกษาทางการเงินกำหนดให้ระหว่างปี 2567 – 2571 HPS มีค่าใช้จ่ายลงทุน (Capital Expenditure) สำหรับส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน รวม 3.00 ล้านบาทคงที่ตลอดระยะเวลาประมาณการ	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระกำหนดให้ค่าใช้จ่ายลงทุนของ HPS ในปีประมาณการเท่ากับค่าเฉลี่ยของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย เนื่องจากในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง HPS จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายลงทุนเพื่อปรับปรุงสินทรัพย์ใช้งานเดิมที่เสื่อมสภาพไป
	<p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายลงทุนของที่ปรึกษาทางการเงิน และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ และมีความเห็นว่าจะไม่ได้มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ คณะกรรมการตรวจสอบจึงมีความเห็นว่าสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายลงทุนของที่ปรึกษาทางการเงิน และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ มีความสมเหตุสมผล</p>	
Terminal Growth Rate	ที่ปรึกษาทางการเงินกำหนดให้มี Terminal Growth Rate เท่ากับร้อยละ 1.65 โดยยึดหลักความระมัดระวัง (Conservative Basis) โดยอ้างอิงจากอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ย 5 ปีย้อนหลังจากธนาคารแห่งประเทศไทย	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระกำหนดให้ไม่มี Terminal Growth Rate
	<p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของสมมติฐานด้าน Terminal Growth Rate ของที่ปรึกษาทางการเงิน และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ ซึ่งมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ และมีความเห็นว่าสมมติฐานของที่ปรึกษาการเงิน สามารถสะท้อนสภาพอุตสาหกรรมการขายสินค้าให้แก่ภาครัฐเร็วขึ้นซึ่งควรจะมีการเติบโตเป็นไปตามอัตราเงินเฟ้อ ดังนั้น คณะกรรมการตรวจสอบจึงมีความเห็นว่าสมมติฐานด้าน Terminal Growth Rate ของที่ปรึกษาทางการเงิน มีความสมเหตุสมผล</p>	

(4) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรเฉพาะด้านในการดำเนินธุรกิจ - คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า ผู้บริหารและบุคลากรเฉพาะด้านมีความจำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจของ HPS ในช่วงแรก ภายหลังจากที่การเข้าทำรายการเสร็จสมบูรณ์ ดังนั้น บริษัทฯ จะกำหนดให้ผู้ขายดำเนินการให้ HPS เข้าทำและ/หรือแก้ไขสัญญาจ้างแรงงานที่มีอยู่กับผู้บริหารระดับสูงสุดของ HPS เพื่อให้ผู้บริหารรายดังกล่าวยังคงทำหน้าที่บริหารกิจการของ HPS ต่อไปภายหลังจากที่การซื้อขายเสร็จสมบูรณ์ และให้ผู้ขายตกลงชดเชยกับบริษัทฯ หากมีการผิดสัญญาดังกล่าว

(5) ความเสี่ยงที่บริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับค่าชดเชยค่าเสียหายในการผิดสัญญา หรือการผิดคำรับรองของผู้ขายหุ้นใน HPS ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งใหม่และมีทุนที่ชำระแล้วน้อย – คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าบริษัทฯ ควรจะกำหนดให้ผู้ขายที่เป็นบุคคลธรรมดาซึ่งมีฐานะทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ตกลงชัดใช้รับผิดชอบให้แก่บริษัทฯ แทนที่ผู้ขายหุ้นใน HPS ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งใหม่ดังกล่าวในกรณีที่ผู้ขายหุ้นใน HPS ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งใหม่ดังกล่าวไม่ชำระค่าชดเชยค่าเสียหายในการผิดสัญญาหรือการผิดคำรับรองให้แก่บริษัทฯ

สารสนเทศที่เปิดเผยตามบัญชี (2) ตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป

13. ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทที่มีต่อสารสนเทศ

คณะกรรมการบริษัทได้ตรวจสอบข้อมูลที่เสนอต่อคณะกรรมการบริษัทด้วยความระมัดระวัง และเป็นผู้รับผิดชอบในข้อมูลที่ระบุไว้ในสารสนเทศฉบับนี้ที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทรับรองว่าข้อมูลที่ระบุไว้ในสารสนเทศฉบับนี้ที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ถูกต้อง ครบถ้วน โดยไม่มีการแสดงข้อความที่เป็นเท็จในสาระสำคัญ หรือปกปิดข้อความจริงที่ควรบอกให้แจ้งในสาระสำคัญตามมาตรา 89/20 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม)

14. ความเห็นของผู้เชี่ยวชาญอิสระ

-ไม่มี-

15. หนี้สินของบริษัทฯ (ณ วันที่ 30 กันยายน 2566)

15.1 ยอดรวมของเงินกู้ที่มีกำหนดระยะเวลาและหลักประกัน

-ไม่มี-

15.2 ยอดรวมหนี้ประเภทอื่น (รวมถึงเงินเบิกเกินบัญชี) และหลักประกัน

-ไม่มี-

15.3 ยอดรวมของตราสารหนี้ที่ออกจำหน่ายแล้วและที่ยังมิได้ออกจำหน่าย

-ไม่มี-

15.4 หนี้สินที่อาจเกิดขึ้นภายหลัง

15.4.1 สัญญาเช่าและสัญญาบริการ

บริษัทมีภาระผูกพันสำหรับจำนวนเงินขั้นต่ำในการจ่ายค่าเช่าและค่าบริการภายใต้สัญญาเช่าที่มีมูลค่าต่ำและสัญญาเช่าระยะสั้นที่มีอายุสัญญาเช่าเท่ากับหรือน้อยกว่า 12 เดือน และสัญญาบริการไม่สามารถยกเลิกได้จำนวน 8.0 ล้านบาท ซึ่งมีกำหนดชำระภายใน 1 ปี และจำนวน 1.6 ล้านบาท ซึ่งมีกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี

15.4.2 หนี้สินค้ำประกันธนาคาร

บริษัทมีหนี้สินค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารในประเทศให้แก่หน่วยงานราชการและคู่ค้าเพื่อค้ำประกันการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการประกันการปฏิบัติงานซึ่งเกิดขึ้นตามปกติธุรกิจจำนวน 30.71 ล้านบาท

16. ข้อมูลของบริษัทฯ

16.1 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจและแนวโน้มธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

16.1.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ แบ่งธุรกิจการให้บริการออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

(1) **บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Contact Center and Digital Management Solutions)** บริษัทฯ มีศูนย์ในการให้บริการหลักที่ให้บริการบริหารจัดการ 3 แห่ง ในประเทศไทย ซึ่งตั้งอยู่ที่ อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ถนนแจ้งวัฒนะ จังหวัดนนทบุรี อาคารไทยศรี ถนนกรุงธนบุรี คลองสาน และที่บุรีรัมย์คาสเซิล จังหวัดบุรีรัมย์ โดยรองรับการให้บริการประมาณ 2,200 ที่นั่ง โดยสามารถปรับขยายเพิ่มบริการได้ เพื่อรองรับกับการขยายตัวของการใช้บริการของลูกค้า ทั้งนี้ การให้บริการศูนย์บริการข้อมูลและลูกค้าสัมพันธ์แบ่งออกเป็น 4 รูปแบบดังนี้

1) การให้บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully Outsourced Contact Center Management Service)

บริษัทฯ ให้บริการสำหรับองค์กรที่มีความต้องการบริหารจัดการลูกค้าผ่าน Contact Center หรือ Customer Management Center โดยไม่ต้องการลงทุนติดตั้งระบบเองซึ่งสามารถลดต้นทุนการดำเนินงานขององค์กรด้วยการใช้บริการ Outsourced Contact Center หรือ Customer Management Center แบบเต็มรูปแบบ ซึ่งมีบริการด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ครอบคลุมวงจรธุรกิจ (Business Cycle) ทั้งโครงการระยะสั้น ระยะยาว และการทำกิจการพิเศษ ได้แก่ การตลาดและส่งเสริมการขาย การขายสินค้าหรือบริการทางโทรศัพท์ การให้บริการลูกค้าสัมพันธ์และบริการหลังการขาย การรักษาและสร้างความภักดีของลูกค้า และการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าทั้งภายในและภายนอก เป็นต้น

ในการให้บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบนี้ บริษัทฯ จะเป็นผู้บริหารจัดการให้บริการข้อมูลข่าวสาร หรือศูนย์บริการข้อมูลแบบเต็มรูปแบบแก่ลูกค้าแทน โดยบริษัทฯ เป็นผู้จัดเตรียมสถานที่ ระบบโทรศัพท์ ระบบคอมพิวเตอร์ทั้ง Hardware และ Software Application และเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customers Service Representative) ตลอดจนเจ้าหน้าที่หัวหน้างาน เจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพให้ทั้งหมด โดยใช้ศูนย์ Contact Center หรือ Customer Management Center ของบริษัทฯ ในการให้บริการในด้านต่าง ๆ โดยมีระบบที่รองรับการให้บริการที่หลากหลายช่องทางทั้งการให้บริการผ่านทางโทรศัพท์ (Voice) ช่องทางบริการแบบไร้เสียง (Non-Voice) เช่น Web Chat, Email, Social Media และผ่านช่องทาง Digital Services Platform (Self-Services) เช่น Mobile Application โดยการให้บริการทั้งสามช่องทางข้างต้น บริษัทฯ ได้พัฒนาการเชื่อมต่อการให้บริการชนิด Omni Channel Platform เพื่อการบริการที่ต่อเนื่องไม่หยุดชะงัก (Seamless Experiences) ผ่านเทคโนโลยีอันทันสมัย

2) บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ (Outsourced Contact Center Facility)

บริษัทฯ ให้บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์สำหรับองค์กรที่ไม่ต้องการลงทุนติดตั้งระบบเอง ซึ่งช่วยให้องค์กรมีศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ที่ได้มาตรฐานโดยไม่ต้องลงทุนเอง เป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการลงทุนและยังสร้างความคล่องตัวในการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งการบริการออกเป็น 6 รูปแบบ ได้แก่

- 1) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ ณ สถานที่ของบริษัทฯ
- 2) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ ณ สถานที่ของลูกค้า
- 3) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์บนระบบออนไลน์ (Contact Center on

Demand and Hosted Contact Center) 4) การบริการใช้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์บนระบบ Cloud (Cloud Contact Center) 5) การบริการใช้ระบบบริหารลูกค้าบนสื่อสังคมออนไลน์ (Social CRM Management) และ 6) การบริการผสมผสานเทคโนโลยีที่ทันสมัย (Hybrid Contact Center Solution) รองรับการเปลี่ยนแปลง (Transform) หรือตอบรับยุคที่เทคโนโลยีอยู่ระหว่างการปรับเปลี่ยน

3) **บริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Customer Service Representative)** บริษัทฯ ให้บริการบริหารจัดการและจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์เต็มรูปแบบ ทั้ง คัดสรร ฝึกอบรม ตรวจสอบและควบคุมมาตรฐานเพื่อรักษาระดับคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง จัดหาเจ้าหน้าที่ ทดแทน พร้อมดูแลสวัสดิการพนักงาน เพื่อให้ลูกค้าหมดความกังวลในการบริหารงานบุคลากรด้านลูกค้าสัมพันธ์ และมั่นใจได้ว่าพนักงานพร้อมให้บริการได้ในระดับมาตรฐานสากล

4) **บริการบำรุงรักษาศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center Maintenance Service)** บริษัทฯ ให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบ Contact Center โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้ ปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับศูนย์บริการข้อมูลได้รับการดูแล บำรุงรักษาและแก้ไขอย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็วเพื่อช่วยให้ธุรกิจ ขององค์กรดำเนินไปอย่างราบรื่น

(2) ธุรกิจบริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) บริษัทฯ ให้บริการให้คำปรึกษา บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบ เบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) สำหรับองค์กรที่ต้องการจะลงทุนและติดตั้งระบบภายในองค์กรเองด้วยเทคโนโลยีที่ ทันสมัยและโดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญด้าน Contact Center หรือ Customer Management Center โดยเฉพาะ โดยบริษัทฯ ทำหน้าที่ในการจัดหาอุปกรณ์ Hardware และ Software Application ที่ใช้ในระบบ Contact Center หรือ Customer Management Center รวมทั้งการเชื่อมต่อ (Integrate) ระบบทั้งหมดเข้าด้วยกัน โดยเน้นการออกแบบให้สอดคล้องกับการดำเนิน ธุรกิจของแต่ละองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

16.1.2 แนวโน้มธุรกิจ

(1) **เทคโนโลยี** ปัจจุบันลูกค้ามีความต้องการใช้บริการที่เป็นดิจิทัลและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อ เป็นการสร้างมูลค่าให้กับธุรกิจ ทำให้ธุรกิจ Contact Center ต้องปรับการให้บริการโดยนำเทคโนโลยีมาช่วยสนับสนุน การให้บริการให้มีประสิทธิภาพ และเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าและสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงานได้ใน ระยะยาว ผู้ประกอบการที่สามารถพัฒนาสินค้าและบริการดิจิทัลที่หลากหลายก็จะได้เปรียบในการแข่งขัน แต่การนำเทคโนโลยีมาใช้กับกลุ่มลูกค้าจะต้องเลือกเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับการให้บริการในแต่ละธุรกิจ เช่น ธุรกิจบริการบาง ประเภทที่ต้องให้ข้อมูลที่ซับซ้อนมีการนำ AI มาให้บริการแทน Contact Center ก็ยังไม่สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับ ลูกค้าได้มากกว่าการได้รับบริการจากคน แต่สำหรับธุรกิจที่ให้ข้อมูลไม่ซับซ้อน เช่น ธุรกิจสงฆ์หรือแพทย์ มีการนำ Chatbot มาใช้ในการรับส่งข้อมูลการซื้อยาที่คืน ซึ่งทำให้สะดวกรวดเร็ว และลดขั้นตอนการดำเนินงานได้มาก

(2) **พันธมิตร** การดำเนินธุรกิจแบบพึ่งพาตัวเองเพียงอย่างเดียวในยุคที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลง อย่างรวดเร็วอาจทำให้ธุรกิจมีระยะเวลาจำกัดในการปรับตัว ดังนั้นการร่วมมือในการดำเนินธุรกิจกับพันธมิตรที่มี ความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน เช่น ระบบ Contact Center เทคโนโลยีเฉพาะทาง และช่องทางการตลาด จะสามารถสร้างความ นำเชื่อถือในคุณภาพการบริการ และสามารถเอื้อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจไปด้วยกัน เป็นอีกช่องทางในการขยาย ธุรกิจในระยะเวลาด้านรวดเร็ว และต่อยอดธุรกิจซึ่งกันและกัน

(3) **การบริการและช่องทางการให้บริการ** ปัจจุบันการสื่อสารผ่านสื่อสังคมออนไลน์กลายเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิต ดังนั้น ผู้ประกอบการ Contact Center ที่ปรับการให้บริการผ่านสื่อสังคมออนไลน์ หรือ Mobile Application จะทำให้ธุรกิจเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากที่สุด และสามารถรับรู้ความต้องการของผู้ใช้บริการได้โดยตรง ซึ่งสามารถนำมาวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้ใช้บริการในอนาคตเพื่อเสนอสินค้าและบริการที่เหมาะสมได้ นอกจากนี้ บริษัทที่สามารถปรับการให้บริการที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจของลูกค้าแต่ละรายได้ เพื่อให้การให้บริการแก่ลูกค้ามีความแตกต่างและมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ถือเป็นอีกปัจจัยที่เป็นความได้เปรียบในการแข่งขัน

(4) **ราคา** การเข้ามาในธุรกิจ Contact Center ของผู้ประกอบการรายย่อยทำให้มีแนวโน้มเกิดการแข่งขันทางด้านราคา เนื่องจากผู้ประกอบการดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่มีประสบการณ์ และขาดความเข้าใจในธุรกิจ อาจทำให้ไม่สามารถคิดต้นทุนในการให้บริการได้ครบถ้วนจึงมุ่งแข่งขันโดยการลดราคาเพื่อให้ได้งาน

(5) **คุณภาพบริการ** ผู้ประกอบการ Contact Center ที่มีความได้เปรียบในการแข่งขันจะต้องมีการพัฒนาทักษะของพนักงานให้มีความรู้ในการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยไปพร้อม ๆ กับการพัฒนาเทคโนโลยีในการให้บริการเพื่อให้ได้บริการที่มีคุณภาพ ซึ่งคุณภาพการให้บริการเกิดจากการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และทักษะของพนักงานที่สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งผู้ประกอบการรายเดิมที่ครองตลาดจะมีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านนี้เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์มากกว่า นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพสินค้า และบริการตามมาตรฐาน ISO ซึ่งเป็น การรับรองคุณภาพการให้บริการที่มีตัวชี้วัดที่ชัดเจน และเป็นที่ยอมรับจะได้เปรียบในการแข่งขันเช่นกัน

(6) **การวัดความพึงพอใจในการให้บริการ** ธุรกิจบริการจะให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจในการให้บริการซึ่งเป็นการสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับลูกค้า (Customer Experience) เพื่อรักษาลูกค้าอยู่กับบริษัทได้นานที่สุด ประกอบกับพฤติกรรมของผู้ใช้บริการในยุคดิจิทัลจะมีความคาดหวังว่าจะต้องสามารถเข้าถึงบริการได้ตลอดเวลาและสามารถโต้ตอบได้ทันทีที่มีความรวดเร็วในการให้ข้อมูล ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจกับการบริการมาก ดังนั้น ธุรกิจบริการส่วนใหญ่จะเลือกผู้ประกอบการ Contact Center ที่มีหลักเกณฑ์การวัดความพึงพอใจลูกค้าที่ชัดเจน และมีระยะเวลาในการวัดที่สม่ำเสมอ เพื่อสามารถนำผลการวัดความพึงพอใจมาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงคุณภาพการให้บริการ

16.2 ตารางสรุปงบการเงินในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาและปีปัจจุบันจนถึงไตรมาสล่าสุด ประกอบคำอธิบายและวิเคราะห์ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาและปีปัจจุบันจนถึงไตรมาสล่าสุด และปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อกำไรของบริษัทฯ

16.2.1 ตารางสรุปงบการเงิน

ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	31 ธ.ค. 2563	31 ธ.ค. 2564	31 ธ.ค. 2565	30 ก.ย. 2566
ผลการดำเนินงาน (หน่วย: ล้านบาท)				
รายได้จากการขายและบริการ	678.83	597.41	620.46	413.67
รายได้รวม	685.09	657.16	634.89	471.13
กำไรขั้นต้น	76.44	108.32	107.47	60.44
กำไรสุทธิ	(48.85)	55.68	(116.22)	(274.75)

ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	31 ธ.ค. 2563	31 ธ.ค. 2564	31 ธ.ค. 2565	30 ก.ย. 2566
ฐานะทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)				
สินทรัพย์รวม	698.26	1,002.97	979.36	1,295.31
หนี้สินรวม	135.25	98.77	142.22	82.41
ส่วนของผู้ถือหุ้น	563.01	904.20	787.91	1,212.90
อัตราส่วนทางการเงิน				
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	(7.13)	8.47	(18.23)	(59.42)
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	(6.83)	7.59	(13.74)	(27.95)
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	(5.60)	8.27	(13.97)	(25.09)
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.24	0.11	0.17	0.07
อัตราการจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ)	2.52	3.39	-	-

16.2.2 คำอธิบายและวิเคราะห์ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงาน

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้รวม (ไม่รวมรายได้อื่น) สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 จำนวน 413.7 ล้านบาท ลดลงจำนวน 21.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีขาดทุนสุทธิจำนวน 279.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 170.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 155.9 โดยเป็นผลขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัทฯ จำนวน 274.8 ล้านบาท ทั้งนี้ ขาดทุนสุทธิเพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นที่บริษัท พีจีเอส สเปซ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และการขาดทุนจากการนำเงินไปลงทุนในตราสารทุนจำนวน 175.9 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นขาดทุนจากการจำหน่ายเงินลงทุนจำนวน 69.8 ล้านบาท และขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าเงินลงทุนจำนวน 105.8 ล้านบาท

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้รวมสำหรับปี 2565 จำนวน 620.5 ล้านบาท (ไม่รวมรายได้อื่น) เพิ่มขึ้นจำนวน 23.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.9 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2564 โดยเพิ่มขึ้นจากรายได้การให้บริการสื่อสารการตลาดบนแพลตฟอร์มเกมออนไลน์และการแข่งขันกีฬาอีสปอร์ตของบริษัทย่อยที่ได้มีการลงทุนในช่วงต้นปี 2565 และมีกำไรจากการดำเนินงานจำนวน 44.8 ล้านบาท แต่เนื่องจากขาดทุนจากเงินลงทุนในตราสารทุนของบริษัทจดทะเบียนจำนวน 139.7 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็นขาดทุนจากการจำหน่ายเงินลงทุนจำนวน 40.70 ล้านบาท และขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าจำนวน 98.9 ล้านบาท รวมถึงมีการตั้งสำรองค่าเผื่อสำหรับสินทรัพย์รวมจำนวน 20.8 ล้านบาท ได้แก่ ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนจำนวน 9.0 ล้านบาท ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ดิจิทัลจำนวน 10.0 ล้านบาท ค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยจำนวน 1.4 ล้านบาท และค่าเผื่อผลขาดทุนทางด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจำนวน 0.4 ล้านบาท จึงทำให้ภาพรวมผลประกอบการของปี 2565 ขาดทุน โดยผลประกอบการภาพรวมของบริษัทฯ ขาดทุนสุทธิจำนวน 116.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 171.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 308.7

ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้นจำนวน 1,295.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 316.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 32.3 เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ (OTO-W1) จำนวน 699.7 ล้านบาทในไตรมาสที่แล้ว และลดลงจาก 1) ผลขาดทุนจากการนำเงินไปลงทุนตราสารทุนบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จำนวน 175.9 ล้านบาท (จากการขาย และ Mark to Market) 2) การให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการอื่นจำนวน 100 ล้านบาท (บมจ. วาวแพคเตอร์) ซึ่งมีกำหนดชำระคืนเงินกู้ยืมในวันที่ 25 มกราคม 2567 ซึ่งไม่ได้มีผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ ประกอบกับทาง บมจ. วาวแพคเตอร์ นำหุ้นมาจำหน่ายเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ให้แก่บริษัทฯ 3) การจ่ายเงินมัดจำเพื่อเข้าศึกษาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลมที่ประเทศเวียดนามจำนวน 100 ล้านบาท โดยเป็นการลงทุนหุ้นสามัญร้อยละ 19 ของหุ้นทั้งหมดของบริษัท ไฮลิ่ง ต่อมาบริษัทฯ ได้ขอยกเลิกรายการพร้อมรับเงินมัดจำคืน 4) การจ่ายเงินประกันของบริษัทย่อยของกลุ่มกิจการ สำหรับการเข้าร่วมศึกษาด้านการร่วมลงทุนกับบริษัทในประเทศไทยเพื่อดำเนินการศึกษาการร่วมลงทุนด้านการพัฒนาและทำการตลาดแพลตฟอร์ม และต่อมาภายหลังกลุ่มบริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาเพื่อขอยกเลิกรายการดังกล่าว 5) การจ่ายเงินมัดจำเพื่อลงทุนในธุรกิจ Peer-to-Peer-Lending Platform จำนวน 72.0 ล้านบาท ซึ่งประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 979.4 ล้านบาท ลดลงจำนวน 23.6 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.4 เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่ลดลงจากสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียน

หนี้สิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 82.4 ล้านบาท ลดลงจำนวน 59.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.4 เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีที่ผ่านมา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 142.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 43.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 44.0 เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากหนี้สินหมุนเวียนในส่วนของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 กลุ่มบริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 1,212.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 375.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 44.9 เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีที่ผ่านมาจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ (OTO-W1)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 กลุ่มบริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 787.91 ล้านบาท ลดลงจำนวน 116.29 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.86 เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีที่ผ่านมา

16.2.3 ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อกำไรของบริษัทฯ

(1) ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ (Strategic Risk)

- **ความเสี่ยงด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของข้อมูลทั้งของบริษัทฯ และลูกค้าเป็นอย่างมาก มีระบบป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลสำคัญออกสู่ภายนอก รวมถึงมีการป้องกันการเข้าถึงระบบสารสนเทศของบริษัทฯ จากภายนอก รวมถึงมีการกำหนดแหล่งเก็บข้อมูลสำรองไว้ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่องในกรณีที่แหล่งเก็บข้อมูลหลักเสียหาย และตั้งแต่ปี 2563 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงนโยบายความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งฉบับให้สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO/IEC 27001:2013 เพื่อควบคุมการใช้งาน ระวังการใช้สื่อบันทึกข้อมูลพกพาต่าง ๆ เพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลในระบบสารสนเทศ รวมถึงสามารถประมวลผลการทำงานต่าง ๆ ให้รวดเร็ว และสามารถดำเนินการได้ตามเป้าหมาย และในปี 2565 บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงด้านชื่อเสียงและทรัพย์สินทางปัญญา

- **ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี**

การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีปัจจุบันทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่ยุคดิจิทัลมากยิ่งขึ้นและมีความต้องการการบริการที่เป็น Non-Voice หรือ Self Service มากขึ้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถปรับการให้บริการเพื่อรองรับเทคโนโลยีและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอาจส่งผลกระทบต่อให้บริการไม่ตอบสนองความต้องการและมีความเสี่ยงที่จะสูญเสียลูกค้ามากขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงปรับการให้บริการเพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคโดยเน้นการให้บริการที่มีลักษณะเป็น Non-Voice การสื่อสารทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) และการพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงการให้บริการทำความสะอาดด้วยหุ่นยนต์ที่ทันสมัยเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาพนักงานให้สามารถให้บริการทั้งรูปแบบ Voice & Non-Voice Service ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถสร้างความประทับใจในการบริการต่อลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

- **ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางสภาพเศรษฐกิจ**

บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการแข่งขันในระดับภูมิภาค โดยคู่แข่งที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ในประเทศเพื่อนบ้านหรือประเทศอื่นอาจเข้ามาเปิดตลาดในประเทศไทย ทำให้มีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้นและอาจสูญเสียบุคลากรในธุรกิจให้กับคู่แข่ง ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนค่าใช้จ่ายในการอบรมพัฒนาบุคลากรสูงขึ้นและอาจมีค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือนและผลตอบแทนแก่พนักงานสูงขึ้น โดยบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการให้บริการที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดีเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้ลูกค้าตระหนักถึงประโยชน์ที่ได้รับ โดยบริษัทฯ มีการให้บริการที่เป็นมาตรฐานและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล รวมทั้งมีบริการที่หลากหลายเพื่อกระจายความเสี่ยง ทำให้บริษัทฯ มีศักยภาพในการแข่งขันและมีความสามารถในการทำกำไรได้ในสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาวะการณ์ต่าง ๆ

(2) ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน (Operation Risk)

● ความเสี่ยงจากอัตราการเข้าออกของบุคลากรที่มีทักษะและประสบการณ์ในการให้บริการศูนย์บริการข้อมูล

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ อาศัยบุคลากรที่มีทักษะทางด้านการสื่อสารงานทางด้านการบริการ และการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจำนวนมาก นอกจากนี้ในการให้บริการลูกค้าในบางโครงการ เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์จะต้องอาศัยทักษะและความรู้เฉพาะด้าน ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรในการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จัดให้มีการฝึกอบรมบุคลากรก่อนที่จะปฏิบัติงานจริง เพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าได้ตามมาตรฐานการปฏิบัติงาน ดังนั้น การสูญเสียบุคลากรที่มีประสบการณ์ ความสามารถและทักษะเหล่านั้นไปไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม อาจมีผลกระทบต่อกำลังคนในการให้บริการ ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนในการบริหารจัดการบุคลากรสูง รวมทั้งบริษัทฯ ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาบุคลากรใหม่เพื่อให้สามารถทดแทนบุคลากรเก่าที่ลาออก บริษัทฯ จึงได้มีการทบทวนและปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรตามสถานการณ์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีระบบการทดแทนกันหากเกิดกรณีที่พนักงานหลักไม่พร้อมทำงานก็จะสามารถมีพนักงานทดแทนได้ในทันทีเพื่อลดปัญหาในการทำงานที่อาจเกิดขึ้นได้ และมีมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรที่สำคัญโดยมีการวางแผนในเรื่องอัตราบุคลากรสำรองเพื่อรองรับอัตราการหมุนเวียนของพนักงานเพื่อไม่ให้เกิดกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงมีการกำหนดอัตราค่าจ้างผลตอบแทนและสวัสดิการในระดับที่แข่งขันกับตลาดได้อย่างเหมาะสม มีการวางแผนการเติบโตในสายอาชีพเพื่อให้เกิดแรงจูงใจในการทำงานและลดความเสี่ยงในการลาออกของพนักงาน

● ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรในตำแหน่งงานสำคัญ

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ของบุคลากร โดยเฉพาะอย่างยิ่งเจ้าหน้าที่บริหารระดับสูง หากบริษัทฯ ไม่สามารถรักษาบุคลากรที่สำคัญดังกล่าว หรือไม่สามารถสรรหาผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในระดับเดียวกันกับเจ้าหน้าที่บริหารระดับสูงเพื่อดำรงตำแหน่งแทนบุคลากรที่สำคัญนี้ได้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจได้ บริษัทฯ จึงได้ทำแผนสืบทอดตำแหน่งที่ครอบคลุมตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง รวมถึงได้มีการติดตามความคืบหน้าของแผนสืบทอดดังกล่าว เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ มีผู้บริหารที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่สามารถสืบทอดตำแหน่งที่สำคัญได้ในอนาคต

● ความเสี่ยงจากการละเมิดสัญญา

รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากธุรกิจ Outsourced Contact Center Services และการให้บริการออกแบบ พัฒนา ติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ครบวงจรซึ่งดำเนินการภายใต้ข้อตกลงสัญญาที่ได้ทำไว้กับคู่สัญญา ซึ่งอาจเกิดเหตุให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงและก่อให้เกิดความเสียหายหรือไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผนที่กำหนดไว้ เช่น การส่งมอบงานล่าช้า และทำให้บริษัทฯ อาจถูกปรับหรือมีค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นจากการที่ต้องปฏิบัติตามสัญญา เป็นต้น บริษัทฯ จึงมีแนวทางการจัดการโดยกำหนดให้มีการทบทวนสัญญาโดยฝ่ายกฎหมาย และควบคุมติดตามสิ่งที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดสัญญา โดยให้รายงานให้ฝ่ายบริหารรับทราบ รวมถึงมีการ Kick Off โครงการกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนเริ่มสัญญาเพื่อกำหนดบทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบ และสร้างความเข้าใจที่ตรงกัน

- **ความเสี่ยงด้านลูกค้ารายใหม่**

การเข้าประมุลงานกับลูกค้ารายใหม่ย่อมมีความเสี่ยงตั้งแต่ประวัติความเป็นมาของลูกค้า การนำเสนอเทคโนโลยีต่าง ๆ ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงการส่งมอบและความสามารถในการชำระเงิน บริษัทฯ จึงมีกระบวนการคัดกรองงานก่อนเข้าประมุลงาน

- **ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ**

การเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศและภาวะโลกร้อนที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นซึ่งเกิดจากการเพิ่มปริมาณก๊าซเรือนกระจกในบรรยากาศส่งผลให้เกิดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศเชิงกายภาพ และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงไปสู่สังคมคาร์บอนต่ำ ซึ่งทำให้หลาย ๆ ประเทศทั่วโลกมีการตื่นตัวในการดำเนินการเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานขององค์กรมากขึ้น ซึ่งถือเป็นปัญหาระดับสากลที่ทุกภาคส่วนจะต้องร่วมมือกันเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้ออกนโยบาย พร้อมทั้งกำหนดหลักเกณฑ์แนวทางการประเมินคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการประเมินการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรมทั้งการผลิตและการบริการขององค์กร และยังสามารถเข้าร่วมกับองค์กรต่าง ๆ เพื่อให้ความร่วมมือด้านพลังงานสะอาดโดยส่งเสริมให้มีการประเมินคุณภาพการปล่อยก๊าซตามมาตรฐานสากล ซึ่งนอกจากจะเป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับภาพลักษณ์ธุรกิจ ยังเป็นการสร้างความยั่งยืนให้กับกิจการ และเพิ่มความสามารถในการบริหารห่วงโซ่อุปทาน รวมถึงการออกนโยบายลดการใช้พลังงานและทรัพยากรธรรมชาติ ส่งเสริมให้มีการใช้พลังงานสะอาด และพัฒนากระบวนการทำงานให้เกิดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกน้อยลง ซึ่งนอกจากจะช่วยให้ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภคและค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการใช้พลังงานลดลง ยังส่งผลให้ผลตอบแทนจากการลงทุนด้านเทคโนโลยีสะอาดเพิ่มขึ้น และสร้างโอกาสในการระดมทุนจากกลุ่มนักลงทุนที่มองหาหุ้นยั่งยืน

- **ความเสี่ยงจากเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายและการบริการ**

การจัดทำสัญญาทางการค้ามีความเป็นไปได้ที่คู่สัญญาจะมีความเห็นไม่สอดคล้องกันในเงื่อนไขของสัญญา ทำให้ต้องแก้ไขเงื่อนไขของสัญญาจนให้เป็นที่พอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย อาจทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบการซื้อขายและการบริการ การชำระค่าซื้อขายและการบริการ โดยเฉพาะกับองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ มักมีเงื่อนไขของสัญญาที่ไม่สอดคล้องกัน บริษัทฯ ได้มีวิธจัดการเพื่อลดความเสี่ยง โดยฝ่ายบริหารจะมีที่ปรึกษาทางกฎหมายที่สามารถให้คำปรึกษาทางกฎหมายได้ประกอบกับได้มีการศึกษาและทบทวนเงื่อนไขของสัญญาให้สอดคล้องกับความต้องการทั้งผู้ซื้อและผู้ขายให้เป็นที่พอใจตามหลักสากล เพื่อให้สัญญาที่มีความเป็นมาตรฐานและเป็นที่ยอมรับ

- **ความเสี่ยงด้านการลงทุน**

บริษัทฯ มีการขยายการลงทุนไปยังธุรกิจใหม่ๆ ที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ได้แก่ 1) การลงทุนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Investment) ได้แก่ การลงทุนในสินทรัพย์ที่มีตัวตน และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน การลงทุนในตราสารทุนในกิจการที่มีธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ หรือบริการ แพลตฟอร์มต่าง ๆ ที่ส่งเสริม สนับสนุน และเพิ่มมูลค่าให้แก่บริษัทฯ และ 2) การลงทุนด้านการเงิน (Financial Investment) ได้แก่ การบริหารสภาพคล่องส่วนเกินเพื่อนำเงินไปลงทุนในตราสารทุน หรือเครื่องมือทางการเงินอื่น ๆ เป็นต้น การลงทุนดังกล่าวข้างต้นทำให้บริษัทฯ ต้องเผชิญความเสี่ยงกับผลตอบแทนจากการลงทุนที่อาจไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง เช่น ผลขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจของกิจการที่บริษัทฯ ลงทุน และความผันผวนของราคาในตลาดสินทรัพย์ทางการเงิน อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการบริษัทได้

กำหนดนโยบายการลงทุนเพื่อให้คณะกรรมการลงทุนยึดถือปฏิบัติในการบริหารจัดการเงินลงทุนเพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องได้ตระหนักถึงหน้าที่และความรับผิดชอบในการบริหารงานให้เป็นไปด้วยความรอบคอบ ระวังระมัดระวัง มีระบบการติดตามและสามารถตรวจสอบได้เพื่อให้มั่นใจว่าการลงทุนเป็นไปตามขั้นตอนที่กำหนดไว้

16.3 ประมวลผลการทางการเงินในปีปัจจุบัน

- ไม่มี -

16.4 รายชื่อกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้น 10 รายแรกของบริษัทฯ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) วันที่ 15 มกราคม 2567

16.4.1 รายชื่อกรรมการ

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง
1	นายสุปรีย์ นิมิตกุล	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
2	นางสาวเนตรนภา ภูษิตตานนท์	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
3	นายไพโรย ธีระเสถียร	กรรมการอิสระ
4	นายชัยวัฒน์ พิทักษ์ภักธรรม	กรรมการ
5	นายประพัฒน์ ยอดพันธ์	กรรมการ
6	นายอิสรา เรืองสุขอุดม	กรรมการ
7	นายจิรายุ เชื้อแย้ม	ประธานกรรมการบริหาร รองประธานกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

16.4.2 รายชื่อผู้บริหาร

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง
1	นายจิรายุ เชื้อแย้ม	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2	นายทวี อุดมกิจชาติ	รักษาการรองประธานเจ้าหน้าที่บริหารและรักษาการผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายสนับสนุนธุรกิจ
3	นางสาววารุณี ภูดี	ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายปฏิบัติการ
4	นายประพันธ์ สมบูรณ์เงิน	ผู้อำนวยการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ
5	นางศศกร สุพัตกุล	ผู้อำนวยการฝ่ายขายและบริการลูกค้า
6	นายมารุต ธรรมประพนธ์	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
7	นางสาวจารินี รัตกันโต	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรบุคคล

16.4.3 รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 10 รายแรก

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	นายณัฐพงศ์ ศีตวรรัตน์	71,100,000	8.951
2	นายบุญเอื้อ จิตรถนอม	70,364,799	8.871
3	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	20,125,583	2.537
4	นายจรัญพัฒน์ บุญยัง	20,000,000	2.521
5	นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์	18,491,000	2.331
6	นายวิรัตน์ อนุรักษ์พุฒิ	17,150,000	2.162
7	นายภิญโญ รุขพันธ์เมธี	13,700,000	1.727
8	นายนพพร อาชวกุลเทพ	12,650,000	1.595
9	น.ส. ศศิธร ผ่องอ่อน	10,243,000	1.291
10	นายวิชัย กังวาลโชคชัย	10,141,500	1.278
11	ผู้ถือหุ้นรายอื่น	529,370,627	66.736
	รวม	793,236,509	100.000

16.5 ข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของนักลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ

- ไม่มี -

17. ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับความเพียงพอของเงินทุนหมุนเวียน

คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่าบริษัทฯ จะยังมีเงินทุนหมุนเวียนซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจและการเข้าทำรายการจะไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ

18. คดีหรือข้อเรียกร้องที่มีสาระสำคัญซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่เป็นจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 และไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

19. ผลประโยชน์หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันระหว่างบริษัทฯ กับกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 บริษัทฯ มีรายการระหว่างกันของบุคคลและนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องและความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)	
		ปี 2565	งวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 ก.ย. 2566
1. บริษัท อินโน ฮับ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และมีกรรมกรรร่วมกัน	ลูกหนี้อื่น	0.46	0.48
	รายได้ค้างรับ	-	-
	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	76.00	67.80
	เจ้าหนี้การค้า	0.02	-
	ต้นทุนสัญญาก่อสร้าง	0.57	0.01
	ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	-
2. บริษัท วันทูวัน โปรเฟสชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และมีกรรมกรรร่วมกัน	ลูกหนี้การค้า		24.48
	ลูกหนี้อื่น	19.61	3.91
	เจ้าหนี้การค้า	0.53	-
	เจ้าหนี้อื่น	0.14	-
	รายได้ค้างรับ	-	0.31
	รายได้ค่าบริการการจัดการ	0.66	9.21
	รายได้ค่าบริการงานโครงการ	17.56	47.22
	รายได้สัญญาก่อสร้าง	1.01	-
	ดอกเบี่ยรับ	0.12	-
	ต้นทุนค่าบริการ	-	-
3. บริษัท อีวี คลิก จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และมีกรรมกรรร่วมกัน	สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	33.65
4. บริษัท ซีซีเอส คาร์บอน เคลียร์ โซลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และมีกรรมกรรร่วมกัน	สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	9.68

20. สรุปสาระสำคัญของสัญญาที่สำคัญในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

20.1 สัญญาเช่าอาคาร

ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 บริษัทฯ มีสัญญาเช่าอาคารดังนี้

ลำดับ	สถานที่	คู่สัญญา	อายุสัญญา	วันครบกำหนด
1	อาคาร ซอฟต์แวร์พาร์ค ชั้น 9	สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ	2 ปี 11 เดือน	31 ก.ค. 67
2	อาคาร ซอฟต์แวร์พาร์ค ชั้น 10-F		3 ปี	
3	อาคาร ซอฟต์แวร์พาร์ค ชั้น 6-F, G2, H2 และ I		2 ปี 11 เดือน	

ลำดับ	สถานที่	คู่สัญญา	อายุสัญญา	วันครบกำหนด
4	อาคาร ซอฟต์แวร์ พาร์ค ชั้น 12-B, C, E, F และ G		2 ปี 11 เดือน	
5	อาคาร ซอฟต์แวร์ พาร์ค ชั้น 12-J		2 ปี 10 เดือน 16 วัน	
6	อาคาร ซอฟต์แวร์ พาร์ค ชั้น 12-I		2 ปี 9 เดือน 16 วัน	
7	อาคาร เออร์โก ทาว เวอร์ ชั้น 22	บริษัท เอสทีซี โลจิสติกส์ จำกัด	3 ปี	30 ก.ย. 67
8	โครงการบุรีรัมย์ คาสเซิล	บริษัท คิว บาร์ณา จำกัด	3 ปี	31 ธ.ค. 66 ¹
9	โกดังสินค้า นนทบุรี	บริษัท ไลท์ คอร์ปอเรท จำกัด	3 ปี	31 ธ.ค. 68
10	อาคาร รีเจนท์ เฮ้าส์ ชั้น 9 ²	บริษัท อาคารพาณิชย์ ราชดำริ จำกัด	3 ปี	15 พ.ค. 67

หมายเหตุ ¹ บริษัทฯ ได้ต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าวออกไปอีก 3 ปี เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2566 โดยสัญญาครบกำหนดวันที่ 31 ธันวาคม 2569

² ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่ตั้งแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน 2566

21. แบบหนังสือมอบฉันทะ

ผู้ถือหุ้นอาจแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบคนใดคนหนึ่งให้เป็นผู้รับมอบฉันทะเพื่อออกเสียงลงคะแนนในการประชุมผู้ถือหุ้น ดังรายละเอียดปรากฏตามแบบหนังสือมอบฉันทะซึ่งแนบไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น
