KIJCHAROEN ENGINEERING ELECTRIC PLC

รายงานการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568
บริษัท กิจเจริญ เอ็นจิเนียริ่ง อีเลคทริค จำกัด (มหาชน)

เวลาและสถานที่

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 ของบริษัท กิจเจริญ เอ็นจิเนียริ่ง อีเลคทริค จำกัด (มหาชน) (“**บริษัท**”) จัดขึ้นเมื่อวันพุธที่ 23 เมษายน 2568 เวลา 13.30 น. ณ ห้องประชุมของบริษัท เลขที่ 61 และ 61/5 หมู่ 8 ซอยวิรุฬพราษฎร์ ถนนเศรษฐกิจ ตำบลท่าไม้ อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร ในรูปแบบการประชุมแบบไฮบริด (Hybrid) โดยผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะสามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนด้วยตนเอง ณ สถานที่จัดการประชุม (Physical) หรือเข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-AGM) ในการประชุมครั้งนี้ บริษัท โอเจ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ผู้ให้บริการระบบควบคุมการประชุมที่ได้รับการรับรองจากสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ เป็นผู้ดำเนินการถ่ายทอดสด ระบบการลงทะเบียนเข้าประชุมและการตรวจนับคะแนนเสียง โดยการประชุมผ่านสื่ออิเลกทรอนิกส์ดำเนินการประชุมตามพระราชกำหนดว่าด้วยการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2563 และประกาศกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม เรื่อง มาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2563 และตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยมีการบันทึกภาพในลักษณะวีดิทัศน์และบันทึกเสียงการประชุม ซึ่งมีการควบคุมการประชุมที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568 หรือ Record Date วันที่ 14 มีนาคม 2568 โดยเอกสารที่ใช้ประกอบการประชุมในวันนี้ได้เผยแพร่ในเว็บไซต์ของบริษัทตั้งแต่วันที่ 26 มีนาคม 2568

ก่อนเริ่มการประชุม

ฝ่ายเลขานุการบริษัทได้แนะนำกรรมการ ผู้บริหาร ที่ปรึกษาจากภายนอก และได้ชี้แจงการแสดงความคิดเห็นและซักถามในการประชุม การออกเสียงลงคะแนน และการนับคะแนนดังนี้

กรรมการ

1.	นายการุณย์	สุจิวโรดม	ประธานกรรมการ และประธานกรรมการบริหาร
2.	นางกันยา	สุจิวโรดม	กรรมการ และรองประธานกรรมการบริหาร
3.	นายพิชัย	ดุษฎีกุลชัย	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการบริหารความเสี่ยง
4.	ศาตราจารย์ ดร.วิเลิศ	ภูริวัช	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ (เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์)

5.	นายวรุตม์	เตมีย์	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
6.	นายเกษมสันต์	สุจิวโรดม	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน กรรมการบริหารความเสี่ยง และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
7.	นางสาวกานต์ธีรา	สุจิวโรดม	กรรมการ และผู้อำนวยการฝ่ายสำนักบริหาร
8.	นางสาวกรกมล	สุจิวโรดม	กรรมการ และผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด
9.	นายเกิดชัย	สุจิวโรดม	กรรมการ และผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์)

กรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งหมด 9 ท่าน เข้าร่วมประชุมในครั้งนี้ครบ 9 ท่าน คิดเป็นอัตราร้อยละ 100

ผู้บริหาร

1.	นายพงศกร	ประเวศวัฒนกุล	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน / เลขานุการบริษัท

ที่ปรึกษาภายนอก

ผู้สอบบัญชีจากบริษัท ไพร้ซวอเตอร์เฮ้าส์คูเปอร์ เอบีเอเอส จำกัด

1.	นางสาวนภาพร	หมื่นไกร
2.	นายปณวัต	วิริยมรรค

ที่ปรึกษากฎหมายจากบริษัท เอสซีแอล นิชิมูระ แอนด์ อาซาฮี จำกัด

1.	นางสาวอารียา	อนันต์วรรักษ์ (ผู้ดำเนินการประชุม)
2.	นางสาวณัฐณิชา	พันธ์โสตถี
3.	นางสาวนันทญา	สุจินตวงษ์

การแสดงความคิดเห็น หรือการซักถามในที่ประชุม

1. **ผู้เข้าร่วมประชุม ณ ห้องประชุม (Physical Meeting)**
   สามารถยกมือเพื่อขอไมโครโฟนในการซักถามหรือแสดงความคิดเห็นในแต่ละวาระก่อนเริ่มซักถาม ขอให้แนะนำตนเองเพื่อใช้ประกอบการจัดทำรายงานการประชุม
2. **ผู้เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-AGM)**
   - **วิธีที่ 1:** กดปุ่ม “Participants” แล้วเลือก “Raise Hand” เพื่อแจ้งความประสงค์ซักถาม เจ้าหน้าที่จะเปิดไมโครโฟนให้ และเมื่อเสร็จแล้วให้กด “Lower Hand”
   - **วิธีที่ 2:** พิมพ์คำถามผ่านช่องแชท (Chat) โดยฝ่ายเลขานุการจะเป็นผู้อ่านคำถามให้ที่ประชุมรับทราบ

3. **ข้อกำหนดในการแสดงความคิดเห็นหรือซักถาม**

   ต้องเป็นคำถามหรือความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับวาระที่กำลังพิจารณา หากไม่เกี่ยวข้องกับวาระจะนำไปอ่านในช่วงท้ายของการประชุม

<u>การออกเสียงลงคะแนน</u>

1. ผู้ถือหุ้นแต่ละท่านมีสิทธิลงคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ถืออยู่ โดย 1 หุ้นเท่ากับ 1 เสียง
2. ผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะต้องออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระว่า “**เห็นด้วย**” “**ไม่เห็นด้วย**” หรือ “**งดออกเสียง**” เพียงทางใดทางหนึ่งเท่านั้น มิฉะนั้นจะถือว่าเป็นบัตรเสีย ยกเว้นกรณีของผู้รับมอบฉันทะ ที่ได้รับมอบให้เข้าร่วมประชุมโดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบ ข. ไม่ต้องออกเสียงลงคะแนน เนื่องจากบริษัทได้บันทึกการลงคะแนนตามหนังสือมอบฉันทะไว้แล้ว

<u>การนับคะแนนเสียง</u>

1. **วิธีการนับคะแนนเสียง**
   - ใช้วิธีหักคะแนนเสียง “**ไม่เห็นด้วย**” และ “**งดออกเสียง**” ออกจากจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมในแต่ละวาระ
   - ผู้เข้าร่วมประชุมในห้องประชุม: ชูมือหาก “**ไม่เห็นด้วย**” หรือ “**งดออกเสียง**” เพื่อให้เจ้าหน้าที่เก็บบัตรลงคะแนน
   - ผู้เข้าร่วมผ่าน E-AGM: ลงคะแนนผ่านระบบ E-Voting ภายใน 60 วินาที โดยต้องยืนยันการลงคะแนนผ่านหน้าต่าง Pop-up
2. **กรณีไม่ลงคะแนนหรือไม่ทันเวลา**

   หากไม่ลงคะแนนหรือไม่ทันภายในเวลาที่กำหนด ระบบจะนับเป็น “**เห็นด้วย**” โดยอัตโนมัติ
3. **การแสดงผลคะแนน**

   เมื่อสิ้นสุดการลงคะแนนในแต่ละวาระ ระบบจะแสดงผลรวมจากผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมด้วยตนเอง ผู้รับมอบฉันทะ และคะแนนที่ระบุไว้ล่วงหน้า
4. **หลักเกณฑ์การตัดสินมติ**
   - ใช้มติเสียงข้างมาก ยกเว้นกรณีที่กฎหมายกำหนดเป็นอย่างอื่น
   - วาระที่ 7 ต้องใช้เสียงไม่น้อยกว่าสองในสาม (2/3) ของผู้เข้าร่วมประชุม และจะนับรวมบัตรเสียเป็นฐานคะแนน

5. **บัตรเสีย**

   บัตรที่แสดงเจตนาไม่ชัดเจน เช่น ลงคะแนนมากกว่า 1 ช่อง หรือแก้ไขโดยไม่ลงชื่อกำกับ จะถือเป็นบัตรเสีย (ยกเว้นกรณี custodian)

6. **จำนวนผู้เข้าร่วมประชุมอาจเปลี่ยนแปลงได้**

   จำนวนผู้ถือหุ้นและคะแนนเสียงในแต่ละวาระอาจไม่เท่ากัน เนื่องจากมีการเข้า-ออกระหว่างการประชุม

7. **ความโปร่งใสในการนับคะแนน**

   มีอาสาสมัครผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะอย่างน้อย 1 ท่าน คุณสมคิด ขวัญอยู่ เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท และที่ปรึกกฎหมายตัวแทนจากบริษัท เอสซีแอล นิชิมูระ แอนด์ อาซาฮี จำกัด คุณณัฐณิชา พันธ์โสตถี ร่วมเป็นผู้ตรวจสอบการนับคะแนนในประชุมครั้งนี้ เพื่อทำหน้าที่ดูแลให้การประชุมครั้งนี้เป็นไปอย่างโปร่งใสถูกต้องตามกฎหมายและข้อบังคับบรัท และเป็นคนกลางในการตรวจนับคะแนนเสียงในแต่ละวาระ
   ในการประชุมครั้งนี้ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท โอเจ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นผู้ดูแลการจัดการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้ระบบ Zoom ในการเข้าร่วมประชุม และลงคะแนนเสียงหรือ e-Voting ซึ่งเป็นระบบที่ได้มาตรฐานสอดคล้องตามเงื่อนไขและวิธีการที่กำหนดไว้ตามพระราชกำหนดว่าด้วยการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2563 และประกาศกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม เรื่อง มาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2563 และตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ บริษัทจะเผยแพร่รายงานการประชุมผ่านเว็บไซต์ของบริษัทภายใน 14 วัน นับแต่วันประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับทราบรายงานการประชุม และสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้

ผู้ดำเนินการประชุมแจ้งต่อที่ประชุมว่า วันนี้มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองจำนวน 22 ราย นับจำนวนหุ้นได้ 57,078,900 หุ้น และผู้รับมอบฉันทะจำนวน 19 ราย นับจำนวนหุ้นได้ 117,061,564 หุ้น รวมผู้เข้าร่วมประชุมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 41 ราย นับรวมจำนวนหุ้นได้ 174,140,464 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 75.0613 จากจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดจำนวน 231,997,800 หุ้น ครบเป็นองค์ประชุมตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท ซึ่งกำหนดให้ต้องมีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้น (ถ้ามี) มาประชุมไม่น้อยกว่า 25 คน หรือไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด และต้องมีหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดของบริษัท

เริ่มการประชุม เวลา 13.30 น.

นายการุณย์ สุจิวโรดม ประธานกรรมการ ผู้ทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม (“ประธานฯ”) โดยประธานฯ กล่าวเปิดการประชุม และมอบหมายให้ฝ่ายเลขานุการบริษัท ดำเนินการประชุมตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

KIJCHAROEN ENGINEERING ELECTRIC PLC

วาระที่ 1 **เรื่องที่ประธานฯ แจ้งที่ประชุมทราบ**

-ไม่มี-

วาระที่ 2 **พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567**

ผู้ดำเนินการประชุมแถลงต่อที่ประชุมว่าเพื่อให้ผู้ถือหุ้นร่วมกันพิจารณารายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2567 บริษัทได้มีการจัดทำรายงานการประชุมดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว รายละเอียดปรากฏตามสำเนารายงานการประชุมที่ส่งให้ผู้ถือหุ้นแล้วพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมในครั้งนี้ ปรากฏตามสิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 1

คณะกรรมการของบริษัท ได้พิจารณาแล้วเห็นว่ารายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้บันทึกไว้อย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว จึงเห็นสมควรเสนอรายงานการประชุมดังกล่าวให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 พิจารณารับรองรายงานการประชุมดังกล่าว

ผู้ดำเนินการประชุมเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น ผู้ดำเนินการประชุมจึงขอให้ที่ประชุมลงมติ

วาระนี้ต้องได้รับการรับรองด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้วมีมติเป็นเอกฉันท์รับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ตามที่บริษัทเสนอ ดังนี้

เห็นด้วย	174,583,714	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.00
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
รวม	**174,583,714**	**เสียง**	**คิดเป็นร้อยละ**	**100.00**
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 3 **รับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทและรายงานประจำปี 2567**

ผู้ดำเนินการประชุมแถลงต่อที่ประชุมว่าตามมาตรา 113 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 กำหนดให้คณะกรรมการต้องจัดส่งรายงานประจำปีให้กับผู้ถือหุ้น พร้อมกับหนังสือนัดประชุมสามัญประจำปี บัดนี้ บริษัทได้จัดทำรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2567 ซึ่งมีข้อมูลครบถ้วนตามที่พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนดเรียบร้อยแล้ว จึงประสงค์นำรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2567 ให้ผู้ถือหุ้นรับทราบ ซึ่งมีรายละเอียดตามที่ปรากฏในแบบแสดงข้อมูลประจำปี 2567 (แบบ 56-1 One Report) รูปแบบ QR Code ที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้วพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมใน

ครั้งนี้ และได้เรียนเชิญ**คุณเกษมสันต์ สุจิวโรดม** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (“**คุณเกษมสันต์**”) นำเสนอผลการดำเนินงานบริษัทต่อที่ประชุม

คุณเกษมสันต์ รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทต่อที่ประชุมดังนี้

1. ผลการดำเนินงานของบริษัทปี 2567 (Key Financial Performance 2024)

Financial Summary หน่วย: ล้านบาท	2021	2022	2023	2024	Variance 23 & 24	% Variance 23 & 24
รายได้รวม	845.78	1,026.07	1,087.93	1,209.76	+121.84	+11.20%
กำไรขั้นต้น	213.78	292.34	331.87	367.71	+35.84	+10.80%
EBITDA	168.80	220.76	247.34	275.67	+28.33	+11.45%
กำไรสุทธิ	94.04	131.63	152.46	181.67	+28.91	+18.97 %
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น (%)	25.46%	28.62%	30.65%	30.53%	%GP > 28-32%	Strong Financial Ratio
อัตราส่วนกำไรสุทธิ (%)	11.12%	12.83%	14.01%	14.99%	%NP > 13-15%	
ROA (%)	12.92%	14.25%	13.97%	15.67%	ROA > 15-20%	
ROE (%)	44.61%	33.71%	25.57%	27.78%	ROE > 25-30%	
สินทรัพย์	721.88	1,125.52	1,057.77	1,257.18	Solid Financial Position	
หนี้สิน	517.34	549.19	441.11	568.18		
ส่วนของผู้ถือหุ้น	204.54	576.33	616.66	689.00		
D/E (เท่า)	2.53	0.95	0.72	0.82	D/E = 0.82x	

2. กลยุทธ์และการดำเนินธุรกิจของบริษัท

2.1 KJL Electrifying your world

Vision & Purpose: “KJL Electrifying Your World” คือ วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท มุ่งเป็นผู้นำด้านนวัตกรรมตู้ไฟ รางไฟ และระบบไฟฟ้าเพื่ออนาคต

กลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก: บริษัทดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมไฟฟ้าและงานโลหะแผ่น โดยมีผลิตภัณฑ์หลัก 4 หมวด ได้แก่

1) KJL Standard สินค้ามาตรฐานภายใต้แบรนด์ KJL เป็นหมวดที่สูงที่สุด มียอดกว่าร้อยละ 70 เป็นแบรนด์ KJL เอง มีสินค้าพร้อมส่ง ส่งมอบภายในวันเดียวกันได้
2) Made to Order (MTO) งานสั่งผลิต ทำตามแบบที่ลูกค้าต้องการ low volume ไม่มีขั้นต่ำในการสั่งซื้อ ชิ้นเดียวก็ผลิตได้ มีสัดส่วนประมาณกว่าร้อยละ 20

3) Electrical Wiring สินค้ากลุ่มที่มีการติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้า เดินสาย เดินอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ลูกค้าพร้อมติดตั้ง เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 2

4) Customized Sheet Metal Works งานโลหะแผ่นแปรรูปสั่งผลิต เป็นกลุ่มที่ไม่ใช่ไฟฟ้า เป็นการต่อยอดจากกลุ่มที่ 2 ที่ใช้เครื่องจักร ทรัพยากร และทีมงานเดิมในการขยายไปสู่อุตสาหกรรมใหม่ ๆ เช่น Automatic kiosk, Vending machine, งานดีไซน์, งานเฟอร์นิเจอร์, Machine tools รวมถึงงานเครื่องมือแพทย์ ซึ่งทำสินค้ากลุ่มนี้ได้หลากหลายและมีอุตสาหกรรมใหม่ ๆ เข้ามาตลอด

2.2 Electrical Industry Business Scope (งานธุรกิจไฟฟ้า)

แนวคิด “KJL Everywhere” สะท้อนว่า KJL มีบทบาทในทุกที่ที่มีไฟฟ้า ครอบคลุมตั้งแต่การผลิตไฟฟ้า การจ่ายไฟ ไปจนถึงการใช้งานไฟฟ้าในทุกระดับ ซึ่งประกอบด้วย

- **Electrical Production:** การผลิตไฟฟ้า
- **Electrical Transmission & Distribution:** การจ่ายไฟ ใช้ไฟ ซึ่งอุตสาหกรรมหลักจะเป็นพลังงานและสาธารณูปโภค เช่น โรงไฟฟ้า การไฟฟ้าฝ่ายผลิต การไฟฟ้าภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง ซึ่งขายสินค้าทั้งในอดีตและปัจจุบันไปหลากหลาย
- **Electrical usage:** ผู้ใช้ไฟ ประกอบไปด้วยอุตสาหกรรมหลากหลาย ตั้งแต่ระดับ Mega project > Industry use > Home use
  - Mega project ตั้งแต่โครงสร้างพื้นฐานและการเดินทาง เช่น รถไฟฟ้า สนามบิน ท่าเรือ
  - IT & Communication เช่น การสื่อสาร, Data Center
  - พาณิชยกรรมและการบริการ เช่น โรงแรม ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน
  - โรงงานอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วย โรงงานผลิต นิคมอุตสาหกรรม ครอบคลุมทั่วประเทศ พื้นที่ส่วนใหญ่จะอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม และ EEC
  - เกษตรกรรม อุตสาหกรรมการเกษตร การแปรรูปสินค้าทางการเกษตร เช่น โรงสีข้าว โรงงานอบผลไม้ โรงงานน้ำตาล อุตสาหกรรมการแปรรูปสินค้าเกษตรที่กระจายตัวทั่วภูมิภาคของประเทศ
  - เครื่องมือแพทย์ โรงพยาบาล มีการผลิตให้ทั้งภาครัฐและเอกชน ส่วนเครื่องมือแพทย์จะเป็นงานชิ้นส่วนรถพยาบาล งานชิ้นส่วนเครื่องมือผ่าตัดต่าง ๆ
  - กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ มีทั้งคอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยว รวมไปถึงอุตสาหกรรม EV charger ไม่ว่าจะเป็น AC/DC

KJL เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมไฟฟ้า ซึ่งถือเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวัน โดยมีความสามารถในการให้บริการอย่างครอบคลุมตั้งแต่โครงการขนาดใหญ่ระดับอุตสาหกรรม (Mega Project) ไปจนถึงการใช้งานในระดับครัวเรือน รวมถึงการผลิตและจ่ายไฟฟ้าเองด้วย

กลยุทธ์สำคัญของ KJL คือการกระจายความเสี่ยงผ่านการให้บริการในหลากหลายอุตสาหกรรม ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถรับมือกับวิกฤตต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังเปิดโอกาสในการเติบโตไปพร้อมกับอุตสาหกรรมใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นในอนาคต ส่งผลให้บริษัทสามารถเติบโตอย่างมั่นคงและต่อเนื่องตลอดมา

2.3 Brand positioning

บริษัทมีการวางตำแหน่งแบรนด์อย่างต่อเนื่องและชัดเจน จนเป็นที่ยอมรับในฐานะผู้นำตลาดด้านตู้ไฟและรางเดินสายไฟ โดยใช้กลยุทธ์ B2B2C ซึ่งผสานการขายแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ (B2B) และธุรกิจสู่ผู้บริโภค (B2C) ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer/Distributor) ไปยังร้านค้า ผู้รับเหมารายย่อย ช่างไฟฟ้า และเจ้าของโครงการหรือเจ้าของบ้าน การดำเนินการขายผ่านช่องทางที่กำหนดไว้อย่างเป็นระบบ ช่วยรักษาและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่าย KJL พร้อมทั้งมีการสื่อสารโดยตรงกับผู้ใช้งานปลายทางทั่วประเทศ ส่งผลให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และทำให้เครือข่ายของ KJL มีความมั่นคง ครอบคลุมหลากหลายอุตสาหกรรมทั่วประเทศ

2.4 Industry Value Chain “Faster & Fastest”

บริษัทให้ความสำคัญกับความเร็วในการดำเนินงานตลอดห่วงโซ่อุตสาหกรรม (Industry Value Chain) ภายใต้แนวคิด “Faster & Fastest” ซึ่งถือเป็นคุณค่าหลักขององค์กร โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมไฟฟ้าที่ความรวดเร็วในการจัดส่งและตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ KJL มีความโดดเด่นด้านนี้อย่างชัดเจน ด้วยการขยายกำลังการผลิตและเครือข่ายการจัดส่งสินค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับทั้งสินค้าพร้อมส่งที่สามารถจัดส่งภายในวันเดียวกัน และสินค้าสั่งผลิตที่สามารถผลิตและส่งมอบได้รวดเร็วที่สุดในประเทศ ด้วยศักยภาพการผลิตระดับแนวหน้า KJL มุ่งมั่นที่จะรักษาและเสริมสร้างจุดแข็งด้านความเร็วนี้ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อุตสาหกรรมไฟฟ้าอย่างยั่งยืน

2.5 Better Together

บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้วิสัยทัศน์ “Better Together” ซึ่งได้ถูกยกระดับเป็นพันธกิจหลัก (Purpose) ในการเติบโตไปพร้อมกับพันธมิตร เพื่อสร้างเครือข่าย (KJL Network) ที่แข็งแกร่งและเกิดผลกระทบในเชิงบวกทั้งในด้านอุปสงค์ (Demand Side) และอุปทาน (Supply Side) ตลอดห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ด้วยความสามารถในการกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ สินค้าของ KJL จึงสามารถเข้าถึงร้านอุปกรณ์ไฟฟ้ากว่า 1,000 แห่งทั่วประเทศ ส่งผลให้เครือข่ายพันธมิตรสามารถเติบโตไปพร้อมกันอย่างมั่นคงและยั่งยืน สะท้อนถึงแนวคิด “Better Together” อย่างแท้จริง

2.6 KJL Highlights

1) **ประสบการณ์ในอุตสาหกรรม**

บริษัทมีประสบการณ์ยาวนานกว่า 36 ปีในอุตสาหกรรมไฟฟ้า มีความแข็งแกร่งทั้งในด้านการดำเนินงาน เครือข่ายธุรกิจ และพันธมิตรทางการค้า

2) **ศักยภาพการผลิต**

บริษัทมีกำลังการผลิตสูงสุดในประเทศไทย สามารถผลิตและส่งมอบสินค้าได้รวดเร็วที่สุด ซึ่งเป็นจุดแข็งที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3) **ความแข็งแกร่งของแบรนด์**

บริษัทมีแบรนด์ที่เป็นที่รู้จักในตลาด โดยเฉพาะในกลุ่มตู้ไฟและรางเดินสายไฟ มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่ง และมีการกระจายสินค้าอย่างทั่วถึง ทำให้ลูกค้าเลือกซื้อโดยระบุแบรนด์ KJL อย่างชัดเจน

4) **มาตรฐานระดับโลก**

- สินค้าและกระบวนการผลิตของบริษัทได้รับการรับรองตามมาตรฐานระดับสากล เช่น มอก. (ประเทศไทย), IEC (ยุโรป), NEMA (สหรัฐอเมริกา) และมาตรฐานอื่น ๆ
- ได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์ชั้นนำระดับโลก เช่น Schneider Electric (ฝรั่งเศส) และ Bticino (อิตาลี) ให้เป็นผู้ผลิตสินค้าในกลุ่มลูกค้า

5) **เทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง**

- ใช้เทคโนโลยีจากญี่ปุ่นและยุโรป ผสานกับระบบหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติที่สามารถทำงานได้ต่อเนื่องตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์
- เพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร และสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในประเทศที่ยังใช้เทคโนโลยีล้าหลัง

6) **ระบบบริหารจัดการดิจิทัล**

- ดำเนินการบริหารจัดการองค์กรด้วยระบบดิจิทัลตามแนวทาง Industry 4.0 โดยใช้ข้อมูล (Data-driven) ในการติดตามผลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด
- มีการวางแผนต่อยอดด้วยการนำ AI เข้ามาเสริมในกระบวนการบริหาร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพสูงสุดและสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น

3. Key Financial Performance 2024

คุณพงศกร ประเวศวัฒนกุล ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน (“**คุณพงศกร**”) เป็นผู้นำเสนอรายละเอียดรายได้ของบริษัทดังรายละเอียดต่อไปนี้

3.1 รายได้จากการขาย

- รายได้จากการขายอยู่ที่ 1,204.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 121.7 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 11.2
- รายได้หลักมาจาก:
  - งานมาตรฐาน KJL ทั้งสินค้าเดิมและสินค้าใหม่ที่เปิดตัวในปี 2566–2567
  - สินค้าที่พัฒนาขึ้นเพื่อแข่งขันกับแบรนด์อื่น เช่น กลุ่มพลาสติก และ 5K
  - งาน Made-to-Order ที่เติบโตต่อเนื่อง

3.2 สัดส่วนรายได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์

- งานมาตรฐาน KJL: ร้อยละ 71.6 (เพิ่มจาก ร้อยละ 70.8)
- งาน Made-to-Order: ร้อยละ 21.3 (เพิ่มขึ้นเล็กน้อย)

3.3 ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับรายได้ที่เพิ่มขึ้น ในปี 2567 ต้นทุนขายเป็น 836.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 85.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.4 ในขณะที่รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.2

3.4 กำไรขั้นต้น (Gross Profit)

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) อยู่ในระดับที่น่าพอใจเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด โดยอยู่ในช่วงเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ที่ ร้อยละ 28 – 32 สำหรับปี 2567 บริษัทมีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 367.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า 35.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโต ร้อยละ 10.8 อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาในด้านอัตรากำไรขั้นต้น จะพบว่ามีการปรับลดลงเล็กน้อยจาก ร้อยละ 30.7 ในปีที่ผ่านมา เป็น ร้อยละ 30.5 ในปีปัจจุบัน

การปรับลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นดังกล่าว มีสาเหตุหลักมาจากการดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายและจัดโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี เพื่อกระตุ้นคำสั่งซื้อจากลูกค้า รวมถึงผลกระทบจากค่าเสื่อมราคาที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อย อันเป็นผลจากการลงทุนอย่างต่อเนื่องในปี 2566 และ 2567 เพื่อขยายกำลังการผลิตภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

3.5 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A)

ในปี 2567 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) รวมทั้งสิ้น 156.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า 15 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 10.5 ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของรายได้ในปีเดียวกัน

การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายดังกล่าว ส่วนใหญ่เกิดจากค่าใช้จ่ายด้านการขายที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการจัดกิจกรรมอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม และการขยายเครือข่ายลูกค้าใหม่ภายใต้ KJL Network

บริษัทได้ตั้งเป้าหมายในการขยายฐานตัวแทนจำหน่ายจาก 800 ร้านค้า เป็น 1,000 ร้านค้า และเพิ่มจำนวนสมาชิกช่างไฟฟ้าและวิศวกรจาก 5,000 คน เป็น 10,000 คน ซึ่งเป็นไปตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้ นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนในสื่อประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรม (Event) ต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของเครือข่ายและการรับรู้ในแบรนด์อย่างต่อเนื่อง

3.6 กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิ 181.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28.9 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 19 โดยได้รับประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ทางภาษีตามโครงการส่งเสริมการลงทุน (BOI) จากการติดตั้งระบบ Solar Roof ในปี 2566

3.7 ฐานะทางการเงิน

- สินทรัพย์รวม เพิ่มขึ้นจากการเติบโตของสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้า อันเป็นผลจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน เพิ่มขึ้นจากการลงทุนในศูนย์นวัตกรรม ตามแผนการระดมทุน (IPO) ที่วางไว้
- หนี้สินรวม มีการเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยในปี 2566 บริษัทได้มีการชำระคืนเงินกู้บางส่วนจากสภาพคล่องส่วนเกินที่มีอยู่ และในปี 2567 ได้มีการกู้ยืมกลับมาเพื่อใช้ในการหมุนเวียนตามปกติ
- ส่วนของผู้ถือหุ้น มีการเพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิที่บริษัทสามารถสร้างได้ในปีดังกล่าว โดยหักกลบกับเงินปันผลที่ได้มีการจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นตามนโยบายที่กำหนดไว้

3.8 กระแสเงินสด (Cash Flow)

บริษัทมีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง โดยมีเงินสดคงเหลือใกล้เคียงกับปีก่อน และกระแสเงินสดจากการดำเนินงานยังคงเป็นบวกอย่างต่อเนื่อง

3.9 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ (Key Financial Ratios)

- วงจรเงินสด (Cash Cycle): 50 วัน
- อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio): 0.82 เท่า
- กำไรต่อหุ้น (EPS): 0.78 บาท
- ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA): ร้อยละ 15.7
- ผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE): ร้อยละ 27.8
- อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio): อยู่ในช่วง ร้อยละ 65 – 70

4. Business Plan

คุณเกษมสันต์ เป็นผู้นำเสนอรายละเอียดของ Business Plan สำหรับปี 2568

แผนกลยุทธ์ระยะ 5 ปีของบริษัท คือ KJL Strong Infinite Growth Strategy ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (IPO) รวมถึงการขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง การขยายเครือข่ายธุรกิจ และการขยายแบรนด์สินค้า

กลยุทธ์ดังกล่าวประกอบด้วย 5 แผนหลัก ได้แก่:

1. KJL Brand
2. KJL Network
3. KJL Innovation (KiN)
4. KJL World-Class Master Enterprise
5. KJL Sustainable Growth (ESG-Driven / SAFE & SAVE)

กลยุทธ์ทั้งหมดนี้มีเป้าหมายเพื่อให้เกิดการเติบโตแบบทวีคูณ (Double Growth) ภายในระยะเวลา 5 ปี และรักษาอัตราการเติบโตเฉลี่ยไว้ที่ร้อยละ 10 – 15 ต่อปี

4.1 KJL Brand มีกลยุทธ์ย่อย คือ

- KJL New Product การออกสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่องในเกือบทุกไตรมาส เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ผู้ใช้งาน และผู้ติดตั้ง โดยมุ่งเน้นให้การทำงานง่ายขึ้น รวดเร็วขึ้น และสะดวกมากยิ่งขึ้นสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เปิดตัวในปี 2566 จะเริ่มรับรู้รายได้เต็มปีในปี 2567 ได้แก่
    - ราง Cable Tray งานเบา
    - Walkway ซึ่งได้รับความนิยมในกลุ่มงานติดตั้ง Solar Roof และศูนย์ข้อมูล (IT & Data Center)

    ในปี 2568 นี้ บริษัทมีแผนเปิดตัว Walkway รุ่นใหม่ ที่มีคุณสมบัติน้ำหนักเบาขึ้น ติดตั้งง่ายขึ้น และมีราคาที่เหมาะสมมากยิ่งขึ้น โดยคาดว่าจะเปิดตัวในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี

    ในส่วนของ กลุ่มผลิตภัณฑ์พลาสติก ได้เริ่มเปิดตัวตั้งแต่ช่วงปลายปี 2566 โดยเริ่มจาก ตู้พลาสติก ABS 100% และในปี 2567 ได้มีการขยายไลน์ผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม ได้แก่ Plastic Box และ Box ลอย เพื่อตอบโจทย์การใช้งานที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น

    ผลิตภัณฑ์ใหม่ของ KJL ประจำปี 2567 – 2568

    - ไตรมาส 1: กล่องพลาสติกกันน้ำ (Plastic Junction Box) เปิดตัวในไตรมาสแรกของปี 2567 ได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม มียอดจำหน่ายหลายแสนใบ และมีสินค้าพร้อมส่งทันที สามารถรับรู้รายได้ได้ตั้งแต่ต้นปี และจะรับรู้รายได้เต็มปีในปี 2568

- ไตรมาส 2: กล่องพักสายสี่เหลี่ยม (Plastic Square Box) และสินค้ากลุ่ม Fighting brand คือกลุ่ม 5K เพื่อตอบโจทย์ตลาดที่มีการแข่งขันด้านราคาสูง โดยเน้นราคาที่เข้าถึงได้ และเสริมในกลุ่มที่บริษัทยังไม่มีผลิตภัณฑ์ที่แข่งขันด้านราคาโดยตรง ส่งผลให้บริษัทมีผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทุกกลุ่มตลาด เช่น ราง Wideway, ตู้ไฟ, และราง Cable Ladder
- ไตรมาส 3: ตู้ฝา 1 ชั้น (ฝากระจก) จากเดิมที่เป็นฝา 2 ชั้น ได้พัฒนาเป็นสินค้ามาตรฐานพร้อมส่ง เพื่อลดระยะเวลาการผลิตและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วขึ้น และรางเคเบิ้ลเทรย์งานเบา (Perforated Cable Tray) ใช้ในกลุ่มตู้มิเตอร์ ตู้ไฟฟ้า ตู้ชาร์จ EV พร้อมอุปกรณ์เสริมครบชุด เพื่ออำนวยความสะดวกในการติดตั้ง
- ไตรมาส 4: KJL Plastic Wall Box (บ็อกซ์ลอยพลาสติก) สำหรับติดตั้งสวิตช์ไฟและปลั๊กไฟในที่พักอาศัย เปิดตัวในเดือนตุลาคม 2567 ได้รับความนิยมสูง มียอดขายหลายแสนชิ้น และตั้งเป้ายอดขายเกิน 1 ล้านชิ้นภายในปีนี้
- ปี 2568 ไตรมาส 1: Pull Box (กล่องดึงสาย) เปิดตัวเมื่อเดือนมีนาคม 2568 โดยพัฒนาจากรุ่นเดิมที่มีความหนา 2 มม. ให้มีรุ่นที่บางลง ได้แก่ รุ่น 1.6 มม. ภายใต้แบรนด์ KJL และรุ่น 1.2 มม. ภายใต้แบรนด์ 5K เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการสินค้าราคาประหยัด โดยยังคงคุณภาพที่เหมาะสม ได้รับการตอบรับอย่างดีจากตลาด

- KJL Everywhere การสร้างแบรนด์ให้เป็นอันดับหนึ่งในใจลูกค้า (Top of Mind) โดยมีการกระจายตัวของสินค้าและอุปกรณ์ไปยังหลากหลายอุตสาหกรรม ครอบคลุมอุตสาหกรรมหลากหลายขนาดทั่วประเทศ
- World-Class Partnership ความร่วมมือกับบริษัท Schneider Electric ในฐานะ Licensed Partner โดยมีการผลิตตู้ไฟฟ้า Type Test ที่ได้มาตรฐานยุโรปให้กับ Schneider และเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า ซึ่งจะนำไปสู่การต่อยอดในการพัฒนาสินค้าใหม่ในรูปแบบ Collaboration Product ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และเพิ่มสัดส่วนยอดขายในส่วน EE (Electrical Wiring) ในส่วนของการเป็น Licensed Partner สัญญาหมดไปแล้ว แต่ต่อเพิ่มอีก 4 ปี และได้รับเพิ่มประเทศใน Regional Asia Pacific เพิ่มขึ้น
- KJL NOW!! การกระจายสินค้าให้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยการขยายเครือข่ายการจัดส่งสินค้า (Logistics Network) เพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าได้อย่างรวดเร็วและมีคุณภาพในการให้บริการ
- B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer) บริษัทมุ่งเน้นการสื่อสารแบรนด์อย่างต่อเนื่องไปยังทั้งกลุ่มลูกค้าองค์กร (B2B) และผู้ใช้งานปลายทาง (B2C) โดยเฉพาะกลุ่มช่างไฟ วิศวกร และผู้ติดตั้ง เพื่อเปลี่ยนพฤติกรรมจากการเลือกซื้อตู้ไฟฟ้าแบบไม่ระบุแบ

รนด์ มาเป็นการเลือกใช้ ตู้ไฟฟ้าแบรนด์ KJL ซึ่งกลยุทธ์นี้ได้รับผลตอบรับที่ดี และช่วยสร้างการรับรู้แบรนด์ในระดับผู้ใช้งานจริงได้อย่างมี

- Push + Pull - จากเดิมที่เน้นการทำตลาดแบบ Push เป็นหลัก (ผลักดันจากต้นทาง เช่น ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย) บริษัทได้พัฒนาแนวทางการตลาดแบบผสมผสาน โดยเพิ่มการทำตลาดแบบ Pull (ดึงความต้องการจากปลายทาง) มากขึ้น เพื่อให้เกิดการระบุแบรนด์ KJL จากผู้ใช้งานปลายทาง เช่น ช่างไฟ ร้านค้าอุปกรณ์ไฟฟ้า และเจ้าของบ้าน ซึ่งช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่น (Trust) และการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness) อย่างยั่งยืน
- Tier X – Key Influencer - บริษัท KJL ให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งรวมถึงผู้ออกแบบระบบ (System Designers), ดีไซเนอร์, ที่ปรึกษาโครงการ (Consultants / Construction Managers), ผู้รับเหมารายใหญ่และรายย่อย ตลอดจนเจ้าของโครงการทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ เช่น การไฟฟ้า กลุ่มบุคคลเหล่านี้มีบทบาทสำคัญในการระบุแบรนด์ใน Vendor List ของโครงการต่าง ๆ และมีแนวโน้มที่จะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจากผู้ผลิต พร้อมทั้งเข้ามาตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ขาย (Vendor Qualification) ด้วยตนเอง กลยุทธ์นี้จึงเป็นโอกาสสำคัญในการขยายตลาดของ KJL โดยเฉพาะในกลุ่มโครงการขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง

4.2 KJL Network

นับตั้งแต่การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (IPO) เมื่อปี 2565 บริษัท KJL ได้ดำเนินการพัฒนาและขยายเครือข่ายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2566 สามารถขยายฐานผู้มีส่วนร่วมในเครือข่ายได้ถึง 5,000 ราย และในปี 2567 ได้ขยายเพิ่มเติมอีก 5,000 ราย รวมเป็น 10,000 รายภายในระยะเวลาเพียงสองปี

เพื่อให้การบริหารจัดการเครือข่ายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทได้แบ่งโครงสร้างเครือข่ายออกเป็น 3 ระดับหลัก ได้แก่

- Tier 1: ตัวแทนจำหน่ายที่ซื้อสินค้าโดยตรงจากบริษัท
- Tier 2: ร้านค้าจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า (Retail) ที่ซื้อสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย
- Tier 3: ผู้ติดตั้ง ช่างไฟ วิศวกรไฟฟ้า และผู้รับเหมารายย่อย

ในปี 2568 บริษัทตั้งเป้าหมายการขยายเครือข่ายเพิ่มเติม ดังนี้:

- Tier 2 (Retail): จาก 1,000 ร้านค้า เป็น 1,200 ร้านค้า หรือเพิ่มขึ้นประมาณ ร้อยละ 20
- Tier 3: จาก 10,000 คน เป็น 15,000 คน หรือเพิ่มขึ้นประมาณ ร้อยละ 50

นอกจากนี้ ยังมีการเพิ่ม Tier ใหม่ ในปี 2568 เรียกว่า Tier X ซึ่งแม้จะไม่ใช่กลยุทธ์หลัก แต่ได้มีการดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นกลุ่มงานภาครัฐ โครงการขนาดใหญ่ โครงการที่มีชื่อเสียง และโครงสร้างพื้นฐานระดับประเทศ ซึ่งถือเป็นกลุ่มผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ (Key

Influencer) และต้องใช้รายชื่อผู้ขายในระบบ (Project Vendor List) เช่น ผู้ออกแบบ ผู้รับเหมารายใหญ่ หรือเจ้าของโครงการ

ในปีนี้ บริษัทได้เริ่มดำเนินการอย่างจริงจังมากขึ้นในกลุ่ม Tier X และสามารถเข้าสู่ Vendor List ได้หลากหลายมากขึ้น จากเดิมที่มีความแข็งแกร่งในกลุ่ม Retail ก็ได้ขยายความแข็งแกร่งเข้าสู่กลุ่ม Project อย่างต่อเนื่อง โดยยังคงใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายเช่นเดิม แต่มีการร่วมมือกับลูกค้าในการเข้าพบ แนะนำสินค้า และเชิญเยี่ยมชมโรงงาน ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สรุปการขยายเครือข่ายในแต่ละ Tier:

Authorized Dealer / Tier 1 & 2

- ปี 2565: 400 ร้านค้า
- ปี 2566: 800 ร้านค้า
- ปี 2567: 1,000 ร้านค้า
- ปี 2568 (เป้าหมาย): 1,200 ร้านค้า ครอบคลุมทั่วประเทศ รวมถึงระดับอำเภอและตำบล

Electrical Experts / Tier 3

- ปี 2566: 5,000 คน
- ปี 2567: 10,000 คน
- ปี 2568 (เป้าหมาย): 15,000 คน
- กิจกรรมสัมมนา:
  - ปี 2566: 6 ครั้ง ผู้เข้าร่วม 1,100 คน
  - ปี 2567: 11 ครั้ง (รวมพลคนไฟฟ้า 9 ครั้ง และ Solar Roof 2 ครั้ง) ผู้เข้าร่วม 3,020 คน
  - ปี 2568 (แผน): 13 ครั้ง ผู้เข้าร่วม 3,800 คน จัดกระจายทั่วประเทศ เพิ่มจังหวัดใหม่ปีละ 2–3 จังหวัด

Tier X – Key Influencer

- มุ่งเข้าสู่ Approved Project Vendor List ของโครงการขนาดใหญ่
- ขยายเข้าสู่กลุ่มงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และโครงการโครงสร้างพื้นฐาน
- ใช้กลยุทธ์ร่วมมือกับลูกค้าในการเข้าพบ แนะนำสินค้า และเยี่ยมชมโรงงาน
- มีศักยภาพในการเติบโตสูง และสามารถใช้เป็น Project Reference สำหรับโครงการในอนาคต

4.3 K i N (KJL Innovation)

บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนา Fast Unique Customized Solution ควบคู่กับการสร้างนวัตกรรมใน 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ Made-to-Order, Electrical Wiring, Metal ซึ่งในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา กลุ่มอุตสาหกรรมเหล่านี้มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 2, 5 และ 10 ตามลำดับ ขณะที่บริษัท KJL สามารถรักษาอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ร้อยละ 15 อย่างต่อเนื่อง โดยอาศัยการขับเคลื่อนผ่านนวัตกรรมและโซลูชันเฉพาะทาง

ในช่วง 5 ปีข้างหน้า บริษัทตั้งเป้าหมายให้ทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 10 – 15 ต่อปี ผ่านการพัฒนาสินค้าใหม่ การขยายเข้าสู่อุตสาหกรรมตู้สั่งทำ และการต่อยอดในกลุ่มงานโลหะ

KiN: ศูนย์นวัตกรรมเพื่อการเติบโตระยะยาว

KiN (KJL Innovation Campus) เป็นโครงการสำคัญที่บริษัทพัฒนาขึ้นเพื่อเสริมสร้างศักยภาพด้านนวัตกรรมและการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมีกำหนดแล้วเสร็จภายในสิ้นปี 2568 และปัจจุบันมีความคืบหน้าในการก่อสร้างแล้วร้อยละ 60 – 70

จากเดิมที่กลยุทธ์ด้านนวัตกรรมเป็นเพียงกลไกสนับสนุนในเบื้องหลัง ปัจจุบันบริษัทได้ยกระดับให้เป็น กลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนการเติบโต โดยดึงบทบาทของนวัตกรรมออกมาสู่แนวหน้า เพื่อสร้างความแตกต่างและความได้เปรียบในการแข่งขัน

บทบาทสำคัญของ KiN ได้แก่:

- ลดระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า ทำให้สามารถออกผลิตภัณฑ์ใหม่ได้รวดเร็วขึ้น ซึ่งส่งผลต่อการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง
- เพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น (GP) โดยมีเป้าหมายระยะยาวที่ร้อยละ 30 – 35
- สร้าง Network Effect ที่แข็งแกร่งและขยายเครือข่ายทางธุรกิจ

องค์ประกอบสำคัญภายใน KiN:

- Metal Design Lab: ส่งเสริมการเติบโตของกลุ่ม Metal ผ่านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์เฉพาะทาง
- Prototype Sandbox: พื้นที่ทดลองและพัฒนาวัสดุใหม่ (New Materials)
- Electrical School: ศูนย์พัฒนาทักษะด้านไฟฟ้า เพื่อเสริมสร้างนวัตกรรม เครือข่าย และแบรนด์ของบริษัท

ศักยภาพการผลิตสูงสุดในประเทศไทย

- ขยายกำลังการผลิตจาก 20 ล้านชิ้นในปี 2566 เป็น 33 ล้านชิ้นในปี 2567 และตั้งเป้าไว้ที่ 40 ล้านชิ้นภายในปี 2568
- อัตรา Yield Rate เฉลี่ยในปีที่ผ่านมาอยู่ที่ร้อยละ 72 โดยช่วงปลายปีสามารถเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 85

- ใช้ข้อมูลและการวางแผนเพื่อบริหารกำลังการผลิตให้มีเสถียรภาพ พร้อมรองรับคำสั่งผลิตเร่งด่วนภายใน 5 – 7 วัน
- ใช้เครื่องจักรอย่างเต็มประสิทธิภาพ

แผนการลงทุน (CAPEX):

- ปี 2566: 250 ล้านบาท
- ปี 2567: 150 ล้านบาท
- ปี 2568 – 2570: ลงทุนกว่า 400 ล้านบาท โดยปี 2568 จะเป็นปีที่มีการลงทุนสูงสุด

4.4 KJL World-Class Master Enterprise

บริษัทมุ่งมั่นสู่การเป็นองค์กรระดับโลกที่มีมาตรฐานสากลในทุกมิติ โดยมีศักยภาพในการผลิตสูงที่สุดในประเทศไทย พร้อมทั้งยึดมั่นในหลักการบริหารจัดการและการให้บริการที่เป็นเลิศ

องค์กรได้นำวัฒนธรรมองค์กร “Beyond Infinite” มาประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการขับเคลื่อนธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการเติบโตอย่างสมดุลทั้งภายนอกและภายใน ควบคู่กับการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและความยั่งยืนให้แก่องค์กรในระยะยาว

4.5 KJL Sustainable Growth (ESG-Driven / SAFE & SAVE)

บริษัทขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืนด้วยแนวคิด ESG (Environmental, Social, and Governance) ภายใต้กลยุทธ์ที่เรียกว่า SAFE & SAVE ซึ่งมีรากฐานจากแนวคิด “Safe Your Life, Save Your World” โดยผสานหลัก ESG-driven และเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) เข้ากับการดำเนินงานขององค์กรอย่างเป็นระบบ พร้อมทั้งส่งเสริมความร่วมมือผ่านแนวคิด Better Together เพื่อสร้างคุณค่าในด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาลอย่างแท้จริง

4.5.1 SAFE YOUR LIFE: การยกระดับมาตรฐานความปลอดภัยและคุณภาพชีวิต

1) Standardize

- บูรณาการ ESG เข้ากับองค์กรหลักอย่างเป็นรูปธรรม
- จัดทำและแจกจ่ายคู่มือไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับมาตรฐานวิชาชีพของลูกค้า เครือข่าย และช่างไฟ
- จัดสัมมนาเพื่อเพิ่มศักยภาพและพัฒนาความรู้ของบุคลากร ตอบโจทย์ด้านสังคมและความปลอดภัย

2) Stability

- มุ่งเน้นการป้องกันและเสริมสร้างความมั่นคงของระบบไฟฟ้า ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในชีวิตประจำวัน

- พัฒนาสินค้าที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง พร้อมสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรระดับสากล

3) Safety - ความปลอดภัยคือคุณค่าสูงสุดที่องค์กรให้ความสำคัญ

- ความปลอดภัยเป็นคุณค่าหลักที่ทุกคนต้องการ ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของบ้าน ผู้ติดตั้ง หรือผู้ใช้งานทั่วไป ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญสูงสุดในทุกกระบวนการ
- ส่งเสริมการตระหนักรู้ด้านความปลอดภัย โดยสื่อสารไปยังลูกค้า ร้านค้า ผู้รับเหมา และช่างไฟ เพื่อสนับสนุนการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานของ KJL อันเป็นการร่วมกันส่งมอบความปลอดภัยให้แก่ผู้บริโภค
- ยกระดับการพัฒนาทักษะวิชาชีพ จากการจัดสัมมนาสู่การจัดตั้ง “Electric School” โดยมีเป้าหมายพัฒนาเป็นศูนย์ฝึกอบรมที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐ เพื่อรองรับการพัฒนาทักษะของนักศึกษา ผู้รับเหมา และช่างไฟในทุกระดับ

4.5.2 SAVE YOUR WORLD: การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

1) Save & Clean Energy:

- ลงทุนติดตั้งระบบ Solar Roof ขนาด 1 เมกะวัตต์ในโรงงานทั้งสองแห่ง
- ลดค่าไฟฟ้าได้เฉลี่ย 20–30% ต่อปี และอยู่ระหว่างการขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติมอีก 200 กิโลวัตต์ คาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนกรกฎาคม 2568

2) Save Cost: ESG in process integration

การบูรณาการกระบวนการทำงานในทุกส่วนงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพเชิงนิเวศ (Eco Efficiency) โดยมุ่งเน้นการปรับปรุงประสิทธิภาพผ่านแนวทาง “ลด ทดแทน และเลิก” ได้แก่

- ลดการใช้ทรัพยากร เช่น ลดการใช้พลังงาน ลดเศษเหล็ก ลดเศษวัสดุ และลดผลสีจากกระบวนการผลิต
- ทดแทนการใช้พลังงานฟอสซิลด้วยพลังงานไฟฟ้า และพลังงานสะอาด
- เลิกการใช้เครื่องจักรที่ใช้พลังงานจากฟอสซิล เช่น การเปลี่ยนมาใช้รถยกไฟฟ้า (EV Forklift) แทนรถยกที่ใช้พลังงานฟอสซิลทั้งหมด

3) Sustainability

- KJL ได้รับการประเมินด้านธรรมาภิบาล (Corporate Governance) ในระดับ 4 ดาว และมีแนวโน้มพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยในปีนี้ตั้งเป้ายกระดับให้สูงขึ้นกว่าปีก่อน

- อยู่ระหว่างกระบวนการรับรอง SET ESG Rating โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ได้รับการรับรองในระดับ A ขึ้นไป ภายในปีนี้
- ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001:2015 ด้านระบบบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมในช่วงปลายปีที่ผ่านมา
- ได้รับการรับรองมาตรฐาน อุตสาหกรรมสีเขียวระดับที่ 3 (Green Industry Level 3) สะท้อนถึงความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

สรุปแผนธุรกิจของบริษัท

บริษัทดำเนินธุรกิจ โดยมีกลยุทธ์ซึ่งโดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลัก ได้แก่

1) **กลยุทธ์ทัพหน้า ได้แก่** KJL Brand, KJL Network, และ KJL Innovation ซึ่งเป็นกลยุทธ์เชิงรุกที่มุ่งเน้นการสร้างแบรนด์ ขยายเครือข่าย และพัฒนานวัตกรรม เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตขององค์กรในเชิงธุรกิจ
2) **กลยุทธ์ทัพหลัง ได้แก่** KJL World-Class Master Enterprise และ KJL Sustainable Growth (ESG-Driven / SAFE & SAVE) ซึ่งเป็นรากฐานที่มั่นคงขององค์กร ตอบโจทย์ด้านการยกระดับสู่มาตรฐานระดับโลก และการเติบโตอย่างยั่งยืนตามแนวทาง ESG

5. Industry Outlook & Mega Trend

แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคตสะท้อนให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างที่สำคัญ โดยเฉพาะการใช้พลังงานไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากเมกะเทรนด์ระดับโลกที่กำลังขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านในหลายภาคส่วน ภายใต้แนวคิด “A More Electrifying Future” โดยสามารถสรุปเมกะเทรนด์หลักได้ 3 ประการ ดังนี้

- From Fossil to Clean Energy: การเปลี่ยนผ่านจากพลังงานฟอสซิลไปสู่พลังงานสะอาด เช่น พลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานลม ซึ่งล้วนต้องอาศัยระบบไฟฟ้าในการจัดเก็บและใช้งาน
- From Gasoline to Electric Vehicles (EV): การเปลี่ยนผ่านจากยานยนต์ที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงไปสู่ยานยนต์ไฟฟ้า ซึ่งส่งผลให้ความต้องการใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ
- From Digital to Data & AI Transformation: การเปลี่ยนผ่านจากระบบดิจิทัลสู่ยุคของข้อมูลและปัญญาประดิษฐ์ (AI) ซึ่งต้องอาศัยศูนย์ข้อมูล (Data Center) และระบบประมวลผลที่ใช้พลังงานไฟฟ้าสูง

แนวโน้มดังกล่าวสะท้อนถึงการเติบโตของอุตสาหกรรมที่ใช้ไฟฟ้าเป็นหลัก (Sunrise Industry) ซึ่งส่งผลให้ความต้องการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้า เช่น ตู้ไฟฟ้า รางเดินสายไฟ และระบบควบคุมไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

KJL จึงมุ่งมั่นในการพัฒนาและขับเคลื่อนธุรกิจให้สอดคล้องกับเมกะเทรนด์เหล่านี้ โดยยึดหลักการเติบโตไปพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงในระดับประเทศ ระดับภูมิภาค และระดับโลก

6. Continuous & Sustainable Infinite Growth (Key Target 2025-2029)

เป้าหมายหลักประจำปี 2568 – 2572 (2025–2029) บริษัทมุ่งมั่นสู่การเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยมีเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจนในช่วง 5 ปีข้างหน้า ดังนี้

1) การเติบโตทางการเงิน

- รายได้เติบโตเฉลี่ย ร้อยละ 10 – 15 ต่อปี หรือเพิ่มขึ้น หนึ่งเท่าภายใน 5 ปี
- กำไรขั้นต้นอยู่ในระดับ ร้อยละ 28 – 32
- กำไรสุทธิอยู่ในระดับ ร้อยละ 13 – 15
- ROA (ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์) อยู่ที่ ร้อยละ 15 – 20
- ROE (ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น) อยู่ที่ ร้อยละ 25 – 30
- D/E Ratio (อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน) อยู่ระหว่าง 0.8 – 1.2 เท่า
- Cash Cycle อยู่ในช่วง 30 – 45 วัน
- กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน (Net Operating Cash Flow) เป็นบวก ทุกเดือน

2) การขยายเครือข่ายและกำลังการผลิต

- ขยายเครือข่าย KJL Network เป็น 1,200 ร้านค้า ภายใน 3 ปี (เติบโต ร้อยละ 200)
- เพิ่มจำนวนช่างไฟฟ้าในเครือข่ายเป็น 15,000 คน (เติบโต 5,000 คนต่อปี)
- ขยายกำลังการผลิตจาก 20 ล้านชิ้น เป็น 40 ล้านชิ้น ภายใน 3 ปี (เติบโต ร้อยละ 100)

3) มาตรฐานและความยั่งยืน

- ยกระดับการประเมิน CGR (Corporate Governance Rating) จาก ระดับ 4 ดาว เป็น ระดับ 5 ดาว
- ตั้งเป้าหมายให้ได้ SET ESG Rating ระดับ A ขึ้นไป ภายในปี 2568
- เข้าร่วมโครงการ CAC (Collective Action Coalition) ต่อต้านการทุจริต
- ตั้งเป้าย้ายจากตลาดหลักทรัพย์ MAI ไปสู่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ภายในปี 2570

7. Key Financial Highlights 2025 (Target Range)

บริษัทตั้งเป้าหมายทางการเงินประจำปี 2568 ดังนี้

- รายได้รวม: อยู่ในช่วง 1,320 – 1,400 ล้านบาท
- กำไรขั้นต้น: อยู่ในช่วง 400 – 440 ล้านบาท

- กำไรสุทธิ: อยู่ในช่วง 190 – 210 ล้านบาท
- อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin): อยู่ในระดับ ร้อยละ 30 – 32
- อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin): อยู่ในระดับ ร้อยละ 14 – 15
- ROA (ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์): อยู่ในช่วง ร้อยละ 15 – 20
- ROE (ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น): อยู่ในช่วง ร้อยละ 25 – 30
- P/E Ratio: อยู่ในช่วง 0.8 – 1 เท่า

ตัวเลขทั้งหมดข้างต้นสะท้อนถึงสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง มีเสถียรภาพ และพร้อมรองรับการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

8. **Why Invest in KJL?**

Low Risk / High Return | Strong Moat | Infinite Growth

KJL เป็นองค์กรที่มีศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน พร้อมความสามารถในการสร้างผลตอบแทนที่มั่นคงในระยะยาว ด้วยเหตุผลสำคัญดังต่อไปนี้:

- **KJL Everywhere** - KJL มีการกระจายตัวของธุรกิจในหลากหลายพื้นที่และกลุ่มลูกค้า สามารถปรับตัวและเติบโตได้แม้ในภาวะวิกฤต สะท้อนถึงความยืดหยุ่นและความแข็งแกร่งขององค์กร
- **Unique Business Model with High Barrier to Entry** (โมเดลธุรกิจเฉพาะตัวและยากต่อการเลียนแบบ) - ด้วยโครงสร้างธุรกิจที่มี Network Effect และ Ecosystem ที่แข็งแกร่ง ทำให้ KJL มี High Barrier to Entry ซึ่งช่วยป้องกันการแข่งขันจากผู้เล่นรายใหม่
- **Strong & Solid Financial Performance Position** (สถานะทางการเงินมั่นคง) - KJL มีผลประกอบการที่แข็งแรงในทุกมิติ ทั้งด้าน ความสามารถในการทำกำไร (Profitability), ฐานะทางการเงิน (Financial Position) และ กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน (Net Operating Cash Flow) ที่เป็นบวกอย่างต่อเนื่อง
- **Continuous & Sustainable Infinite Growth** (เติบโตในอุตสาหกรรมแห่งอนาคต) (Sunrise Industry) - KJL อยู่ในอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับ Mega Trends ระดับโลก เช่น Data Center, AI, พลังงานสะอาด และยานยนต์ไฟฟ้า ซึ่งล้วนต้องการการใช้พลังงานไฟฟ้าและโครงสร้างพื้นฐานด้านไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ด้วยปัจจัยทั้งหมดนี้ KJL จึงเป็นองค์กรที่มีความพร้อมทั้งในด้านการเติบโต ความมั่นคง และศักยภาพในการสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนในระยะยาว

ผู้ดำเนินรายการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น

คุณวุฒิพล จริยพันธ์ ผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง สอบถามในประเด็นดังนี้

มีข้อสอบถามในส่วนของหน่วยธุรกิจ (Business unit: BU) จากการดำเนินงานภายใต้โครงการ KJL Network บริษัทเริ่มเห็นแนวโน้มของจำนวนฐานสมาชิกที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการใช้แนวทางแบบ Bottom-up โดยบริษัทได้มีการเข้าถึง Dealer และให้ความรู้แก่ช่างไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ในกรณีของการเข้าถึงกลุ่ม Project Owner หรือการเข้าไปอยู่ใน Vendor List นั้น อาจมีความท้าทาย เนื่องจากบริษัทจำเป็นต้องเข้าไปแทนที่ผู้ที่อยู่ใน Vendor List เดิมอยู่แล้ว จึงใคร่ขอสอบถามว่า บริษัทมีแนวทางหรือกลยุทธ์ใดในการดำเนินการเพื่อให้สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในงานลักษณะนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และจากข้อมูลที่ได้รับฟังเบื้องต้น ดูเหมือนว่าบริษัทมีความคาดหวังที่จะสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในงานลักษณะนี้ภายในปีนี้ ไม่ทราบว่าเป็นเป้าหมายที่ได้มีการกำหนดไว้อย่างเป็นทางการแล้วหรือไม่

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้

ในปัจจุบัน บริษัทมีการเข้าถึง Project Vendor List อย่างต่อเนื่อง โดยได้รับการสนับสนุนจากลูกค้าในการแนะนำและขยายเครือข่ายในกลุ่มนี้ ซึ่งถือเป็นการเติบโตไปพร้อมกับลูกค้า แม้ที่ผ่านมายังไม่มีการกำหนดผลลัพธ์ที่ชัดเจน แต่บริษัทได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

ตั้งแต่ช่วงปลายปีที่ผ่านมาและต่อเนื่องมาจนถึงปีนี้ บริษัทได้มีการกำหนดแนวทางที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยฝ่ายบริหารมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการเข้าไปมีส่วนร่วมในจำนวนโครงการที่กำหนดไว้ รวมถึงประเภทของโครงการที่ต้องการเข้าไปมีส่วนร่วม นอกจากนี้ ยังมีการจัดสรรงบประมาณบางส่วนเพื่อดำเนินกิจกรรมด้าน CRM และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่น การเยี่ยมชมโรงงาน การเข้าพบพูดคุย การรับรองมาตรฐาน (Certified) ต่าง ๆ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและเพิ่มโอกาสในการเข้าไปอยู่ใน Vendor List

จากการดำเนินงานในช่วง 5–6 เดือนที่ผ่านมา บริษัทได้รับการตอบรับที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง แม้จะยังอยู่ในช่วงของการสร้างความรู้จัก การเสนอสินค้า หรืออยู่ระหว่างกระบวนการ Bidding แต่ก็เริ่มมีสัญญาณที่ดี เช่น การได้รับโครงการขนาดใหญ่บางส่วน หรือได้รับแจ้งว่าโครงการบางรายการกำลังเข้าสู่ขั้นตอนการ Bidding

ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีว่าการเข้าไปมีส่วนร่วมในโครงการขนาดใหญ่นั้นต้องอาศัยเวลา ความสัมพันธ์และเครือข่ายที่เข้มแข็ง ซึ่งแม้จะไม่ใช่กลยุทธ์หลักในอดีต แต่ปัจจุบันบริษัทได้กำหนดให้เป็นแผนงานที่มีความชัดเจนและเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น

คุณวุฒิพล จริยพันธ์ มีข้อเสนอแนะและข้อซักถามเพิ่มเติมดังนี้

1) **ข้อเสนอแนะสำหรับ KJL Network**

ในส่วนของการดำเนินงานเพื่อขยายฐานช่างไฟฟ้าภายใต้ KJL Network ปัจจุบันบริษัทมีการจัดกิจกรรมในลักษณะ Onsite Event เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงและลดข้อจำกัดด้านทรัพยากรและเวลา จึงขอเสนอให้ฝ่ายบริหารของบริษัทพิจารณาแนว

ทางการพัฒนา ระบบ e-Learning ในรูปแบบ Virtual หรือ Online มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการให้ความรู้และสร้างการมีส่วนร่วมกับกลุ่มช่างไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง โดยไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการจัดกิจกรรมในสถานที่จริงเพียงอย่างเดียว

2) สอบถามข้อมูลที่เกี่ยวกับโครงการ KiN

จากข้อมูลทราบว่าโครงการ KiN มีเงินลงทุน (Capital Investment) ประมาณ 200 ล้านบาท โดยมีการคาดหวัง อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มากกว่าร้อยละ 25 ซึ่งถือเป็นเป้าหมายที่น่าสนับสนุนและมีศักยภาพสูง จึงอยากสอบถามว่า บริษัทมีการตัดค่าเสื่อมของสินทรัพย์ในโครงการนี้เป็นระยะเวลากี่ปี และคิดเป็นมูลค่าต่อปีประมาณเท่าใด

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้
สำหรับเครื่องจักร จะตัดค่าเสื่อมประมาณ 10 ปี ส่วนอาคาร จะตัดค่าเสื่อมที่ 30 ปี

คุณวุฒิพล จริยพันธ์ สอบถามเพิ่มเติมว่า
คิดเป็นปีละประมาณ 8 ล้านบาทใช่หรือไม่

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้
บริษัทตั้งเป้าค่าเสื่อมคิดเป็นไม่เกินร้อยละ 5 ของต้นทุนขาย (Cost of Goods Sold)

คุณกำพล อังศุเกษตร์ ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง สอบถามในประเด็นดังนี้
จากการตรวจสอบข้อมูลในรายงาน หน้า 69 พบว่า มูลค่าทางบัญชีของอาคาร KiN อยู่ที่ 145 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลในรายงาน หน้า 27 ซึ่งระบุว่า มีการใช้เงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้น IPO สะสมไปในโครงการ KiN รวมทั้งสิ้น 118 ล้านบาท จึงใคร่ขอสอบถามว่า ความแตกต่างของมูลค่าดังกล่าวมีที่มาอย่างไร และมีองค์ประกอบใดเพิ่มเติมที่ทำให้มูลค่าทางบัญชีสูงกว่ายอดเงินลงทุนจาก IPO

คุณพงศกร ตอบข้อซักถามดังนี้
ในรายงานหน้า 27 ข้อมูลที่แสดงเป็น กระแสเงินสดที่จ่ายออกไปแล้ว (Cashflow Out) ซึ่งสะท้อนถึงยอดเงินสดที่บริษัทได้ชำระจริงในช่วงเวลานั้น

ขณะที่ในรายงานหน้า 69 เป็น มูลค่าของบิลที่มีการเรียกเก็บเข้ามาแล้ว โดยหมายถึงรายการที่มีการว่าจ้างและส่งมอบสินค้าเรียบร้อยแล้ว แต่ยัง ไม่มีการชำระเงินสดออกไปจริงในขณะนั้น จึงทำให้ยอดในหน้า 69 สูงกว่ายอดที่แสดงในหน้า 27

คุณกำพล อังศุเกษตร์ สอบถามเพิ่มเติมว่า
ต้องใช้ข้อมูลที่ได้มีการบันทึกบัญชี (Book) ไว้แล้วถูกต้องหรือไม่

คุณพงศกร แจ้งตอบว่าตามความเข้าใจของคุณกำพลนั้นถูกต้องแล้ว

คุณกำพล อังศุเกษตร์ สอบถามเพิ่มเติมว่า

เนื่องจากบริษัทเป็น Authorized Distributor ของ Schneider และในรายงานได้มีการระบุว่าจะมี Synergy Growth ร่วมกับทาง Schneider จึงใคร่ขอสอบถามเพิ่มเติมว่า

บริษัทมีแผนการดำเนินงานหรือความร่วมมือในลักษณะใดกับทาง Schneider เพื่อให้เกิดการเติบโตร่วมกันตามที่ระบุไว้ในรายงาน

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้

บริษัทในฐานะผู้เล่นรายใหม่ในอุตสาหกรรม General Distributor / Trading ได้มีการศึกษาตลาดในระดับหนึ่ง เพื่อให้เข้าใจถึงโครงสร้างตลาด สถานการณ์ด้านกำไร และระดับการแข่งขัน ซึ่งจากการหารือกับทาง Schneider ตั้งแต่เริ่มต้น ก็ได้รับทราบว่าอุตสาหกรรม Trading มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงอยู่แล้ว

ในส่วนของ Synergy Growth ที่บริษัทมีร่วมกับ Schneider นั้น ปัจจุบันอยู่ในรูปแบบของการ พัฒนาสินค้าร่วมกัน (Collaboration Products) ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการพัฒนาในหลายรายการ อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 ที่ผ่านมา ยังไม่มีการเปิดตัวสินค้ากลุ่มดังกล่าวออกสู่ตลาด โดยคาดว่าสินค้ากลุ่มนี้จะสามารถเริ่มทยอยออกสู่ตลาดได้ภายในปี 2568

คุณกำพล อังศุเกษตร์ สอบถามเพิ่มเติมว่า

เท่าที่ทราบ บริษัท Schneider Electric มีพันธมิตรหลายรายในประเทศไทยที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ ดังนั้น ใคร่ขอสอบถามว่าบริษัทของเรามีความแตกต่างจากพันธมิตรรายอื่นในประเทศอย่างไร ทั้งในด้านกลยุทธ์การดำเนินงาน บทบาททางธุรกิจ หรือแนวทางความร่วมมือกับทาง Schneider

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้

บริษัทมีความร่วมมือกับ Schneider Electric ในลักษณะที่แตกต่างจากพันธมิตรรายอื่นในประเทศไทย โดยมีความร่วมมือใน 2 ส่วนหลัก ซึ่งถือเป็นจุดแข็งที่สำคัญ ได้แก่:

1) สถานะความร่วมมือแบบสองทาง (Dual Relationship)

   บริษัทเป็นทั้ง Licensed Partner และ Authorized Distributor ของ Schneider ซึ่งหมายความว่า Schneider มีการจัดซื้อสินค้าจาก KJL และในขณะเดียวกัน KJL ก็จัดซื้อสินค้าจาก Schneider ด้วย เป็นความร่วมมือแบบสองทิศทางที่เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับทั้งสองฝ่าย

2) ความสามารถด้านเครือข่ายการจัดจำหน่าย

   KJL มีเครือข่ายร้านค้ากว่า 1,000 แห่งทั่วประเทศ ทำให้สามารถกระจายสินค้าได้อย่างครอบคลุมและมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบที่พันธมิตรรายอื่นอาจยังไม่สามารถเทียบได้

นอกจากนี้ สินค้าหลักของ KJL ได้แก่ ตู้ไฟฟ้า (Electrical Enclosure) ซึ่งโดยพื้นฐานจะไม่มีอุปกรณ์ไฟฟ้าภายใน ลูกค้าจะนำไปติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติมเอง แต่ด้วยความร่วมมือกับ Schneider บริษัทสามารถเพิ่ม Value-added เข้าไปในสินค้า เช่น การติดตั้งอุปกรณ์ภายในล่วงหน้า หรือการออกแบบให้เป็น Complete Solution ที่พร้อมใช้งาน ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าสินค้า ตอบโจทย์ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ทั้งในด้านความสะดวก ความรวดเร็ว และความครบถ้วนของระบบ

คุณกำพล อังศุเกษตร์ สอบถามเพิ่มเติมว่า
ใบอนุญาตทั้ง 2 ประเภท (2 Licenses) ประกอบด้วยอะไรบ้าง

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้
ในส่วนของ Licensed Partner บริษัทได้รับการรับรอง (Certified) ให้สามารถผลิตตู้ไฟฟ้าที่ผ่านการทดสอบตามมาตรฐาน (Typed Test) ซึ่งรวมถึง ตู้ MDB และตู้ DB รุ่น Prisma ของ Schneider Electric โดยจุดเด่นของบริษัทคือ เป็น ผู้ผลิตรายเดียวในประเทศไทยที่ได้รับสิทธิ์ในการผลิตทั้ง 2 ประเภท ขณะที่พันธมิตรรายอื่นมักได้รับสิทธิ์เพียงประเภทใดประเภทหนึ่งเท่านั้น

คุณกำพล อังศุเกษตร์ สอบถามเพิ่มเติมว่า
โครงการ KiN มีการลงทุนและเกิดค่าใช้จ่ายต่อเนื่อง เช่น ค่าเสื่อมราคา โดยเข้าใจว่ามีบทบาทหลักในด้าน Showcase, Campus และ Research จึงขอสอบถามว่าบริษัทมีแนวทางอย่างไรในการแปลงประโยชน์จากโครงการนี้ให้เกิดผลเชิงพาณิชย์ที่สะท้อนออกมาในยอดขายหรือรายได้โดยตรง

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้
โครงการ KiN เป็นอาคารแบบ Mixed-use Complex ที่ออกแบบให้รองรับการใช้งานได้หลากหลาย โดยหากตอบในเชิงผลลัพธ์ทางธุรกิจโดยตรง ประโยชน์หลักที่ได้รับคือ การเพิ่มขีดความสามารถในการผลิต (Production Capacity) ซึ่งสามารถรองรับการผลิตได้สูงถึง 40 ล้านชิ้นต่อปี โดยใช้แนวคิด High Mix, Low Volume ที่เป็นจุดแข็งของ KJL

นอกจากนี้ เครื่องจักรและทรัพยากรที่ลงทุนในโครงการนี้สามารถใช้งานร่วมกันได้ (Common Resources) และมีความยืดหยุ่นสูง สามารถโยกย้ายหรือสลับสายการผลิตได้ตามปริมาณงาน ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุนและเวลา

ในระยะสั้น โครงการนี้ตอบโจทย์ด้าน การขยายกำลังการผลิต และ การรองรับสินค้าใหม่ ในระยะกลางต่อยอดสู่ การพัฒนาสินค้าและงานวิจัย (R&D) และในระยะยาว บริษัทมีเป้าหมายที่จะใช้ KiN เป็นฐานในการขยายไปสู่อุตสาหกรรมใหม่ ๆ เช่น เครื่องมือแพทย์, Automatic Kiosk รวมถึงการให้บริการด้านออกแบบ พัฒนาสินค้า และฝึกอบรมทักษะ ทั้งในด้านไฟฟ้าและโลหะ

KJL ไม่เน้นการผลิตแบบ Mass แต่เน้นการพัฒนาสินค้าที่มีความซับซ้อน ตอบโจทย์เฉพาะทาง และสร้างมูลค่าเพิ่ม ซึ่งเป็นแนวทางที่บริษัทใช้ในการขับเคลื่อนธุรกิจผ่าน นวัตกรรม เทคโนโลยี และความคิดสร้างสรรค์ อย่างต่อเนื่อง

คุณกำพล อังศุเกษตร์ สอบถามเพิ่มเติมว่า
จากที่ได้ตรวจสอบงบการเงิน พบว่ามีการรายงาน กำไรขั้นต้นในภาพรวม จึงขอสอบถามเพิ่มเติมว่าบริษัทมีการจัดทำข้อมูลกำไรขั้นต้นแยกตามประเภทสินค้าในแบรนด์ KJL และสินค้าแบบ Made-to-Order ไว้ภายในหรือไม่

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้
บริษัทไม่ได้มีการแยกข้อมูลกำไรขั้นต้นระหว่างสินค้าในแบรนด์ KJL และสินค้าแบบ Made-to-Order โดยตรง แต่ใช้การแบ่งตามหมวดหมู่สินค้า 4 หมวดหลักตามที่ได้รายงานไว้ ซึ่งแต่ละหมวดมี สัดส่วนกำไรขั้นต้นที่ใกล้เคียงกัน อยู่ในช่วงประมาณ ร้อยละ 28 – 32 ความแตกต่างจะอยู่ที่ปริมาณการผลิตภายในแต่ละหมวด ซึ่งอาจเป็นแบบ Low Volume หรือ High Volume

ในส่วนของกลุ่มสินค้าไฟฟ้า แม้ว่าจะมีมูลค่าสูง แต่กำไรขั้นต้นอาจอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า จึงต้องมีการบริหารสัดส่วนเพื่อให้เกิดความสมดุล ขณะที่กลุ่มงานโลหะมีปริมาณการผลิตสูงมาก โดยจำนวนต่อล็อตอาจอยู่ในระดับหลักแสนชิ้น ซึ่งส่งผลให้กำไรต่อหน่วยต่ำกว่าสินค้าที่ผลิตในปริมาณน้อย เช่น ระดับหนึ่งสอง หรือสิบชิ้น

คุณกำพล อังศุเกษตร์ สอบถามเพิ่มเติมว่า
ขอสอบถามเกี่ยวกับรายได้จากกลุ่มลูกค้าองค์กร ซึ่งเข้าใจว่าบริษัทมีการเน้นช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม พบว่ารายได้จากกลุ่มลูกค้าองค์กรยังไม่มีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในแต่ละปีจึงขอสอบถามว่า ปัจจัยหรืออุปสรรคหลักที่ทำให้การพัฒนาในกลุ่มลูกค้าองค์กรยังไม่เป็นไปตามเป้าหมายคืออะไร และบริษัทมีแนวทางหรือแผนการใดในการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มนี้เพิ่มเติมในอนาคตหรือไม่

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้
กลุ่มลูกค้าของบริษัทประกอบด้วยตัวแทนจำหน่าย ร้านอุปกรณ์ไฟฟ้า ผู้รับเหมา และลูกค้าองค์กร ซึ่งในการขยายเครือข่ายทางธุรกิจ บริษัทมีแนวทางที่ชัดเจนว่า จะไม่ดำเนินการในลักษณะที่เป็นการแย่งตลาดหรือแข่งขันกับลูกค้าของตนเอง โดยเฉพาะกลุ่มตัวแทนจำหน่ายที่เป็นเครือข่ายหลักของบริษัท

บริษัทให้ความสำคัญกับการเติบโตไปพร้อมกับลูกค้า และหลีกเลี่ยงการเข้าไปจำหน่ายโดยตรงในลักษณะที่อาจส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์กับเครือข่ายที่มีอยู่ ซึ่งในอุตสาหกรรมไฟฟ้า ประเด็นนี้ถือเป็นเรื่องที่มีความละเอียดอ่อนสูง หากบริษัทใดดำเนินการในลักษณะดังกล่าว มักจะสูญเสียความเชื่อมั่นจากลูกค้า

ที่ผ่านมา บริษัทได้รับประโยชน์จากแนวทางนี้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากคู่แข่งบางรายมีพฤติกรรมที่เข้าไปประมูลงานหรือจำหน่ายสินค้าแข่งกับลูกค้าของตนเองโดยตรง ส่งผลให้ลูกค้าหันมาหาบริษัทแทน เพราะมองเห็นว่า KJL เป็นผู้ที่สนับสนุนและส่งเสริมการเติบโตของเครือข่ายอย่างแท้จริง

ดังนั้น แม้บริษัทจะมีการขยายธุรกิจในกลุ่มลูกค้าองค์กร แต่ยังคงยึดหลักการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายเป็นหลัก เพื่อรักษาเสถียรภาพของเครือข่ายและความสัมพันธ์ทางธุรกิจในระยะยาว

คุณกำพล อังศุเกษตร์ สอบถามเพิ่มเติมว่า

ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน เห็นว่าบริษัทเพิ่งได้ที่ดินมาเพื่อทำคลังสินค้าในเดือนกุมภาพันธ์ 2568 นี้ ขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติม เนื่องจากในหมายเหตุไม่มีรายละเอียด อยากทราบว่าจะช่วยเรื่องกำลังการผลิต หรือบูรณาการกับธุรกิจเราอย่างไรบ้าง

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้

เมื่อต้นปีที่ผ่านมา บริษัทได้มีโอกาสเข้าซื้อที่ดินเพิ่มเติมจำนวน 6 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่ติดกับพื้นที่เดิม โดยปัจจุบันพื้นที่เดิมทั้ง 3 แปลงที่มีอยู่ก่อนหน้านี้ได้ถูกใช้ประโยชน์เกือบเต็มทั้งหมดแล้ว โดยเฉพาะในส่วนของโครงการ KiN ที่ได้มีการก่อสร้างและใช้งานไปเรียบร้อยแล้ว

การเข้าซื้อที่ดินแปลงใหม่จึงเป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับ การขยายธุรกิจในระยะกลางและระยะยาว ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการเติบโตของบริษัทในอนาคต

สำหรับแผนการใช้ประโยชน์ในระยะสั้น ขณะนี้ยังอยู่ระหว่างการหารือภายใน โดยยังไม่มีข้อสรุปที่ชัดเจนว่าจะพัฒนาเป็นอะไรหรือดำเนินการในรูปแบบใด ส่วนแนวคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับการใช้พื้นที่สำหรับคลังสินค้า ยังอยู่ในขั้นตอนการพิจารณา และยังไม่ได้มีการกำหนดรายละเอียดด้านรูปแบบการใช้งานหรือวงเงินลงทุนอย่างเป็นทางการ ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการประเมินว่าแนวทางใดจะเหมาะสมที่สุด

คุณวุฒิพล จริยพันธ์ สอบถามเพิ่มเติมว่า

จากข้อมูลที่เคยได้รับทราบ บริษัทมีแนวทางในการพัฒนาสินค้าใหม่ที่น่าสนใจ โดยแม้จะไม่มีงบประมาณด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) อย่างเป็นทางการมากนัก แต่บริษัทให้ความสำคัญกับการรับฟังปัญหาและความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก เพื่อนำมาพัฒนาสินค้าที่สามารถตอบโจทย์และแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุด

แนวทางดังกล่าวส่งผลให้บริษัทสามารถพัฒนาสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง และที่สำคัญคือสินค้าเหล่านั้นสามารถสร้างยอดขายได้จริง โดยมีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ในปัจจุบัน บริษัทก็ยังคงมีการเปิดตัวสินค้าใหม่ในทุกไตรมาส จึงใคร่ขอสอบถามว่า แนวทางการพัฒนาสินค้าในลักษณะนี้จะยังคงดำเนินต่อไปอย่างต่อเนื่องในระยะยาวหรือไม่

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้

หากพิจารณาย้อนกลับไป จะพบว่าแนวทางการวิจัยและพัฒนา (R&D) มีอยู่หลายระดับ โดยสามารถจำแนกได้เป็นทั้งด้าน Product Innovation และ Service Innovation ซึ่งแต่ละระดับมีความแตกต่างกันในแง่ของมูลค่าเพิ่ม (Value-added) และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี ทั้งในด้านความซับซ้อน ความเร็วในการพัฒนา และความคิดสร้างสรรค์ที่ถูกนำมาใช้

สำหรับนวัตกรรมที่สามารถพัฒนาและออกสู่ตลาดได้อย่างรวดเร็ว มักเป็นการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้มีคุณภาพดีขึ้น หรือสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น โดยส่วนใหญ่จะเริ่มต้นจากงานในลักษณะ Made-to-Order ซึ่งเมื่อมีการผลิตซ้ำในปริมาณมากและต่อเนื่อง จนถึงจุดหนึ่ง บริษัทจะพิจารณานำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาพัฒนาเป็น สินค้ามาตรฐาน ที่พร้อมจำหน่ายได้ทันที โดยไม่ต้องรอคำสั่งผลิตเฉพาะรายอีกต่อไป

ในหลายกรณี สินค้าที่พัฒนาขึ้นจะมีลักษณะคล้ายกับ “ไก่กับไข่” กล่าวคือ ลูกค้าอาจไม่ได้ร้องขอโดยตรง แต่บริษัทสามารถสังเกตเห็นแนวโน้มจากปริมาณคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้น และเมื่อมีการพัฒนาเป็นสินค้ามาตรฐาน ก็สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ยังพบว่าลูกค้าบางรายอาจไม่สามารถระบุความต้องการได้อย่างชัดเจนในเบื้องต้น แต่เมื่อบริษัทนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด กลับได้รับข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่เป็นประโยชน์ เช่น การปรับปรุงรายละเอียดบางประการ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการพัฒนาที่มีลักษณะ “ต่อจุด” อย่างต่อเนื่อง

ในบางกรณี การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม่ได้เกิดขึ้นจากแนวคิดเพียงชิ้นเดียวในช่วงเวลานั้น แต่เกิดจากการออกแบบหลายแนวทาง และเมื่อมีการทดลองใช้งานจริง ก็อาจพบแนวทางใหม่ที่เหมาะสมกว่า ซึ่งเป็นตัวอย่างของกระบวนการพัฒนาที่มีความยืดหยุ่นและสามารถปรับเปลี่ยนได้อย่างต่อเนื่องตามสถานการณ์

คุณวุฒิพล จริยพันธ์ สอบถามเพิ่มเติมว่า
ลักษณะการดำเนินงานในส่วนนี้เปรียบเสมือนพื้นที่ทดลอง (Sandbox) ที่เปิดโอกาสให้เราได้ทดลองใช้วัสดุ ใหม่ ๆ รวมถึงกระบวนการผลิตรูปแบบใหม่ ๆ ได้อย่างอิสระ และหากผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นสามารถเปิดตัวสู่ตลาด (launch) ได้สำเร็จและได้รับการตอบรับที่ดี ก็สามารถนำไปสู่การผลิตอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้ใช่หรือไม่

คุณเกษมสันต์ ตอบข้อซักถามดังนี้
ตามที่คุณวุฒิพลเข้าใจเกี่ยวกับการผลิตอย่างต่อเนื่องในระยะยาวถูกต้องแล้ว ลักษณะการดำเนินงานในปัจจุบันสามารถเปรียบได้กับ “Sandbox” ซึ่งเปิดโอกาสให้เราได้ทดลองวัสดุใหม่ ๆ และกระบวนการผลิตใหม่ ๆ อย่างยืดหยุ่น โดยไม่จำเป็นต้องยึดติดกับรูปแบบเดิมมากนัก หากผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นสามารถเปิดตัวสู่ตลาดได้สำเร็จและได้รับการตอบรับที่ดี ก็สามารถนำไปสู่การผลิตอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้

นอกจากนี้ ยังพบว่าลูกค้ามีความคาดหวังต่อการพัฒนาสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากคำถามที่มักได้รับว่า “เมื่อไหร่จะมีสินค้าใหม่ ๆ” ซึ่งสะท้อนถึงวัฒนธรรมที่ดีในการมีส่วนร่วมของลูกค้า ทั้งในแง่ของการกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรม และการให้ข้อเสนอแนะที่สามารถนำไปพัฒนาต่อได้

เมื่อได้รับข้อเสนอแนะ บริษัทจะให้ความสำคัญกับการรวบรวมและนำ feedback เหล่านั้นไปใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์มากยิ่งขึ้น ภายในองค์กรเองก็มีการแบ่งปันข้อมูลเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทุกฝ่ายสามารถเรียนรู้และพัฒนาร่วมกัน

เรายังให้ความสำคัญกับการไม่กลัวที่จะทดลอง แม้บางครั้งผลิตภัณฑ์อาจยังไม่ตอบโจทย์ในทันที แต่ก็สามารถเป็นจุดตั้งต้นที่ดีให้ลูกค้าแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม และนำไปสู่การพัฒนาที่ต่อเนื่องในอนาคต ตัวอย่างเช่น กลุ่มผลิตภัณฑ์พลาสติกที่เริ่มต้นจากการผลิตในรูปแบบตู้หรือกล่อง (Box) และค่อย ๆ พัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หลากหลายรูปแบบตามคำแนะนำของลูกค้า ซึ่งในปัจจุบันยังมีโอกาสอีกมากในการขยายส่วนแบ่งทางการตลาดจากกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มใหม่ที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองอย่างเต็มที่

เมื่อไม่มีคำถามหรือข้อเสนอแนะเพิ่มเติม ผู้ดำเนินรายการจึงแถลงต่อที่ประชุมว่า เนื่องจากเป็นวาระเพื่อรับทราบ จึงไม่มีการให้ลงคะแนนเสียงอนุมัติวาระข้างต้น

วาระที่ 4 พิจารณาอนุมัติงบแสดงฐานะการเงินของบริษัท ประจำปี 2567 สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

ผู้ดำเนินการประชุมได้แถลงต่อที่ประชุมว่าตามมาตรา 112 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และข้อบังคับบริษัทฯ ข้อ 41 ซึ่งกำหนดให้บริษัทต้องจัดทำงบดุลและบัญชีกำไรขาดทุน ณ วันสิ้นสุดรอบปีบัญชีณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีผู้สอบบัญชีรับอนุญาตตรวจสอบและรับรองแล้ว เพื่อเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ ทั้งนี้ บริษัทได้จัดทำงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จของบริษัท ประจำปี 2567 สำหรับรอบระยะเวลาบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทแล้ว โดยมีรายละเอียดตามที่ปรากฏในในรายงานประจำปี 2567 (แบบ 56-1 One Report) ที่ได้จัดส่งให้ผู้ถือหุ้นแล้ว

ผู้ดำเนินการประชุมได้เรียนเชิญ**คุณพงศกร** นำเสนองบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จของบริษัทประจำปี 2567 สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ต่อที่ประชุม

คุณพงศกร รายงานต่อที่ประชุมดังนี้

ข้อมูลตัวเลขต่าง ๆ ได้นำเสนอไปในวาระก่อนหน้าแล้ว วาระนี้จะแสดงเฉพาะข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญดังนี้

ข้อมูลในสาระสำคัญของงบการเงินประจำปี 2567

รายการ	ปี 2567	ปี 2566	เพิ่มขึ้น (ลดลง)	ร้อยละ
สินทรัพย์รวม	1,257.18	1,057.77	199.41	18.85
หนี้สินรวม	568.18	441.11	127.07	28.81
ส่วนของผู้ถือหุ้น	689.00	616.66	72.34	11.73
รายได้รวม	1,209.77	1,087.93	121.84	11.20
กำไรสุทธิ	181.37	152.46	20.83	18.97
กำไรต่อหุ้น	0.78	0.66	0.12	18.18

อย่างไรก็ตาม งบการเงินปี 2567 มีแนบในรายงานประจำปี 2567 (แบบ 56-1 One report) เอกสารแนบ 2 ที่ได้นำส่งให้กับผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว ทั้งนี้ งบการเงินนี้ได้ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาต มีความเป็นอิสระ และได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการเรียบร้อยแล้ว

ผู้ดำเนินการประชุมชี้แจงเพิ่มเติมว่า คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณางบแสดงฐานะทางการเงิน งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จของบริษัทประจำปี 2567 และคณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่างบการเงินของบริษัทสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีปี 2567 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ได้จัดทำถูกต้องตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน จึงเห็นควรให้นำเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 พิจารณาอนุมัติงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับปี 2567 ที่ผ่านการตรวจสอบและลงนามรับรองจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของ บริษัท ไพร้ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอเอส จำกัด และได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบเรียบร้อยแล้ว รายละเอียดปรากฏตามแบบ 56-1

ผู้ดำเนินการประชุมเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น ผู้ดำเนินการประชุมจึงขอให้ที่ประชุมลงมติ

วาระนี้ต้องได้รับการรับรองด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้วมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติงบแสดงฐานะการเงินของบริษัทประจำปี 2567 สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ตามที่บริษัทเสนอ ดังนี้

เห็นด้วย	175,289,214	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.00
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
รวม	**175,289,214**	**เสียง**	**คิดเป็นร้อยละ**	**100.00**
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 5 พิจารณาอนุมัติการจัดสรรเงินกำไรเพื่อเป็นเงินทุนสำรองตามกฎหมาย และการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของบริษัท สำหรับปี 2567

ผู้ดำเนินการประชุมได้แถลงต่อที่ประชุมว่าตามมาตรา 116 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และตามข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 47 กำหนดให้ต้องจัดสรรกำไรสุทธิประจำปี ส่วนหนึ่งไว้เป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยยอดขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน และตามมาตรา 115 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 46 ห้ามมิให้ประกาศจ่ายเงินปันผล นอกจากโดยมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือมติของคณะกรรมการกรณีที่มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ประกอบกับตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทกำหนดให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละสี่สิบ (40) ของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และเงินทุนสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน สภาพคล่องกระแสเงินสด ผลการดำเนินงาน และความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลักตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร และเป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ หลักเกณฑ์หรือประกาศอื่นที่เกี่ยวข้อง

ผู้ดำเนินการประชุมได้เรียนเชิญ**คุณพงศกร** เป็นผู้นำเสนอรายงานต่อที่ประชุม

คุณพงศกร รายงานต่อที่ประชุมดังนี้

เมื่อพิจารณาผลการดำเนินการของบริษัทในรอบระยะเวลาบัญชีปี 2567 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 181,374,146 บาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 14.99 ของรายได้รวม และบริษัทไม่ได้มียอดขาดทุนสะสม ประกอบกับบริษัทมีเงินสดเพียงพอ และการจ่ายเงินปันผลจะไม่กระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท จึงเสนอให้มีการพิจารณาการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.35 บาท สำหรับจำนวนหุ้น 231,997,800 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 81,199,230 บาท และเมื่อรวมกับเงินปันผลระหว่างกาลที่คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติเมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.17 บาท สำหรับจำนวน

หุ้น 231,997,800 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 39,439,626 บาท รวมเป็นเงินปันผลที่จ่ายสำหรับผลประกอบการปี 2567 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เป็นเงินจำนวน 120,638,856 บาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 66.51 ของกำไรสุทธิหลังจากหักทุนสำรองตามกฎหมาย

คณะกรรมการของบริษัทได้พิจารณาแล้วเห็นควรให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการจัดสรรเงินกำไรเพื่อเป็นเงินทุนสำรองตามกฎหมายและการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2567 ดังนี้

1) เนื่องด้วย บริษัทฯ ได้จัดสรรเงินสำรองตามกฎหมายครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนดแล้ว จึงเห็นควรไม่ต้องจัดสรรเงินสำรองตามกฎหมายเพิ่มเติม
2) จ่ายเงินปันผลเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.35 บาท สำหรับจำนวนหุ้น 231,997,800 หุ้น รวมจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดจำนวน 81,199,230 บาท

ทั้งนี้ บริษัทจะหักภาษี ณ ที่จ่ายสำหรับเงินได้จากการได้รับเงินปันผลในอัตราตามที่กฎหมายกำหนด

ผู้ดำเนินรายการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็นเมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามหรือแสดงความคิดเห็นผู้ดำเนินรายการจึงขอให้ที่ประชุมลงมติ

วาระนี้ต้องได้รับการอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้วมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติงบการจัดสรรเงินกำไรเพื่อเป็นเงินทุนสำรองตามกฎหมาย และการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทสำหรับปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ตามที่บริษัทเสนอ ดังนี้

เห็นด้วย	175,289,214	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.00
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
รวม	**175,289,214**	**เสียง**	**คิดเป็นร้อยละ**	**100.00**
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 6 พิจารณาอนุมัติเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระ

ผู้ดำเนินการประชุมได้แถลงต่อที่ประชุมว่าตามมาตรา 71 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และตามข้อบังคับของบริษัท ข้อ 18. กำหนดว่า ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งอย่างน้อยจำนวนหนึ่งในสาม (1/3) ของจำนวนกรรมการ ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่งออกให้ตรงเป็นสาม (3) ส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม (1/3) กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามข้อนี้ อาจถูกรับเลือกให้เข้ารับตำแหน่งอีกได้

สำหรับในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 มีกรรมการที่ออกจากตำแหน่งตามวาระ 3 ท่าน ได้แก่

(1) ศ.ดร.วิเลิศ ภูริวัชร	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
(2) นางกันยา สุจิวโรดม	กรรมการ และรองประธานกรรมการบริหาร
(3) นายเกษมสันต์ สุจิวโรดม	กรรมการ กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการบริหาร กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ผู้ดำเนินการประชุมเชิญกรรมการทั้ง 3 ท่านออกจากที่ประชุมก่อนเพื่อให้สอดคล้องกับหลักธรรมาภิบาล

ในการเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกจากตำแหน่งตามวาระ เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายการส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทได้ให้สิทธิ์กับผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลที่พิจารณาแล้ว เห็นว่ามีคุณสมบัติ ความรู้ และความเหมาะสม เพื่อรับการพิจารณาคัดเลือกเป็นกรรมการบริษัทในช่วงระหว่างวันที่ 1 พฤศจิกายน – 31 ธันวาคม 2567 โดยบริษัทได้เผยแพร่หลักเกณฑ์ และแนวปฏิบัติที่ดี แนวปฏิบัติที่บริษัทกำหนดไว้เว็บไซต์ของบริษัทแล้ว และเมื่อครบกำหนดตามระยะเวลาดังกล่าวแล้ว ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับพิจารณาการรับเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท

บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายให้กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนทำหน้าที่พิจารณาสรรหาโดยผ่านกระบวนการการกลั่นกรอง และพิจารณาอย่างรอบคอบระมัดระวัง เพื่อให้ได้ผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท มีคุณสมบัติตามที่บริษัทต้องการ และสามารถอุทิศเวลาในการปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเต็มที่ เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท นอกจากนี้ การสรรหากรรมการของบริษัทนั้น ยังได้คำนึงถึงความหลากหลายในโครงสร้างของคณะกรรมการและการพิจารณาจากทักษะที่จำเป็นที่ยังขาดอยู่ในคณะกรรมการตาม Broad Skill Matrix รวมถึงคุณสมบัติอื่น ๆ ที่เหมาะสม และสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยไม่จำกัดเพศ เชื้อชาติ ศาสนา ไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมาย และหลักการการกำกับดูแลที่ดีของบริษัทจดทะเบียนที่เสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติและนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่ออนุมัติต่อไป

ทั้งนี้ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (“คณะกรรมการสรรหาฯ”) ซึ่งไม่รวมกรรมการผู้มีส่วนได้เสีย ได้กลั่นกรอง และพิจารณาอย่างรอบคอบระมัดระวังตามนโยบายการสรรหากรรมการของบริษัท ในการเสนอชื่อบุคคลเพื่อให้ผู้ถือหุ้นเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ (แล้วแต่กรณี) โดยมีความเห็นว่า กรรมการทั้ง 3 ท่านที่ต้องพ้นจากตำแหน่งตามวาระ เป็นผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 รวมทั้งไม่มีลักษณะที่แสดงถึงการขาดความเหมาะสมที่จะได้รับความไว้วางใจให้บริหารจัดการกิจการที่มีมหาชนเป็นผู้ถือหุ้นตามประกาศที่คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด และมีคุณสมบัติที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด อีกทั้งยังเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์

อันเป็นประโยชน์และเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ และสามารถทำประโยชน์ให้กับบริษัทเป็นอย่างดียิ่ง มีความตั้งใจ มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ สามารถใช้ดุลยพินิจโดยอิสระอย่างตรงไปตรงมา รวมทั้งสามารถอุทิศเวลาให้บริษัทได้อย่างเพียงพอและเอาใจใส่ในการปฏิบัติหน้าที่ตามความรับผิดชอบของตน ตลอดจนในการดำรงตำแหน่งในช่วงที่ผ่านมา กรรมการทุกคนปฏิบัติหน้าที่ได้เป็นอย่างดีและมีประสิทธิภาพ โดยได้แสดงความคิดเห็นและให้ข้อแนะนำต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์อย่างสูงต่อการดำเนินงานของบริษัท ดังนั้น จึงเห็นชอบที่จะเสนอชื่อบุคคลทั้งสามต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเพื่อการพิจารณาเลือกตั้งกรรมการกลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระหนึ่ง โดยมีรายนาม และประเภทกรรมการ ซึ่งจะเข้ารับตำแหน่ง ดังนี้

(1) ศ.ดร.วิเลิศ ภูริวัชร	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
(2) นางกันยา สุจิวโรดม	กรรมการ และรองประธานกรรมการบริหาร
(3) นายเกษมสันต์ สุจิวโรดม	กรรมการ กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการบริหาร กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ข้อมูลของผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการและกรรมการอิสระของบริษัท เกี่ยวกับอายุ จำนวนปีที่เป็นกรรมการ สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ทำงาน การดำรงตำแหน่งของกรรมการหรือผู้บริหารในกิจการอื่น ประวัติการเข้าร่วมประชุมกรรมการบริษัท ปรากฏรายละเอียดตามเอกสารแนบ 3 ซึ่งนำส่งให้กับผู้ถือหุ้นทุกท่านแล้ว

สำหรับความเห็นของคณะกรรมการ คณะกรรมการบริษัทเห็นชอบตามที่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเสนอ จึงมีมติอนุมัติในการเสนอชื่อกรรมการทั้ง 3 คนต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 เพื่อพิจารณาเลือกตั้งกรรมการทั้งสามคนกลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระหนึ่ง

ผู้ดำเนินการประชุมเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น ผู้ดำเนินรายการจึงขอให้ที่ประชุมพิจารณาลงมติเป็นรายบุคคล สำหรับการพิจารณาเลือกตั้งกรรมการให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัทและดำรงตำแหน่งต่าง ๆ ตามเดิมอีกวาระหนึ่ง

ท่านที่ 1 ศาสตราจารย์ ดร.วิเลิศ ภูริวัชร

ผู้ดำเนินรายการขอให้ที่ประชุมพิจารณาเลือกตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระอีกวาระหนึ่ง โดยการลงคะแนนในวาระนี้ต้องได้รับผ่านมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้วมีมติเป็นเอกฉันท์เลือกตั้ง**ศาสตราจารย์ ดร.วิเลิศ ภูริวัชร** กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระอีกวาระหนึ่ง ตามที่บริษัทเสนอ ดังนี้

เห็นด้วย	175,289,214	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.00
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
รวม	**175,289,214**	**เสียง**	**คิดเป็นร้อยละ**	**100.00**
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

ท่านที่ 2 นางกันยา สุจิวโรดม

ผู้ดำเนินรายการขอให้ที่ประชุมพิจารณาเลือกตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และรองประธานกรรมการบริหารอีกวาระหนึ่ง โดยการลงคะแนนในวาระนี้ต้องได้รับผ่านมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้วมีมติเป็นเอกฉันท์เลือกตั้ง**นางกันยา สุจิวโรดม** กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และรองประธานกรรมการบริหารอีกวาระหนึ่ง ตามที่บริษัทเสนอ ดังนี้

เห็นด้วย	156,506,814	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.00
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
รวม	**156,506,814**	**เสียง**	**คิดเป็นร้อยละ**	**100.00**
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

ท่านที่ 3 นายเกษมสันต์ สุจิวโรดม

ผู้ดำเนินรายการขอให้ที่ประชุมพิจารณาเลือกตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการบริหาร กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และประธานเจ้าหน้าที่บริหารอีกวาระหนึ่ง โดยการลงคะแนนในวาระนี้ต้องได้รับผ่านมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้วมีมติเป็นเอกฉันท์เลือกตั้ง**นายเกษมสันต์ สุจิวโรดม** กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการบริหาร กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และประธานเจ้าหน้าที่บริหารอีกวาระหนึ่ง ตามที่บริษัทเสนอ ดังนี้

เห็นด้วย	170,804,814	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.00
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
รวม	**170,804,814**	**เสียง**	**คิดเป็นร้อยละ**	**100.00**
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 7 พิจารณาอนุมัติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการสำหรับปี 2568

ผู้ดำเนินการประชุมแถลงต่อที่ประชุมว่าตามมาตรา 90 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ประกอบกับข้อบังคับของบริษัทข้อ 31 ที่กำหนดให้กรรมการมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนจากบริษัทในรูปของเงินรางวัล เบี้ยประชุม บำเหน็จ โบนัส หรือผลประโยชน์ตอบแทนในลักษณะอื่นได้ โดยขออนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณากำหนดเงื่อนไข รายละเอียดและอัตราการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการและอนุกรรมการตามความเหมาะสมตามรายละเอียดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน รายละเอียดตามที่ปรากฏในรายงานประจำปี 2567 (แบบ 56-1 One Report) หน้าที่ 182 เอกสารแนบ 2

ผู้ดำเนินการประชุมได้เรียนเชิญ**คุณพงศกร** นำเสนอวาระนี้ ต่อที่ประชุม

คุณพงศกร รายงานต่อที่ประชุมว่า สำหรับค่าตอบแทนคณะกรรมการประจำปี 2568 มีเบี้ยประชุม ซึ่งเป็นอัตราเดียวกับปี 2567

	ค่าตอบแทน ปี 2567 (บาท/ครั้ง)	ค่าตอบแทน ปี 2568 (บาท/ครั้ง)
คณะกรรมการบริษัท		
- ประธานกรรมการ	25,000	25,000
- กรรมการบริษัท	20,000	20,000
คณะกรรมการตรวจสอบ		
- ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ	20,000	20,000
- กรรมการตรวจสอบ	15,000	15,000
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน		
- ประธานคณะกรรมการสรรหาฯ	20,000	20,000
- กรรมการสรรหาฯ	15,000	15,000
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง		
- ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	20,000	20,000
- กรรมการบริหารความเสี่ยง	15,000	15,000

ในการกำหนดค่าตอบแทนนั้นได้มีการเปรียบเทียบกับบริษัทจดทะเบียนอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน ตามผลประกอบการ ขนาดของธุรกิจ หน้าที่ ความรับผิดชอบและความเหมาะสมกับสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ผู้ดำเนินการประชุมแถลงต่อที่ประชุมเพิ่มเติมว่า คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้พิจารณาค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2568 ตามหลักเกณฑ์ที่คุณพงศกรนำเสนอ และคณะกรรมการบริษัทเห็นชอบตามที่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนกำหนดจึงเห็นควรให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติค่าตอบแทนคณะกรรมการ ประจำปี 2568

ผู้ดำเนินรายการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น ไม่มีผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็นผู้ดำเนินรายการจึงขอให้ที่ประชุมลงมติ

วาระนี้ต้องได้รับการอนุมัติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุม

มติที่ประชุม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้วมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการสำหรับปี 2568 ตามที่บริษัทเสนอ ดังนี้

เห็นด้วย	175,289,214	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.00
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
รวม	**175,289,214**	**เสียง**	**คิดเป็นร้อยละ**	**100.00**

วาระที่ 8 พิจารณาอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีสำหรับปี 2568

ผู้ดำเนินการประชุมแถลงต่อที่ประชุมว่า ตามมาตรา 120 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ซึ่งกำหนดให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าสอบบัญชีประจำปีของบริษัท และตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ได้กำหนดให้บริษัทจดทะเบียนต้องจัดให้มีการหมุนเวียนผู้สอบบัญชีหากผู้สอบบัญชีรายเดิมปฏิบัติหน้าที่สอบทานหรือตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทมาแล้ว 7 รอบระยะเวลาบัญชีติดต่อกัน โดยสามารถแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรายใหม่ที่สังกัดสำนักงานสอบบัญชีเดียวกับผู้สอบบัญชีรายเดิมก็ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทจะแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรายที่พ้นจากการปฏิบัติหน้าที่เนื่องจากการหมุนเวียนผู้สอบบัญชีเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทได้ เมื่อพ้นระยะเวลา และได้เรียนเชิญ**คุณพงศกร** ชี้แจงรายละเอียดต่อที่ประชุม

คุณพงศกร ได้ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า ในการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและการกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตประจำปี 2568 คณะกรรมการได้พิจารณาความเป็นอิสระ ความสามารถ ความรู้ และประสบการณ์ในการตรวจสอบซึ่งเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ และยังพิจารณาถึงความเหมาะสมของค่าบริการในการสอบบัญชี ซึ่งเห็นควรให้แต่งตั้งผู้สอบบัญชีจาก บริษัท ไพร้ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอเอส จำกัด

(1) นางสาววราภรณ์ วรธิติกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4474 (จำนวนปีที่เป็นผู้สอบบัญชีให้บริษัท: ไม่มี) หรือ
(2) นางสาวสุขุมาภรณ์ วงศ์อริยาพร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4843 (จำนวนปีที่เป็นผู้สอบบัญชีให้บริษัท: ไม่มี) หรือ
(3) นางสาวนภนุช อภิชาตเสถียร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5266 (จำนวนปีที่เป็นผู้สอบบัญชีให้บริษัท: ไม่มี)

ทั้งนี้ บริษัทได้แนบประวัติของผู้สอบบัญชีทุกท่านให้แก่ท่านผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

สำหรับอัตราค่าสอบบัญชีปีประจำปี 2568 ซึ่งรวมค่าสอบทานงบการเงินรายไตรมาสแล้ว คิดเป็นจำนวน 2,600,000 บาท ทั้งนี้ ไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าเดินทาง ค่าไปรษณียากร ค่าโทรสาร ค่าล่วงเวลา ซึ่งขอเบิกตามจำนวนจ่ายจริง

ผู้ดำเนินรายการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น ไม่มีผู้ถือหุ้นสอบถามหรือแสดงความคิดเห็นผู้ดำเนินรายการจึงขอให้ที่ประชุมลงมติ

วาระนี้ต้องได้รับการอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้วมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีสำหรับปี 2568 ตามที่บริษัทเสนอ ดังนี้

เห็นด้วย	175,289,214	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.00
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0
รวม	**175,289,214**	**เสียง**	**คิดเป็นร้อยละ**	**100.00**
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 9 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอเรื่องเพื่อพิจารณาเสนอระเบียบวาระในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2567 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งเมื่อครบกำหนดระยะเวลาดังกล่าวแล้ว ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นเสนอวาระแต่อย่างใด

ผู้ดำเนินการประชุมแถลงต่อที่ประชุมว่า คณะกรรมการบริษัทเห็นควรว่าให้มีวาระอื่น ๆ นี้ไว้ในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม หารือ ให้ข้อเสนอแนะ และ/หรือคำแนะนำต่างๆ แก่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ฝ่ายจัดการของบริษัท อย่างไรก็ดี ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535 มาตรา 105 วรรคสอง กำหนดไว้ว่าผู้ถือหุ้นซึ่งมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด จะขอให้ที่ประชุมพิจารณาเรื่องอื่นนอกจากที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญนัดประชุมอีกก็ได้ คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นสมควรบรรจุวาระนี้เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซึ่งประสงค์จะให้มีการพิจารณาเรื่องอื่น ๆ นอกเหนือจากที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดในการประชุมครั้งนี้ และโปรดแสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท และโปรดแจ้งชื่อ – นามสกุล และโปรดระบุเป็นผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเองหรือรับมอบฉันทะ เพื่อเป็นประโยชน์แก่ทางบริษัทในการบันทึกในรายงานการประชุมต่อไป

ดร. ทรงวุฒิ ไกรพัฒพงษ์ อาสาพิทักษ์สิทธิผู้ถือหุ้น ผู้ถือหุ้นโดยรับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ได้แสดงความชื่นชมต่อคณะผู้บริหารในด้านการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัท พร้อมทั้งมีข้อซักถามเพิ่มเติม ดังต่อไปนี้

1. **ผลกระทบจากการขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าของสหรัฐอเมริกา**
   จากกรณีที่สหรัฐอเมริกามีนโยบายขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากสาธารณรัฐประชาชนจีน (“จีน”) อาจส่งผลให้มีสินค้าจากจีนไหลเข้าสู่ตลาดประเทศไทยในปริมาณมากขึ้น ขอเรียนสอบถามว่า มีความเป็นไปได้หรือไม่ที่สินค้าดังกล่าวจะเป็นประเภทเดียวกันกับสินค้าที่บริษัทผลิตหากเป็นเช่นนั้น จะส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างไร และบริษัทมีมาตรการหรือแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวอย่างไรบ้าง
2. **การปล่อยก๊าซเรือนกระจกและแนวทางการลด**
   ในรายงานประจำปี บริษัทได้รายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากกิจกรรมการผลิตและการจำหน่ายรวมทั้งสิ้น 4,746.39 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า ($tonCO_2e$) ขอสอบถามว่าตัวเลขดังกล่าวได้ผ่านการตรวจสอบหรือรับรองจากหน่วยงานภายนอกแล้วหรือไม่ และบริษัทมีแนวทางอย่างไรในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้ได้ในอัตราร้อยละ 4.2 ต่อปี ตามที่ระบุไว้ในรายงานประจำปี
3. **อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัท**
   จากรายงานประจำปี 2567 หน้า 137 ระบุว่า บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องอยู่ที่ 0.94 เท่า ขอสอบถามว่า สำหรับปี 2568 บริษัทคาดการณ์ว่าอัตราส่วนสภาพคล่องจะเป็นอย่างไร และมีแนวทางในการบริหารจัดการด้านสภาพคล่องอย่างไรบ้าง

คุณเกษมสันต์ สุจิวโรดม ประธานเจ้าหน้าที่บริษัท ชี้แจงในแต่ละประเด็นดังนี้

1. ผลกระทบจากการขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าของสหรัฐอเมริกา
   - ผลกระทบโดยตรงอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากบริษัทมีลักษณะการผลิตแบบไม่ใช่ Mass Production และผลิตภัณฑ์แต่ละ SKU มีปริมาณการผลิตไม่มาก
   - ต้นทุนการขนส่งสูง จากลักษณะสินค้าที่ใช้พื้นที่มาก ทำให้การผลิตภายในประเทศ (Localization) ได้เปรียบ และเป็นอุปสรรคต่อผู้เล่นรายใหม่ (Barrier to Entry)
   - เครือข่ายการจัดจำหน่ายทั่วประเทศ ช่วยสร้างข้อได้เปรียบด้านขนาดตลาด (Demand Size Barrier) ป้องกันการแข่งขันจากทั้งในและต่างประเทศ
   - ราคาวัตถุดิบโลหะลดลง ส่งผลบวกต่อบริษัท แม้ไม่มีการเก็งกำไร แต่มีการบริหารจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Margin) ให้อยู่ในช่วง 28–32%

- แนวโน้มการย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยมีทิศทางเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน โดยเฉพาะจากประเทศจีน ซึ่งสะท้อนผ่านข้อมูลการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) และยอดการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI ในปี 2567 ที่เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ
- การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานด้าน Data Center ก็เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเปิดโอกาสให้บริษัทในฐานะผู้ผลิตภายในประเทศที่มีมาตรฐานระดับโลก ได้รับความไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำระดับสากล เช่น Schneider Electric และ BTICINO เป็นต้น
- กลยุทธ์หลักของบริษัท คือ “World-Class Localization” โดยมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน รวมถึงการให้บริการแก่บริษัทข้ามชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทย มากกว่าการส่งออกโดยตรง

2. การปล่อยก๊าซเรือนกระจกและแนวทางการลด
   - บริษัทได้ว่าจ้างที่ปรึกษาภายนอกเพื่อจัดทำข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก แม้ที่ปรึกษาจะยังไม่ได้รับการรับรองจากองค์กรที่เกี่ยวข้อง แต่บริษัทมีแผนจะพิจารณาขอการรับรองจากหน่วยงานที่ได้รับการรับรองอย่างเป็นทางการในปี 2568
   - บริษัทตั้งเป้าลดการปล่อยคาร์บอนฟุตพรินต์เฉลี่ยปีละ 4.2% ภายใต้กลยุทธ์ “Safe Your Life, Safe Your World”
   - แนวทาง “Safe Your World” แบ่งออกเป็น 2 ด้านหลัก:
     - Clean Energy: ลงทุนเพิ่มใน Solar Rooftop อีก 200 กิโลวัตต์ (เพิ่มขึ้น 20%) คาดแล้วเสร็จกลางปี 2568 เพื่อลดการปล่อยก๊าซใน Scope 2
     - Safe Cost: มุ่งเน้น Eco-Efficiency ผ่าน Lean Manufacturing โดยมี 3 แนวทางหลัก:
       - ลดการใช้พลังงานฟอสซิล
       - ทดแทนด้วยพลังงานสะอาด
       - ยกเลิกการใช้พลังงานในกลุ่มที่ไม่จำเป็น
   - มีการลงทุนในเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ใช้พลังงานสะอาดและมีประสิทธิภาพสูงขึ้น
   - เริ่มวัดผลการปล่อยก๊าซอย่างเป็นระบบตั้งแต่ปี 2566–2567 ทำให้สามารถติดตาม Scope 1 และ Scope 2 ได้อย่างชัดเจน พร้อมมีแผนงาน เป้าหมาย และตัวชี้วัดที่สามารถประเมินผลได้

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัท
   - Current Ratio ของบริษัทอยู่ที่ 0.94 เท่า ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 1.0 แต่บริษัทมีการบริหารจัดการผ่านแนวทาง Matching Fund เพื่อให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของแหล่งเงินทุนในแต่ละช่วงเวลา
   - บริษัทให้ความสำคัญกับการ สร้างสมดุลระหว่างเงินทุนระยะสั้นและระยะยาว โดยเฉพาะหลังการเข้าตลาดหลักทรัพย์ และอยู่ระหว่างการปรับปรุงกระบวนการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

- Cash Cycle ยาวขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของ AR และ Inventory ขณะที่ AP ลดลง ซึ่งไม่ได้เกิดจากนโยบายหลัก แต่เป็นผลจากการเจรจาต่อรองราคากับ Supplier เพื่อรักษา Margin และสนับสนุนสภาพคล่องใน Value Chain
- บริษัทมีความสามารถในการเจรจาและสนับสนุนซึ่งกันและกันกับ Supplier และลูกค้า ภายใต้นโยบาย “Better Together” ที่เน้นการเติบโตไปด้วยกัน
- โดยรวม บริษัทมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง สะท้อนผ่านอัตราส่วนทางการเงิน เช่น D/E Ratio ที่อยู่ในระดับมั่นคง และมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้นในอนาคต

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม ผู้ดำเนินรายการจึงกล่าวเรียนเชิญประธานฯ ปิดการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568

ประธานฯ กล่าวขอบคุณผู้ถือหุ้นทุกท่านที่สละเวลามาร่วมประชุม และปิดการประชุมเวลา 16.15 น.

(นายการุณย์ สุจิวโรดม)

ประธานที่ประชุม