

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569
บริษัท เอสเตติก คอนเนค จำกัด (มหาชน)

วัน เวลาและสถานที่

ประชุมเมื่อวันพุธที่ 29 เมษายน 2569 เวลา 14.00 น. ในรูปแบบการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (“e-AGM”) เพียงรูปแบบเดียว โดยถ่ายทอดสดจากห้องประชุม ชั้น 5 อาคารโรงพยาบาลธีรพร เลขที่ 549 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงสำเหร่ เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร ตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดเกี่ยวกับการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

สำหรับระบบการประชุมบริษัทได้มอบหมายให้บริษัท โอเจ อินเทอร์เน็ตในซันแนล จำกัด เป็นผู้ดูแลการจัดประชุมโดยใช้ระบบควบคุมการประชุมผ่าน Zoom meeting ที่ผ่านการรับรองและมีระบบการลงคะแนนผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ระบบ E-Request E-Meeting & Voting System เป็นระบบที่ผ่านการประเมินความสอดคล้องด้วยตนเอง (Self-Assessment) จากสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (ETDA)

นอกจากนี้ บริษัทได้นำเทคโนโลยีระบบการมอบฉันทะแบบอิเล็กทรอนิกส์ e-Proxy Voting มาใช้เพื่อความสะดวกและเป็นทางเลือกแก่ผู้ถือหุ้นในครั้งนี้

รายชื่อกรรมการบริษัทที่เข้าร่วมประชุม

1. ศาสตราจารย์คลินิก นายแพทย์ อภิชาติ ศิวายากร	ประธานกรรมการบริษัท กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
2. นายสมบุญ วงศ์ศรีศรี	กรรมการ กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
3. นายเกริกชัย ชัยธรรม	กรรมการ กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นายแพทย์ ชลธิศ สินรัชตานันท์	กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
5. นาวาโทหญิง แพทย์หญิงสุวรรณี จิระยั้งยืน ร.น.	กรรมการ และรองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
6. นายแพทย์ชัยยศ เต็มอริยะกุล	กรรมการ และผู้อำนวยการโรงพยาบาล
7. นายแพทย์คงศักดิ์ เตชะวิบูลย์ผล	กรรมการ และผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ
8. นายแพทย์ธนจักร สินรัชตานันท์	กรรมการ
9. แพทย์หญิงสุนิสา ไทยจินดา	กรรมการ

กรรมการที่ลาประชุม

-ไม่มี-

โดยกรรมการที่เข้าร่วมประชุมในวันนี้ จำนวนทั้งสิ้น 9 ท่าน คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่านและในการประชุมครั้งนี้ บริษัท ได้มีการบันทึกภาพการประชุมเป็นวิดีโอในลักษณะสื่อวีดิทัศน์

รายชื่อตัวแทนจากบริษัท ผู้สอบบัญชี ที่ปรึกษากฎหมายที่เข้าร่วมประชุม และผู้เข้าร่วมประชุมอื่น

1. นางดารณี ทับแก่น	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน และ เลขานุการบริษัท
2. นางสาวชวนา วิวัฒน์พินชาติ	ผู้สอบบัญชีของบริษัทจากบริษัท สำนักงานปิติเสวี จำกัด
3. นางสาวอารยา พุฒิพงศ์ธรรณ์	ที่ปรึกษากฎหมายจากบริษัท อารยา แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด
4. นางสาวอุมาชษญา เจริญไชย	ตัวแทนจากอาสาพิทักษ์สิทธิผู้ถือหุ้น สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย

เริ่มการประชุมเวลา 14.00 น.

ศาสตราจารย์ คลินิก นายแพทย์ อภิชาติ ศิวาธร ประธานกรรมการบริษัท กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่ประธานที่ประชุม (“ประธานฯ”) กล่าวขอบคุณผู้ถือหุ้นทุกท่านที่สละเวลาเข้ามาเข้าร่วมการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ของ บริษัท เอสเตติก คอนเนค จำกัด (มหาชน) และมอบหมายให้ นางสาวอารยา พุฒิพงศธรณ์ ที่ปรึกษากฎหมาย จากบริษัท อารยา แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด ทำหน้าที่ดำเนินการประชุม และเป็นเลขานุการที่ประชุม (“เลขานุการที่ประชุม”)

เลขานุการที่ประชุม ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่าในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 นี้ มีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมนับจำนวนได้ 39 ราย คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 257,369,480 หุ้น แบ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง 16 ราย คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 210,454,000 หุ้น และผู้ถือหุ้นที่รับมอบฉันทะ 23 ราย คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 46,915,480 หุ้น จากจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจำนวน 329,793,200 หุ้น หรือเท่ากับร้อยละ 78.0397 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัท ครอบคลุมเป็นองค์ประชุมตามกฎหมายและข้อบังคับบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดของบริษัทจำนวน 350,000,000 หุ้น หักด้วยหุ้นที่ซื้อคืนจำนวน 20,206,800 หุ้น เหลือหุ้นจำนวน 329,793,200 หุ้น ซึ่งจะนับเป็นองค์ประชุมตามกฎหมายและข้อบังคับบริษัท

ทั้งนี้ การประชุมในครั้งนี้เป็นการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ก่อนเริ่มเข้าสู่การพิจารณาตามระเบียบวาระการประชุม บริษัทขอแจ้งรายละเอียดของหลักเกณฑ์ในการสอบถามในที่ประชุมการออกเสียงลงคะแนน และการนับคะแนนเสียง ในที่ประชุมดังนี้

หลักเกณฑ์ในการสอบถามในที่ประชุม

1. การประชุมจะพิจารณาเรื่องตามลำดับระเบียบวาระในหนังสือเชิญประชุม โดยจะนำเสนอข้อมูลในแต่ละวาระก่อนการลงมติในวาระนั้น ๆ และจะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประชุมซักถามหรือแสดงความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับวาระนั้น ๆ ตามความเหมาะสม
2. การสอบถามโดยการพิมพ์ข้อความ คลิกที่ปุ่ม Q&A เพื่อถามคำถาม โดยผู้เข้าร่วมประชุมสามารถพิมพ์ข้อความที่ต้องการถาม และกดปุ่ม Enter เพื่อส่งคำถามเข้ามาในระบบ และกดปุ่ม Close เพื่อปิดหน้าต่าง Q&A
3. การสอบถามโดยการสนทนา ให้กดปุ่ม Reaction และกดปุ่ม Raise Hand เพื่อเป็นการยกมือขึ้น จากนั้นผู้ดำเนินการประชุมจะอ่านชื่อของผู้สอบถามและเจ้าหน้าที่จะเปิดไมโครโฟนให้สอบถาม ผู้สอบถามสามารถกดปุ่ม Unmute เพื่อเปิดไมโครโฟนในอุปกรณ์ของตนเองเพื่อสอบถามทางเสียงได้ และเมื่อผู้สอบถามถามคำถามครบถ้วนแล้ว กรุณากดที่ปุ่มไมโครโฟนเพื่อทำการปิดไมโครโฟนจากนั้นให้กดปุ่ม Lower Hand เพื่อทำการเอามือลง ทั้งนี้ ในกรณีที่ไม่สามารถพูดผ่านไมโครโฟนได้ภายในระยะเวลา 1 นาที ขอให้ผู้สอบถามพิมพ์คำถามผ่านทาง Q&A แทน และผู้ดำเนินการประชุมจะทำการอ่านคำถามให้กับที่ประชุมแทน
4. ในการถามคำถามแต่ละครั้งทั้งผ่านการพิมพ์ข้อความ หรือผ่านการสนทนา ขอให้ผู้เข้าร่วมประชุมแจ้งชื่อ-นามสกุล พร้อมระบุว่าท่านเป็นผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเองหรือเป็นผู้รับมอบฉันทะก่อนเริ่มถามคำถามทุกครั้งเพื่อประโยชน์ในการบันทึกรายงานการประชุม

5. หากมีจำนวนคำถามที่ถูกส่งเข้ามาจำนวนมาก บริษัทของสงวนสิทธิ์ในการพิจารณาคัดเลือกคำถามตามความเหมาะสมในกรณีที่ผู้ถือหุ้นมีคำถามหรือความเห็นที่นอกเหนือจากวาระที่กำลังพิจารณาอยู่ ขอให้เข้าไปสอบถามหรือให้ความเห็นในวาระอื่น ๆ ในช่วงท้ายของการประชุม เพื่อให้การประชุมเป็นไปด้วยดีและเพื่อเป็นการบริหารการประชุมให้อยู่ในเวลาที่กำหนด

หลักเกณฑ์ในการลงคะแนนเสียง

6. ในการออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุม ผู้ถือหุ้นทุกคนจะมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนถือโดยให้นับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียง ในกรณีที่ผู้มีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด
7. ในการลงคะแนนเสียง ให้สลับหน้าจาก E-Meeting ไปที่หน้าต่าง E-Voting จะมีปุ่มให้เลือกการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระที่สามารถโหวตได้ โดยคลิกเลือกปุ่มใดปุ่มหนึ่งของปุ่ม “เห็นด้วย” “ไม่เห็นด้วย” หรือ “งดออกเสียง” เมื่อกดเลือกการลงคะแนนแล้ว ระบบจะมี pop-up สอบถามอีกครั้งว่ายืนยันการลงคะแนนหรือไม่ ให้กดตกลงเพื่อเป็นการยืนยันการลงคะแนน
8. กรณีที่ผู้ถือหุ้นต้องการเปลี่ยนการลงคะแนน สามารถทำได้ด้วยการกดเลือกคะแนนใหม่อีกครั้ง หากวาระได้ถูกปิดโหวตไปแล้ว ผู้ถือหุ้นจะไม่สามารถลงคะแนน หรือเปลี่ยนการลงคะแนนได้
9. เมื่อลงคะแนนเสร็จเรียบร้อยแล้ว ให้ทำการกดปิดกากบาทเพื่อออกจากหน้าต่าง E-Voting โดยไม่กด Logout (การกด Logout จะถือว่าต้องการออกจากการประชุมทันที และระบบจะไม่นับการลงคะแนวล่วงหน้าในวาระที่ยังไม่ได้ปิดการนับคะแนน) และให้กลับมายังหน้าต่าง E-Meeting เพื่อรับชมภาพและเสียงของการประชุมต่อ
10. ผู้ถือหุ้นสามารถดูวาระการประชุมทั้งหมด ตามรายการที่ระบุไว้และสามารถลงคะแนนเสียงได้ตลอดเวลา เมื่อทำการส่งการลงคะแนนเสียงเรียบร้อยแล้ว ผู้ถือหุ้นจะได้รับ Pop-up ข้อความแจ้งเตือนว่า ส่งการลงคะแนนเรียบร้อยแล้ว แต่หากวาระได้ถูกปิดไปแล้ว ผู้ถือหุ้นจะไม่สามารถลงคะแนน หรือเปลี่ยนการลงคะแนนได้ ทั้งนี้ผู้ถือหุ้นที่ไม่ทำเครื่องหมายในช่องลงคะแนนเสียง จะถือว่าเห็นด้วยตามวาระที่เสนอต่อที่ประชุม
11. การนับผลการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ บริษัทจะนับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นในที่ประชุม เฉพาะที่ออกเสียงไม่เห็นด้วยและงดออกเสียง แล้วนำไปหักออกจากจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะที่ได้บันทึกไว้ล่วงหน้า
12. การลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระมีดังนี้ค่ะ
วาระที่ 1 และวาระที่ 2 เป็นวาระเพื่อทราบจะไม่มีกรลงคะแนนในวาระดังกล่าว
วาระที่ 3 วาระที่ 4 วาระที่ 5 และวาระที่ 7 ต้องผ่านมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
และวาระที่ 6 ต้องผ่านมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุม
13. หากผู้ถือหุ้นท่านใดประสบปัญหาทางด้านเทคนิค สามารถติดต่อเจ้าหน้าที่ของบริษัท โอเจ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด ที่หมายเลขโทรศัพท์ 02-079-1811

14. หากภายหลังจากเริ่มประชุมแล้ว มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง และ/หรือโดยการมอบฉันทะเพิ่มเติม บริษัทจะทำการปรับปรุงจำนวนฐานคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมในแต่ละวาระ เพื่อให้สอดคล้องกับความ เป็นจริงและเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

นอกจากนี้ บริษัทได้แจ้งผ่านเว็บไซต์ของบริษัทให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงสิทธิในการเสนอวาระการประชุม ตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2568 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 แต่ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติม

ก่อนจะเริ่มพิจารณาวาระต่าง ๆ เลขาธิการบริษัทสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อสงสัยอันใดเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ วิธีปฏิบัติในการออกเสียงลงคะแนน และการซักถามในที่ประชุมหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามหรือแสดงความเห็น ลำดับต่อไป เลขาธิการที่ประชุม ได้ดำเนินการประชุมตามระเบียบวาระที่ระบุใน หนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569

วาระที่ 1 พิจารณารับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2568

ประธานฯมอบหมายให้ นายแพทย์คงศักดิ์ เตชะวิบูลย์ผล กรรมการ และกรรมการบริหาร เป็นผู้นำเสนอรายละเอียด ต่อที่ประชุม

นายแพทย์คงศักดิ์ เตชะวิบูลย์ผล กรรมการ และกรรมการบริหารชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของ บริษัท ประจำปี 2568 ดังนี้

สำหรับปี 2568 เป็นปีที่บริษัทมีพัฒนาการสำคัญในหลายด้าน โดยเฉพาะการเปิดดำเนินงานโรงพยาบาลแห่งใหม่ รวมถึงการดำเนินกิจกรรมและโครงการต่าง ๆ ทั้งในด้านสื่อประชาสัมพันธ์ (Media) และกิจกรรมทางการตลาด (Event) ทั้งภายในและ ภายนอกโรงพยาบาล เพื่อสนับสนุนการสร้างการรับรู้แบรนด์และเสริมศักยภาพทางธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้ดำเนินกิจกรรมสำคัญ ต่าง ๆ ดังนี้

- รายการ "Happy Season" ซึ่งออกอากาศทางสถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบกช่อง 5 โดยบริษัทใช้แพทย์ผู้ให้บริการ ของโรงพยาบาลธีรพรเป็นผู้ให้ความรู้ด้านสุขภาพและความงาม เพื่อใช้เป็นสื่อประชาสัมพันธ์และสร้างความ น่าเชื่อถือให้แก่โรงพยาบาล
- การเปิดโรงพยาบาล (Hospital Opening) บริษัทได้จัดกิจกรรมเปิดโรงพยาบาลในช่วงปลายเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา เพื่อเตรียมความพร้อมในการเปิดให้บริการอย่างเต็มรูปแบบในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4
- กิจกรรมเพื่อสังคม (CSR) บริษัทได้ดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมและชุมชนอย่างต่อเนื่อง ทั้งร่วมกับหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กรและสร้างประโยชน์ต่อสังคม
- กิจกรรม Company Visit ภายหลังจากการเปิดโรงพยาบาล บริษัทได้เปิดให้สถาบันนักลงทุนเข้าเยี่ยมชมกิจการ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับภาพรวมการดำเนินธุรกิจและศักยภาพของโรงพยาบาลธีรพร โดยมีสถาบันนักลงทุน จำนวน 2 แห่งเข้าเยี่ยมชมโรงพยาบาล
- การรับรองมาตรฐาน AACI บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำหนดมาตรฐานคุณภาพการให้บริการในระดับสากล ทั้งด้านการดูแลผู้ป่วย การให้บริการทางการแพทย์ และการบริหารจัดการยาและเวชภัณฑ์ จึงได้ดำเนินการ ขอรับรองมาตรฐาน AACI ซึ่งเป็นมาตรฐานด้านสถานพยาบาลจากประเทศสหรัฐอเมริกา และบริษัทได้รับการรับรอง มาตรฐานดังกล่าวในเดือนมกราคม ปี 2569
- การใช้ Celebrity และ Influencer บริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์ด้านการตลาดผ่าน Celebrity และ Influencer ที่มีภาพลักษณ์สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์และบริการของโรงพยาบาลธีรพร โดยในช่วงปี 2568 บริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์

ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง และเริ่มเห็นผลลัพธ์ที่ชัดเจนในช่วงไตรมาส 4 ปี 2568 โดยเฉพาะการเติบโตของรายได้ อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทได้ร่วมงานกับทั้ง Celebrity และ Influencer ในกลุ่มอายุ 40-50 ปี รวมถึงขยายไปยังกลุ่มอายุ 30-50 ปี เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายครอบคลุมทั้งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท ได้แก่ ศัลยกรรมดึงหน้า (Face Lock) ศัลยกรรมตา ซึ่งเป็นบริการที่สร้างชื่อเสียงให้แก่โรงพยาบาลมาอย่างยาวนาน รวมถึงศัลยกรรมจมูก ตลอดจนผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ที่บริษัทต้องการสื่อสารถึงความเชี่ยวชาญเพิ่มเติมของโรงพยาบาล เช่น ศัลยกรรมหน้าอก และการดูแลผิวหน้าบริเวณหน้าท้อง

นอกจากนี้ ในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ที่ผ่านมา บริษัทได้มีการใช้ Presenter เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์หลัก (Hero Product) ได้แก่ “Multi-cell” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทให้ความสำคัญในการผลักดันทางการตลาด

ทั้งนี้ Celebrity และ Influencer ที่เข้าร่วมประชาสัมพันธ์และใช้บริการกับโรงพยาบาลธีรพร ต่างให้ความเชื่อมั่นต่อคุณภาพการให้บริการของโรงพยาบาลเป็นอย่างดี

โครงสร้างรายได้แบ่งตามกลุ่มอายุของลูกค้า พบว่าในปี 2567 และปี 2568 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทยังคงเป็นกลุ่มอายุมากกว่า 50 ปี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ขณะที่กลุ่มลูกค้าอายุต่ำกว่า 50 ปี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าโครงสร้างอายุของลูกค้าในปี 2569 จะยังคงมีลักษณะใกล้เคียงกับปี 2568 เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักที่สร้างรายได้มากกว่าร้อยละ 50 ให้แก่บริษัทยังคงเป็นบริการศัลยกรรมดึงหน้า (Face Lock) ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์หลักที่บริษัทจะมุ่งเน้นในปี 2569

โครงสร้างรายได้แบ่งตามถิ่นที่อยู่ พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในช่วงปี 2568 โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าชาวกัมพูชา ซึ่งในปี 2567 บริษัทมีรายได้จากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 9 ของรายได้รวม ถือเป็นสัดส่วนที่มีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2568 เป็นต้นมา ภายหลังเกิดสถานการณ์บริเวณชายแดนไทย-กัมพูชา ส่งผลให้จำนวนลูกค้าจากประเทศกัมพูชาลดลงอย่างต่อเนื่อง และในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 แทบไม่มีลูกค้าจากกัมพูชาเข้ามาใช้บริการ อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทเริ่มดำเนินกลยุทธ์ขยายตลาดต่างประเทศตั้งแต่ช่วงปลายปี 2567 พบว่าผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มเชิงบวกต่อการขยายฐานลูกค้า โดยในปี 2568 ลูกค้าหลักของบริษัทยังคงเป็นลูกค้าชาวไทย คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 63 ขณะที่สัดส่วนลูกค้าจากประเทศกัมพูชาปรับลดลงจากร้อยละ 9 เหลือเพียงร้อยละ 2 แต่ในทางกลับกัน ลูกค้าจากประเทศอื่น ๆ เติบโตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 6 ซึ่งโดยภาพรวมสามารถชดเชยรายได้จากกลุ่มลูกค้ากัมพูชาที่ลดลงได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทยังคงมีมุมมองเชิงบวกต่อการเติบโตของกลุ่มลูกค้าต่างประเทศอื่นนอกเหนือจากประเทศกัมพูชา และคาดว่าหากสถานการณ์ระหว่างประเทศไทยและประเทศกัมพูชาปรับตัวดีขึ้น จะทำให้ลูกค้ากัมพูชาที่ลดลงไปประมาณร้อยละ 7 กลับเข้ามาใช้บริการอีกครั้ง ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญที่ช่วยให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าจากต่างประเทศอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศออสเตรเลีย ประเทศเยอรมนี และประเทศจีน ซึ่งถือเป็นกลุ่มตลาดต่างประเทศที่บริษัทมุ่งเน้นอย่างมากในช่วงไตรมาส 4 ปี 2568 ที่ผ่านมา และจะยังคงเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตของโรงพยาบาลธีรพรในปี 2569 ต่อไป

อัตรากำลังการให้บริการ (Utilization Rate) ในปี 2568 พบว่าอัตรากำลังการให้บริการของโรงพยาบาลธีรพร ในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ปี 2568 ปัจจุบันโรงพยาบาลมีห้องผ่าตัดทั้งหมดจำนวน 12 ห้อง ณ ปัจจุบัน เปิดให้บริการจำนวน 6 ห้อง ขณะที่อีก 6 ห้องที่เหลือได้ดำเนินการจัดเตรียมไว้พร้อมใช้งานอย่างสมบูรณ์ ทั้งในด้านพื้นที่และอุปกรณ์ทางการแพทย์ (Fully Equipped) แล้ว หากจำนวนผู้เข้ารับบริการเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเปิดให้บริการเพิ่มเติมได้ทันที ในการคำนวณอัตรากำลังการให้บริการ (Utilization Rate) จึงยังคงใช้อ้างอิงจากจำนวนห้องผ่าตัดที่เปิดให้บริการจริงจำนวน 6 ห้อง อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาภาพรวมของปี 2568 จะพบว่าอัตรากำลังการให้บริการ (Utilization Rate) ปรับตัวลดลงตามรายได้ที่ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2567 หากพิจารณาในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ปี 2568 จะเห็นว่า อัตรากำลังการให้บริการ (Utilization Rate) มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 4 ซึ่งบริษัทมีรายได้เติบโตเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) และเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) บริษัทมีอัตรากำลังการให้บริการ

(Utilization Rate) สูงถึงประมาณร้อยละ 50 ทั้งนี้ยังมีประเด็นที่บริษัทต้องกลับมาพัฒนา คือ รายได้ต่อชั่วโมงของห้องผ่าตัด ซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากภาวะการแข่งขันด้านราคาในอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม บริษัทจะมุ่งเน้นการบริหารจัดการอัตราค่าลังการให้บริการ (Utilization Rate) ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป

ข้อมูลทางการเงิน รายได้ของบริษัทในปี 2568 ปรับตัวลดลงจากปี 2567 จาก 554.74 ล้านบาท เหลือ 481.58 ล้านบาท โดยสาเหตุมาจากรายได้ของผลิตภัณฑ์ศัลยกรรมดึงหน้า (Face Lock) ที่ลดลงจากจำนวนเคสผ่าตัดที่ลดลง ทั้งนี้ ศัลยกรรมดึงหน้า (Face Lock) เป็นหัตถการที่มีมูลค่ารายได้ต่อเคส (Billing Size) ค่อนข้างสูง ดังนั้น แม้จำนวนผู้เข้ารับบริการจะลดลงไม่มากนัก แต่ส่งผลกระทบต่อรายได้รวมในกลุ่มศัลยกรรมอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์เพื่อผลักดันการเติบโตของหัตถการศัลยกรรมอื่น ๆ ในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ปี 2568 ซึ่งเห็นผลอย่างชัดเจน โดยรายได้จากกลุ่มศัลยกรรมอื่น ๆ เพิ่มขึ้นจาก 59 ล้านบาท ในปี 2567 เป็น 88 ล้านบาท ในปี 2568 หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 27 ล้านบาท ทั้งนี้ กลุ่มศัลยกรรมอื่น ๆ ที่บริษัทสามารถสร้างการเติบโตได้ดีในปี 2568 ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ “Multi Cell” ซึ่งบริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์ด้านการตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งการสื่อสารด้านคุณภาพ ความเชี่ยวชาญ และความเป็นเอกลักษณ์ของโรงพยาบาลธีรพรอย่างชัดเจน รวมถึงการใช้ Presenter Influencer และ Celebrity เพื่อสะท้อนผลลัพธ์ของการเข้ารับบริการ ทำให้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า และสามารถเติบโตได้อย่างมีนัยสำคัญในปี 2568 นอกจากนี้ ในปี 2568 บริษัทได้เริ่มให้บริการศัลยกรรมในกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มเติม ได้แก่ ศัลยกรรมหน้าอก และการดูดไขมัน ซึ่งเป็นหัตถการที่มีมูลค่ารายได้ต่อเคสค่อนข้างสูง ส่งผลให้รายได้ในกลุ่มศัลยกรรมอื่นมีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทเห็นว่าศัลยกรรมหลักที่เป็นจุดแข็งและสร้างชื่อเสียงให้แก่โรงพยาบาลธีรพรมาอย่างยาวนาน ได้แก่ ศัลยกรรมดึงหน้า (Face Lock) และศัลยกรรมตา ยังคงเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์สำคัญที่บริษัทจำเป็นต้องเร่งฟื้นฟู (Recovery) และให้ความสำคัญในการผลักดันให้กลับมาเติบโตตามเป้าหมายที่บริษัทคาดหวังไว้ต่อไป

รายได้จากบริการให้ยาระงับความรู้สึกปรับตัวลดลงในทิศทางเดียวกับจำนวนเคสผ่าตัดที่ลดลง

รายได้จากบริการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผ่าตัด พบว่าในปี 2568 มีการเติบโตเพิ่มขึ้นประมาณ 4 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2567 ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ในกลุ่ม Skin and Wellness รวมถึงบริการ After Care โดยในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 บริษัทได้เริ่มให้บริการเพิ่มเติม ได้แก่ Hyperbaric และบริการด้าน Wellness อื่น ๆ ทั้งนี้ บริการ Hyperbaric ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่เข้ารับการผ่าตัด เนื่องจากสามารถช่วยส่งเสริมการฟื้นตัวของแผล ลดอาการบวมช้ำ และเพิ่มความพึงพอใจหลังการรักษา ส่งผลให้บริการดังกล่าวมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี นอกจากนี้ ในส่วนของบริการ Skin and Wellness ภายหลังจากบริษัทได้เพิ่มผลิตภัณฑ์และให้ความสำคัญกับบริการด้าน Wellness มากขึ้น โดยเฉพาะโปรแกรมดูแลสุขภาพและการควบคุมน้ำหนัก ภายใต้อาการดูแลของแพทย์โดยตรง ส่งผลให้ในปี 2568 รายได้จากกลุ่มบริการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผ่าตัดมีการเติบโตเพิ่มขึ้นประมาณ 4 ล้านบาท

ต้นทุนการให้บริการและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในปี 2568 พบว่าอัตรากำไรขั้นต้นปรับลดลงจากร้อยละ 52 ในปี 2567 เหลือร้อยละ 50 ในปี 2568 โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ภายหลังจากบริษัทมีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปิดดำเนินงานของโรงพยาบาลแห่งใหม่

ค่าใช้จ่ายในการขายลดลงตามทิศทางรายได้ที่ลดลง ค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2568 เพิ่มขึ้นจากปี 2567 ประมาณ 12 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่มาจากค่าเสื่อมราคาที่สูงขึ้น ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับการควบคุมสัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) อย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 4 ภายหลังจากรายได้ของบริษัทปรับตัวดีขึ้น บริษัทสามารถบริหารสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) ให้ลดลงเหลือประมาณร้อยละ 27 ได้ นอกจากนี้ ในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 บริษัทมีการรับรู้ค่าเสื่อมราคาภายหลังการเปิดโรงพยาบาลแห่งใหม่ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายรวมประมาณ 6-7 ล้านบาทต่อไตรมาส อย่างไรก็ตาม หาก

พิจารณาผลการดำเนินงานในไตรมาส 4 จะเห็นว่าอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ปรับตัวดีขึ้นมาอยู่ที่ประมาณร้อยละ 52 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าหากบริษัทสามารถเพิ่มรายได้ได้มากขึ้น จะส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้นตามไปด้วย

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิของบริษัทในปี 2568 พบว่า อัตรากำไรสุทธิลดลงจากร้อยละ 25 เหลือร้อยละ 18 อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาเป็นรายไตรมาส พบว่าอัตรากำไรสุทธิในไตรมาส 1 ถึงไตรมาส 3 อยู่ในระดับต่ำ โดยเฉพาะไตรมาส 3 ซึ่งอยู่ที่ประมาณร้อยละ 15 เนื่องจากเป็นช่วงที่บริษัทเปิดดำเนินงานโรงพยาบาลแห่งใหม่ และมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม อาทิ ค่าเสื่อมราคา ค่ารื้อถอน และค่าจดทะเบียนต่าง ๆ ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิลดลงในช่วงดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 4 ภายหลังจากบริษัทสามารถสร้างรายได้จำนวน 142 ล้านบาท ซึ่งเติบโตจากไตรมาส 3 ประมาณร้อยละ 30 พบว่าอัตรากำไรสุทธิปรับเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 15 เป็นร้อยละ 21 สะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มเชิงบวกภายหลังการเปิดโรงพยาบาลแห่งใหม่ โดยผลประกอบการในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจนเมื่อเทียบกับไตรมาส 1 และไตรมาส 2 ทั้งนี้ บริษัทมีความชัดเจนมากขึ้นเกี่ยวกับระดับรายได้ที่จำเป็นต่อการรักษาอัตรากำไรสุทธิให้อยู่ในระดับเป้าหมาย โดยบริษัทตั้งเป้าหมายที่จะรักษาอัตรากำไรสุทธิให้อยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 18-23

งบแสดงฐานะการเงิน บริษัทไม่มีภาระหนี้สินกับสถาบันการเงินหรือเจ้าหนี้ภายนอก ซึ่งสะท้อนถึงฐานะทางการเงินที่มั่นคงและสภาพคล่องทางการเงินอยู่ในระดับที่ดี

อัตราสวนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) เท่ากับ 9 เท่า อัตราสวนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) เท่ากับ 0.07 เท่า ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทมีภาระหนี้สินอยู่ในระดับต่ำมาก ทั้งนี้ บริษัทไม่มีแผนการกู้ยืมเงินเพิ่มเติมหรือเพิ่มภาระหนี้สินในปี 2569 เนื่องจากบริษัทยังคงมีสภาพคล่องและเงินสดเพียงพอสำหรับรองรับการลงทุนและการดำเนินธุรกิจภายใต้ศักยภาพของโรงพยาบาลธีรพร

นอกจากนี้ บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) อยู่ที่ร้อยละ 5.22 และอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) อยู่ที่ร้อยละ 6.04

โรงพยาบาลธีรพร



บริษัทเปิดดำเนินงานโรงพยาบาลแห่งใหม่ในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 โรงพยาบาลธีรพรได้มุ่งเน้นการให้บริการด้านศัลยกรรมผ่าตัด ควบคู่กับการยกระดับมาตรฐานการให้บริการในระดับโรงพยาบาล ทั้งนี้ โรงพยาบาลได้รับการออกแบบและพัฒนาภายใต้แนวคิดที่ให้ความสำคัญกับความเข้าใจในความต้องการของผู้รับบริการเพื่อมอบประสบการณ์การรักษและการบริการที่เหมาะสมและมีคุณภาพโรงพยาบาลธีรพร ตั้งอยู่บริเวณถนนสมเด็จพะเจ้าตากสิน ซอย 15



โรงพยาบาลยังให้ความสำคัญกับการดูแลสิ่งแวดล้อมและคุณภาพอากาศภายในอาคาร โดยมีระบบกรองอากาศและกรองฝุ่นเพื่อส่งเสริมสุขอนามัยและความปลอดภัยของผู้เข้ารับบริการ รวมถึงมีแนวทางในการอนุรักษ์พลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อมผ่านการเลือกใช้ระบบไฟฟ้าแบบ LED ซึ่งช่วยลดการใช้พลังงานและลดแสงสีฟ้า (Blue Light) เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมและเป็นมิตรต่อผู้ใช้งานมากยิ่งขึ้น



บริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับมาตรฐานของห้องผ่าตัด ซึ่งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักด้านคุณภาพและความปลอดภัยในการให้บริการทางการแพทย์ โดยห้องผ่าตัดของโรงพยาบาลได้รับการออกแบบและติดตั้งระบบต่าง ๆ ตามมาตรฐานสากล อาทิ ระบบกรองอากาศ HEPA Filter ระบบหมุนเวียนและถ่ายเทอากาศ (Air Exchange) ระบบควบคุมแรงดันอากาศแบบบวก (Positive Pressure) รวมถึงระบบควบคุมอุณหภูมิและความชื้นสัมพัทธ์ภายในห้องผ่าตัดอย่างเหมาะสม

นอกจากนี้ เติงยงผ่าตัดและอุปกรณ์ทางการแพทย์ต่าง ๆ ได้รับการคัดเลือกตามมาตรฐานระดับสากล เพื่อรองรับการให้บริการทางการแพทย์และการผ่าตัดในระดับนานาชาติ (International Standard)

ระบบสำรองไฟฟ้า บริษัทได้จัดเตรียมระบบสำรองไฟไว้อย่างครบถ้วน ทั้งระบบ UPS (Uninterruptible Power Supply) และเครื่องกำเนิดไฟฟ้าสำรอง (Generator) เพื่อรองรับการให้บริการทางการแพทย์อย่างต่อเนื่องและสร้างความมั่นใจในด้านความปลอดภัย โดยบริษัทมีความพร้อมด้านระบบสาธารณูปโภคและการบริหารจัดการที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วนและเหมาะสม

สรุปภาพรวมของปี 2568 ภายหลังจากการเปิดดำเนินการโรงพยาบาลแห่งใหม่ในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 บริษัทเห็นว่าการเปิดโรงพยาบาลมีความสำคัญอย่างมากต่อการเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาของโรงพยาบาลธีรพร ทั้งในด้านความน่าเชื่อถือ ความพร้อมในการให้บริการ มาตรฐานการดำเนินงาน ตลอดจนประสบการณ์ที่ผู้เข้ารับบริการได้รับ ส่งผลให้ผลประกอบการ

ในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 มีการเติบโตของรายได้อย่างมีนัยสำคัญ เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 และไตรมาส 2 ตามลำดับ และยังคงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจน ทั้งนี้ บริษัทมีความคาดหวังที่จะรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) และอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ให้อยู่ในระดับใกล้เคียงกับที่เกิดขึ้นในช่วงปลายปี 2568 ต่อเนื่องไปในปี 2569 แม้ว่าจะต้องเผชิญกับแรงกดดันจากปัจจัยภายนอกและสถานการณ์เศรษฐกิจโลก ไม่ว่าจะเป็นภาวะเงินเฟ้อ ความไม่แน่นอนของสถานการณ์ระหว่างประเทศ รวมถึงปัจจัยด้านเศรษฐกิจและภูมิรัฐศาสตร์ต่าง ๆ

นอกจากนี้ ปี 2569 ยังถือเป็นปีที่มีความท้าทายสำหรับบริษัท ภายใต้ภาวะค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการเปิดโรงพยาบาลแห่งใหม่ อาทิ ค่าเสื่อมราคา ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร รวมถึงต้นทุนในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทจะยังคงมุ่งเน้นการรักษามาตรฐานทางการแพทย์ คุณภาพของทีมแพทย์ คุณภาพของบุคลากร ตลอดจนการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรงไปตรงมา ซึ่งถือเป็นหลักสำคัญในการดำเนินงานของโรงพยาบาลธีรพรต่อไป

บริษัทกำหนดกลยุทธ์สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจในปี 2569 ประกอบด้วย 3 กลยุทธ์หลัก ดังนี้

กลยุทธ์ที่ 1: Recovery FACELOCK

กลยุทธ์ที่ 2 : Focus product

กลยุทธ์ที่ 3 : New Market (International Market)

กลยุทธ์ที่ 1: Recovery FACELOCK บริษัทเห็นว่าจุดแข็งสำคัญของโรงพยาบาลธีรพร คือ ความเชี่ยวชาญและทักษะของทีมแพทย์ ซึ่งมีความเป็นมืออาชีพและสามารถสร้างผลงานที่มีคุณภาพ ให้ผลลัพธ์ที่สวยงามและคงอยู่ได้ในระยะยาว โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะสื่อสารจุดเด่นดังกล่าวออกสู่ตลาดให้ชัดเจนและแตกต่างจากคู่แข่งในอุตสาหกรรม บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า ในปัจจุบันเริ่มปรากฏกรณีตัวอย่างของผู้เข้ารับบริการศัลยกรรมดึงหน้าจากบางแห่งที่เกิดปัญหาหลังการผ่าตัดมากขึ้น จึงสะท้อนให้เห็นว่าความเชี่ยวชาญและมีชื่อของแพทย์เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการสร้างผลลัพธ์ที่ดี และจะเป็นจุดที่ทำให้โรงพยาบาลธีรพรมีความโดดเด่นและแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น

ด้านการตลาด (Marketing) บริษัทจะให้ความสำคัญกับการใช้เทคโนโลยี AI เพื่อสนับสนุนการค้นหาข้อมูลและการสื่อสารทางการตลาดมากยิ่งขึ้น เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคมีแนวโน้มใช้เครื่องมือ AI เช่น ChatGPT, Gemini และแพลตฟอร์ม AI อื่น ๆ ในการค้นหาข้อมูลและเปรียบเทียบผู้ให้บริการด้านศัลยกรรมความงาม บริษัทจึงได้เริ่มดำเนินการปรับกลยุทธ์ด้านข้อมูลและการสื่อสารเพื่อให้โรงพยาบาลธีรพรได้รับการแนะนำ (Recommendation) ในการค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับศัลยกรรมดึงหน้า ซึ่งปัจจุบันเริ่มปรากฏชื่อของโรงพยาบาลธีรพรเป็นหนึ่งในตัวเลือกที่ได้รับการแนะนำจากระบบ AI แล้ว

ด้านการบริการ (Service) บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาทีมงานฝ่ายขายและบริการดูแลหลังการรักษา (After Care Service) ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะการยกระดับบริการหลังการผ่าตัดให้ครบวงจร อาทิ การให้บริการ Hyperbaric ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าและช่วยเพิ่มความพึงพอใจในการดูแลรักษาหลังการผ่าตัด หากบริษัทสามารถพัฒนาบริการในส่วนดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่องก็จะช่วยเสริมสร้างประสบการณ์การดูแลลูกค้าอย่างครบวงจรและสร้างความแตกต่างในการให้บริการได้มากยิ่งขึ้น

การขยายตลาดใหม่ (New Market) โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ (International Market) ซึ่งบริษัทเห็นว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพและสามารถสร้างโอกาสในการเติบโตของธุรกิจได้อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

กลยุทธ์ที่ 2 : Focus Product ในช่วงปลายปีที่ผ่านมา บริษัทได้พยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่อาจยังไม่เคยรู้จักโรงพยาบาลธีรพร รวมถึงรองรับความต้องการของลูกค้าที่มีความหลากหลายมากขึ้น ตลอดจนจนเป็นการต่อยอด (Top-up) บริการให้แก่ลูกค้าเดิมที่ต้องการทางเลือกเพิ่มเติม ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ “Multi Cell” ได้รับการตอบรับที่ดีอย่างมาก โดยเฉพาะในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ปี 2568 ส่งผลให้บริษัทกำหนดให้ Multi Cell เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจะให้ความสำคัญและมุ่งเน้นในปี 2569

การแก้มูกเป็นประเด็นที่ได้รับความนิยมอย่างมากในสื่อสังคมออนไลน์ โดยบริษัทมีแนวทางและเทคนิคเฉพาะของโรงพยาบาลธีรพรในการแก้ไขมูก ซึ่งอาจแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น และถือเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของบริษัทที่สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้เข้ารับบริการได้

Neck Lift หรือคัลยกรรมคิงคอง บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นอีกหนึ่งแนวโน้มความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน โดยลูกค้าต้องการผลลัพธ์ด้านความงามที่สอดคล้องกันทั้งใบหน้าและลำคอ

บริการ Wellness and Longevity บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็น Mega Trend ของโลกในปัจจุบัน โดยบริษัทได้เพิ่มความสำคัญและลงทุนด้านดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านทีมแพทย์ การสื่อสาร การตลาด และการสร้างการรับรู้ เพื่อสะท้อนให้เห็นว่าโรงพยาบาลธีรพรมีศักยภาพในการให้บริการด้าน Wellness อย่างครบวงจร โดยเฉพาะโปรแกรมดูแลสุขภาพและควบคุมน้ำหนักภายใต้การดูแลของแพทย์ ซึ่งที่ผ่านมาได้มี Influencer เข้าร่วมโปรแกรมและสามารถลดน้ำหนักได้ถึง 10 กิโลกรัม ภายใต้การดูแลของแพทย์

ด้านบริการหลังการรักษา (After Care) นอกเหนือจากบริการ Hyperbaric แล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริม (Supplementary Product) เพื่อสนับสนุนให้ลูกค้าสามารถดูแลตนเองได้อย่างต่อเนื่องภายหลังจากกลับบ้าน ภายใต้คำแนะนำของโรงพยาบาลธีรพร ซึ่งจะช่วยเพิ่มประโยชน์แก่ลูกค้า และในขณะเดียวกันยังสามารถต่อยอดโอกาสทางธุรกิจของบริษัทได้ด้วย ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดให้ผลิตภัณฑ์และบริการทั้ง 5 กลุ่มดังกล่าว เป็นผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจะมุ่งเน้น (Focus Product) ในปี 2569

Multi Cell



ตัวอย่างผู้เข้ารับบริการผลิตภัณฑ์ “Multi Cell” ได้แก่ คุณพามาเมล่า เบาว์เด็นท์ และ คุณแองจี้ เพื่อสะท้อนผลลัพธ์ของการเข้ารับบริการ

Hyperbaric oxygen therapy (HBOT)




สำหรับคนไข้ผ่าตัดศัลยกรรม

- เสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงานของเนื้อเยื่อในบริเวณที่ผ่าตัด ลดความเสี่ยงต่อการติดเชื้อ
- กระตุ้นการสร้างหลอดเลือดใหม่ ช่วยให้เกิดแผลหายเร็วขึ้น
- เพิ่มระดับออกซิเจนในเลือด เร่งการสมานแผล และฟื้นฟูเนื้อเยื่อ
- ลดอาการบวมหลังผ่าตัด

สำหรับผู้ที่ต้องการดูแลสุขภาพและผิวพรรณ

- เพิ่มปริมาณออกซิเจนเข้าสู่ร่างกาย ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของเซลล์ผิว
- บรรเทาอาการปวดศีรษะ และการอักเสบในเรื้อรัง
- เสริมสร้างระบบหลอดเลือด
- กระตุ้นการสร้างคอลลาเจนและไฟโบรบลาสต์
- ฟื้นฟูสภาพผิวที่อ่อนแอและผิวแห้ง



ตัวอย่างผู้เข้ารับบริการด้านศัลยกรรมตา ได้แก่ ลิฟท์ สุพจน์ และ แพนเค้ก เบนิจิสร์ว

Wellness Product



บริษัทได้ดำเนินรายการและสื่อประชาสัมพันธ์ที่มุ่งเน้นการให้ความรู้ด้านการดูแลสุขภาพและการควบคุมน้ำหนัก เพื่อสร้างความเข้าใจและการรับรู้เกี่ยวกับบริการด้าน Wellness ของโรงพยาบาล นอกจากนี้ บริษัทเริ่มมีลูกค้าต่างประเทศ เข้ามาใช้บริการด้านการตรวจสุขภาพและ Wellness เพิ่มมากขึ้น ขณะเดียวกัน ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ด้าน Skin บริษัทได้มีการเพิ่มโปรแกรม “Plinest” เข้ามาเป็นทางเลือกในการให้บริการ รวมถึงมีการอัปเดตเทคโนโลยีจาก Ulthera แบบเดิมเป็น “Ulthera Prime” ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้เข้ารับบริการ โดยลูกค้ามีความพึงพอใจ

New Package : Weight Management



BALANCE YOUR BODY, BOOST YOUR Health

ยกระดับหุ่น พร้อมสุขภาพอย่างยั่งยืน

สัดส่วน ลดลงชัดเจน

BEFORE 59 KG > AFTER 54 KG

PACKAGE WEIGHT Lite (6 WEEKS)

รายการในแพ็คเกจ

- ตรวจเลือดเบื้องต้น (ตรวจไขมันคอเลสเตอรอล, ไขมันในเลือด)
- ตรวจระดับฮอร์โมนอินซูลิน และฮอร์โมนไทรอยด์
- จัดโปรแกรมสุขภาพ (Customized Supplement) สำหรับ 6 สัปดาห์
- โปรแกรม Ultherapy 1 ครั้ง
- บริการตรวจความหนาของไขมันสำหรับ 6 สัปดาห์

PACKAGE WEIGHT Advance (8 WEEKS)

รายการในแพ็คเกจ

- ตรวจเลือดเบื้องต้น (ตรวจไขมันคอเลสเตอรอล, ไขมันในเลือด และการทำงานของไต)
- ตรวจระดับฮอร์โมนอินซูลิน และฮอร์โมนไทรอยด์
- ตรวจระดับฮอร์โมนคอร์ติซอล และฮอร์โมนเพศ
- จัดโปรแกรมสุขภาพ (Customized Supplement) สำหรับ 8 สัปดาห์
- โปรแกรม Ultherapy 2 ครั้ง
- บริการตรวจความหนาของไขมันสำหรับ 8 สัปดาห์

คุณแหมเปญ เอ็กซ์ เป็น Presenter สำหรับการสื่อสารด้านโปรแกรมควบคุมน้ำหนัก

Breast and Body



จุดเริ่มต้นที่ TEERAPORN HOSPITAL

ง่ายเดี๋ยวจบ KSB ทุกขั้นตอน

- ✓ 5 สัปดาห์แพทย
- ✓ ชุดยกกระชับ 1 ชุด
- ✓ EXILIS 1 ครั้ง เพื่อกระชับผิวหลังจุดเริ่มต้น
- ✓ ยา + ท่าแพลง + การดูแลหลังผ่าตัด

ทำไมต้อง เสริมหน้าอก

ที่ TEERAPORN HOSPITAL

- **มาตรฐานโรงพยาบาล** เน้นความปลอดภัย ด้วยมาตรฐานโรงพยาบาล
- **ออกแบบพริตพิต** แพทย์จะออกแบบและดึงวางซิลิโคนอย่างพิถีพิถัน เพื่อให้ได้ทรงเต้านมที่ดูเป็นธรรมชาติ
- **เน้นผลลัพธ์ธรรมชาติ** เน้นใช้ซิลิโคนที่ปลอดภัยและเป็นธรรมชาติ ไม่ดูเป็นซิลิโคน

ศัลยกรรมหน้าอก ทั้งในกลุ่มลูกค้าอายุน้อยและกลุ่มลูกค้าที่มีอายุ ซึ่งมีความต้องการด้านรูปร่างหน้าอกที่แตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นการเสริมหน้าอก การปรับแต่งและเก็บทรง การแก้ไข หรือการเปลี่ยนซิลิโคน โดยโรงพยาบาลธีรพรสามารถให้บริการได้อย่างครบถ้วนภายใต้มาตรฐานทางการแพทย์ของโรงพยาบาล และ บริการ Body Contouring ครอบคลุมการดูดไขมันและการเสริมสร้างสัดส่วน กล้ามเนื้อบริเวณช่วงเอวและลำตัว ทั้งในกลุ่มผู้หญิงและผู้ชาย เพื่อเสริมบุคลิกภาพและรูปร่างให้มีความสมดุลมากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ที่ 3 : New Market (International Market) บริษัทมีเป้าหมายในการเพิ่มจำนวนและขยายฐานลูกค้าให้กว้างมากยิ่งขึ้นทั้งนี้ ในปี 2568 บริษัทได้มีผู้บริหารท่านใหม่เข้ามารับผิดชอบและมุ่งเน้นด้านการพัฒนาตลาดใหม่โดยเฉพาะ ทั้งในด้านการสร้างทีมงาน การวางกลยุทธ์ทางการตลาด และการพัฒนาช่องทางการสื่อสารสำหรับลูกค้าต่างประเทศอย่างจริงจัง โดยผู้บริหารเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ และความเชี่ยวชาญด้านภาษาและการสื่อสารกับลูกค้าต่างประเทศ บริษัทได้เริ่มขยายฐานลูกค้าไปยังหลายประเทศ อาทิ ประเทศสิงคโปร์ ประเทศมาเลเซีย ประเทศอินโดนีเซีย ฮองกง ประเทศจีน รวมถึงกลุ่มลูกค้าจากยุโรป ซึ่งเป็นลูกค้าชาวต่างชาติจากประเทศในยุโรปโดยตรง จากการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทเริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างฐานลูกค้า (Customer Demographic) อย่างชัดเจนในช่วงไตรมาส 4 ปี 2568 และต่อเนื่องมาถึงไตรมาส 1 ปี 2569 ซึ่งสะท้อนถึงผลลัพธ์เชิงบวกของการขยายตลาดต่างประเทศ และถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญที่บริษัทจะมุ่งเน้นต่อเนื่องในปี 2569

บริษัทได้สรุปจุดแข็งทางการแข่งขัน (Our Advantage) ของโรงพยาบาลธีรพร ดังนี้

- ความเข้าใจด้านวัฒนธรรมและความงามของลูกค้าในภูมิภาคเอเชียและอาเซียน (Cultural Fit)
บริษัทมีความเข้าใจในอุดมคติด้านความงาม โครงสร้างทางกายภาพ และความต้องการของลูกค้าในภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นอย่างดี ทำให้สามารถออกแบบการรักษาและให้บริการได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละบุคคล
- ทีมแพทย์ที่มีศักยภาพและมาตรฐานระดับสากล (Top Medical Talent)
โรงพยาบาลมีทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการรับรองมาตรฐานวิชาชีพในระดับสากล รวมถึงแพทย์ที่ผ่านการฝึกอบรมและศึกษาจากต่างประเทศ ซึ่งช่วยเสริมความเชื่อมั่นด้านคุณภาพการรักษาแก่ผู้เข้ารับบริการ
- ทีมงานที่สามารถสื่อสารได้หลายภาษา (Multilingual Team)
บริษัทมีบุคลากรที่สามารถสื่อสารได้หลากหลายภาษา เพื่อรองรับลูกค้าต่างประเทศ และช่วยเชื่อมโยงด้านภาษาและวัฒนธรรมในการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- จุดแข็งด้านการบริการแบบไทย (Thai Hospitality)
ประเทศไทยได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าทั่วโลกในด้านการบริการที่มีคุณภาพ ความใส่ใจ และผลลัพธ์ด้านความงามที่ดูเป็นธรรมชาติและปลอดภัย ซึ่งถือเป็นจุดแข็งสำคัญที่ช่วยสนับสนุนการเติบโตของโรงพยาบาลธีรพรในตลาดต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทกำหนดช่องทางหลักในการเข้าถึงและขยายฐานลูกค้าต่างประเทศ (Channels) ประกอบด้วย

- การสร้างเครือข่ายพันธมิตรและตัวแทน (Agencies)
บริษัทมุ่งเน้นการสร้างความร่วมมือกับตัวแทนและพันธมิตรในต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจในแต่ละประเทศ
- สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media)
บริษัทให้ความสำคัญกับการทำการตลาดผ่านแพลตฟอร์มสื่อสังคมออนไลน์ที่ได้รับความนิยมในแต่ละประเทศ อาทิ Instagram, YouTube และ Xiaohongshu (XHS) เพื่อสร้างการรับรู้แบรนด์ สื่อสารจุดเด่นของโรงพยาบาล และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- การบอกต่อและการแนะนำจากผู้ให้บริการ (Referral)
บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้เข้ารับบริการ เพื่อส่งเสริมการบอกต่อและการแนะนำระหว่างลูกค้า ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งช่องทางสำคัญในการขยายฐานลูกค้าต่างประเทศอย่างยั่งยืน

นโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน โดยในการดำเนินงานด้านปฏิบัติการ (Operation) บริษัทมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ตรงไปตรงมา และสามารถตรวจสอบได้ ทั้งนี้ บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถติดตาม สอบถาม และเข้าถึงข้อมูลของบริษัทได้อย่างใกล้ชิด เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างชัดเจนและเปิดเผยต่อสาธารณะ พร้อมทั้งสนับสนุนให้ลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจมีแนวทางและนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเช่นเดียวกัน

การดำเนินงานด้าน ESG

การดำเนินงานด้าน ESG บริษัทชี้แจงว่า ภายหลังจากการเปิดโรงพยาบาลแห่งใหม่ซึ่งมีพื้นที่ใช้สอยเพิ่มขึ้น ส่งผลให้การใช้พลังงานไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านพลังงานและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยได้ติดตั้งระบบ Solar Rooftop บริเวณชั้น 5 ของโรงพยาบาล เพื่อใช้พลังงานแสงอาทิตย์ในการช่วยลดการใช้พลังงานไฟฟ้า ปัจจุบัน บริษัทมีค่าใช้จ่ายด้านพลังงานไฟฟ้าเฉลี่ยประมาณ 400,000 บาทต่อเดือน โดยระบบ Solar Rooftop สามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านไฟฟ้าได้ประมาณ 50,000-60,000 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปริมาณพลังงานแสงอาทิตย์ในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งบริษัทคาดว่าจะส่งผลเชิงบวกต่อการดำเนินงานด้าน ESG ของโรงพยาบาลธีรพรในระยะยาว

นอกจากนี้ บริษัทมีความพยายามในการใช้พลังงานสะอาดเพิ่มเติม อาทิ การติดตั้งระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ตามบริเวณทางเดินและจุดต่าง ๆ ภายในโรงพยาบาล รวมถึงการติดตั้งสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) จำนวน 3 จุด เพื่อรองรับการใช้งานของผู้เข้ารับบริการ

โดยบริษัทได้สรุปผลการดำเนินงานและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของบริษัท ในรอบปี 2568 โดยรายละเอียดปรากฏตามแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี 2568 (56-1 One Report) ในรูปแบบ QR Code ซึ่งได้ส่งให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมแล้ว (สิ่งที่ส่งมาด้วย 1)

ในการนี้ คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้ว จึงเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 รับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2568 ตามที่เสนอ

ในวาระนี้มีคำถามล่วงหน้าจาก นางสาวอุมาชัชฎา เจริญไชย อาสาพิทักษ์สิทธิผู้ถือหุ้น ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย จำนวน 2 คำถาม ดังนี้

ข้อ 1. จากข้อมูลใน One Report 2568 (หน้า 85) และ งบกำไรขาดทุน พบว่ารายได้จากการให้บริการของบริษัทมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยลดลงจาก 707.83 ล้านบาท ในปี 2566 เหลือ 471.45 ล้านบาท ในปี 2568 (ลดลงกว่า 33%) ขณะเดียวกันบริษัทกำลังมีการลงทุนครั้งสำคัญในการเปิดอาคารโรงพยาบาลแห่งใหม่ นอกจากนี้อัตรากำไรสุทธิของบริษัทลดลงจาก 25% เหลือเพียงประมาณ 18% ประกอบกับสถานการณ์ภายนอกที่มีการแข่งขันสูงขึ้นในอุตสาหกรรมความงาม และความผันผวนของกลุ่มลูกค้าหลักจากประเทศกัมพูชา ซึ่งอาจจะกระทบต่อระยะเวลาการคืนทุนของโครงการโรงพยาบาลใหม่ จึงขอสอบถามว่า บริษัทมีกลยุทธ์เป็นรูปธรรมอย่างไรในการขยายฐานลูกค้าต่างชาติกลุ่มใหม่ ๆ เพื่อเข้ามาทดแทนและเสริมความแข็งแกร่งให้กับรายได้ และมั่นใจได้หรือไม่ว่าการเปิดโรงพยาบาลแห่งใหม่จะมีปริมาณลูกค้าที่เพียงพอในการผลักดันให้ผลการดำเนินงานกลับมาเติบโตได้ตามเป้าหมาย

ข้อ 2. One Report 2568 หน้า 100 บริษัทได้ระบุถึงผลกระทบจากภาวะเงินเฟ้อที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงาน โดยเฉพาะค่าเวชภัณฑ์และค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า) ซึ่งในงบการเงินปี 2568 พบว่าบริษัทมีต้นทุนการให้บริการและค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ยังคงอยู่ในระดับสูง แม้วรายได้จากการให้บริการจะมีความผันผวน จึงขอสอบถามว่า บริษัทมีนโยบายในการบริหารจัดการต้นทุนเวชภัณฑ์อย่างไร เช่น การทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าหรือการจัดหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ ๆ เพื่อลดผลกระทบจากเงินเฟ้อ และในส่วนของค่าไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นตามขนาดของโรงพยาบาลใหม่ บริษัทมีแผนในการติดตั้งระบบพลังงานทางเลือก เช่น Solar Rooftop หรือมาตรการประหยัดพลังงานที่เป็นรูปธรรมเพื่อควบคุมต้นทุนอย่างไร

นายแพทย์คงศักดิ์ เตชะวิบูลย์ผล กรรมการและกรรมการบริหาร ชี้แจงว่า บริษัทเข้าใจความคาดหวังของนักลงทุนทุกท่านที่ได้ติดตามการดำเนินงานของบริษัทตั้งแต่วันที่ IPO จนถึงปัจจุบัน โดยยอมรับว่ารายได้ของบริษัทปรับตัวลดลงตามที่ปรากฏในงบการเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาในหลายด้านเพื่อผลักดันให้ผลประกอบการกลับมาเติบโตและมีความแข็งแกร่งอีกครั้ง ทั้งนี้ กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจในปี 2569 ที่ได้เรียนต่อที่ประชุมไปถือเป็นแนวทางสำคัญที่บริษัทเชื่อว่าจะช่วยสนับสนุนการฟื้นตัวและการเติบโตของธุรกิจในระยะต่อไป สำหรับโครงการโรงพยาบาลธีรพรหลังการก่อสร้างแล้วเสร็จ บริษัทสามารถบริหารโครงการให้อยู่ภายใต้งบประมาณที่กำหนดไว้จำนวน 600 ล้านบาท โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเกินกว่างบประมาณที่วางแผนไว้ ในส่วนของฐานะทางการเงิน บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) อยู่ในระดับที่ดี และไม่มีภาระหนี้สินกับสถาบันการเงินหรือบุคคลภายนอก ส่งผลให้บริษัทมีฐานะการเงินที่มั่นคง มีสภาพคล่องจากเงินสดคงเหลือ และลักษณะธุรกิจเป็นธุรกิจที่มีการรับชำระเงินสดเป็นหลัก จึงถือเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงและมีศักยภาพในการเติบโตสอดคล้องกับแนวโน้ม Mega Trend ของโลก ในด้านการขยายฐานลูกค้า บริษัทเรียนว่าแนวทางการดำเนินธุรกิจมีขอบเขตที่ครอบคลุมหลายมิติ โดยตลาดต่างประเทศเป็นเพียงส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ ขณะที่การพัฒนาความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ (Product Variety) ถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญ ซึ่งบริษัทได้มีการนำเสนอแนวทางดังกล่าวไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์เดิม เช่น Face Lock รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ อาทิ Multi Cell ศัลยกรรมจมูก ตลอดจนกลุ่ม Wellness และ Skin ซึ่งบริษัทเห็นว่ายังมีศักยภาพในการเติบโตได้อีกมาก นอกจากนี้ ในส่วนของการขยายฐานลูกค้าต่างประเทศ บริษัทได้มีผู้บริหารท่านใหม่เข้ามาร่วมงาน ซึ่งเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ มีความมุ่งมั่น และมีศักยภาพสูงในการขับเคลื่อนธุรกิจและสนับสนุนการขยายตลาดในอนาคต

นายแพทย์ธนจักร สินรัชตานันท์ กรรมการ ชี้แจงเพิ่มเติมว่า ตนได้เข้ามารับผิดชอบดูแลตลาดต่างประเทศตั้งแต่ประมาณไตรมาส 3 ปี 2568 จนถึงปัจจุบันเป็นระยะเวลาเกือบ 1 ปี โดยบริษัทได้จัดตั้งทีมงานที่รับผิดชอบตลาดต่างประเทศ จำนวน 6 คน เพื่อมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าในตลาดดังกล่าว ทั้งนี้ ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินการศึกษาตลาดความต้องการของลูกค้า (Demand Verification) ในต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นกลุ่มประเทศอาเซียนเป็นหลัก เนื่องจากประชากรในภูมิภาคดังกล่าวมีลักษณะและพฤติกรรมใกล้เคียงกับประเทศไทย อีกทั้งยังสามารถเดินทางเข้ามาใช้บริการในประเทศไทยได้สะดวกกว่าการเดินทางไปยังประเทศเกาหลีใต้หรือประเทศจีน ซึ่งถือเป็นคู่แข่งสำคัญในอุตสาหกรรมศัลยกรรมความงามในปัจจุบัน นอกจากนี้ เมื่อเปรียบเทียบด้านราคา ประเทศไทยยังถือว่ามีความได้เปรียบด้านความเหมาะสมของราคาเมื่อเทียบกับประเทศเกาหลีใต้ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทพบว่ามีความต้องการใช้บริการจากลูกค้าในกลุ่มประเทศอาเซียน ได้แก่ ประเทศอินโดนีเซีย ประเทศมาเลเซีย และประเทศสิงคโปร์ รวมถึงลูกค้าจากประเทศจีนอย่างชัดเจน โดยในช่วงปีต้น 2568 บริษัทยังไม่มีทีมงานที่ดูแลตลาดต่างประเทศโดยตรง ส่งผลให้เนื้อหาทางการตลาด (Content) ที่เผยแพร่ยังไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม หลังจากที่บริษัทเริ่มพัฒนาและเผยแพร่ Content ในภาษาอังกฤษและภาษาจีนอย่างจริงจัง พบว่าสามารถสร้างความสนใจและดึงดูดลูกค้าต่างประเทศ (Lead Generation) ได้อย่างเป็นรูปธรรม สำหรับกลยุทธ์ด้านตลาดต่างประเทศ บริษัทมุ่งเน้นใน 2 ด้านหลัก ได้แก่

1. การสร้างความร่วมมือกับตัวแทน (Agency) ในตลาดศัลยกรรมความงาม ซึ่งบริษัทเห็นว่าเป็นช่องทางที่สามารถสร้างผลตอบแทนได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูง โดยบริษัทได้พัฒนาโครงสร้างค่าตอบแทน

(Commission Structure) และจัดทำเอกสาร รวมถึงกระบวนการต่าง ๆ ให้เป็นมาตรฐาน เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ Agency ที่สนใจเข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับบริษัท ทั้งนี้ ปี 2569 ไตรมาส 2 บริษัทได้ลงนามความร่วมมือ (Partnership) กับ Agency จากประเทศอินโดนีเซีย และภายในระยะเวลาเพียง 2-3 สัปดาห์ หลังจากลงนาม ก็มีลูกค้าจากประเทศอินโดนีเซียเข้ามาใช้บริการผ่านช่องทางดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทได้มีการลงนามความร่วมมือกับ Agency จากประเทศสิงคโปร์และประเทศจีนมาตั้งแต่ต้นปี ซึ่งปัจจุบันเริ่มมีลูกค้าจากประเทศดังกล่าวเข้ามาใช้บริการแล้วเช่นกัน

2. การเพิ่มศักยภาพของทีมงานภายในองค์กร เพื่อรองรับลูกค้าต่างประเทศอย่างครบวงจร ตั้งแต่กระบวนการจัดทำ Content การสื่อสารทางการตลาด การตอบข้อซักถาม ตลอดจนการให้บริการที่โรงพยาบาลธีรพร ปัจจุบันบริษัทสามารถจัดทำ Content ได้หลายภาษา ทั้งภาษาอังกฤษ ภาษาจีน และเริ่มมีการพัฒนา Content ภาษาอินโดนีเซียเพิ่มเติม อีกทั้งยังมีเจ้าหน้าที่ที่สามารถสื่อสารและตอบคำถามในภาษาดังกล่าวได้โดยตรง นอกจากนี้ บุคลากรภายในองค์กรที่อายุยังไม่เชี่ยวชาญภาษาอังกฤษ ได้เริ่มมีการปรับตัวและนำเทคโนโลยี AI มาใช้สนับสนุนการสื่อสารกับลูกค้าต่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้บริษัทสามารถรองรับลูกค้าต่างชาติได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมถึงส่วนงานบริการ บริษัทมีเจ้าหน้าที่ที่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษและภาษาจีนเพื่อรองรับลูกค้าต่างประเทศได้อย่างเหมาะสม

นายแพทย์คงศักดิ์ เตชะวิบูลย์ผล กรรมการและกรรมการบริหาร ซึ่งแจ้งเพิ่มเติมว่า ค่าใช้จ่ายด้านยาและเวชภัณฑ์ของบริษัทตามงบการเงินคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 3 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานที่อาศัยทักษะและความชำนาญเฉพาะทาง (Handcraft Procedure) จึงมีการใช้เวชภัณฑ์ในปริมาณไม่มาก โดยวัสดุที่ใช้ส่วนใหญ่ ได้แก่ ไหมเย็บแผลและผ้าก๊อซ ดังนั้น บริษัทเห็นว่าความผันผวนของต้นทุนด้านยาและเวชภัณฑ์ไม่น่าจะส่งผลกระทบต่อภาพรวมการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากบริษัทมีได้พึ่งพาวัสดุหรืออุปกรณ์ที่มีต้นทุนสูงเป็นหลัก

สำหรับการทำสัญญากำหนดราคาซื้อขายในระยะยาว บริษัทชี้แจงว่าเป็นเรื่องที่ยังขึ้นอยู่กับนโยบายร่วมกันระหว่างบริษัทและผู้แทนจำหน่าย โดยปกติบริษัทมีการสำรองยาและเวชภัณฑ์ไว้ล่วงหน้าประมาณ 3-4 เดือน ทั้งนี้ ปริมาณการสำรองจะแตกต่างกันไปตามลักษณะการใช้งานของแต่ละรายการ นอกจากนี้ ผู้แทนจำหน่ายเองก็ไม่ได้มีความประสงค์ที่จะกำหนดราคาคงที่ในระยะยาว เนื่องจากอาจส่งผลกระทบต่อความยากลำบากในการบริหารต้นทุนของผู้จำหน่ายเช่นกัน

ในส่วนของต้นทุนด้านพลังงานไฟฟ้า บริษัทได้มีการติดตั้งและใช้งานระบบพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) เพื่อช่วยบริหารจัดการและลดภาระค่าใช้จ่ายด้านพลังงานของบริษัทแล้ว

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามเพิ่มเติม เลขานุการที่ประชุม จึงแจ้งให้ที่ประชุมทราบว่าวาระนี้เป็นวาระเพื่อทราบ ซึ่งไม่มีการลงมติ โดยที่ประชุมรับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2568 ตามที่เสนอข้างต้นทุกประการ

วาระที่ 2 พิจารณารับทราบการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)

ประธานฯ มอบหมายให้ นางดารณี ทับแก่น ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน และเลขานุการบริษัท เป็นผู้นำเสนอรายละเอียดต่อที่ประชุม

นางดารณี ทับแก่น ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน และเลขานุการบริษัท ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า ตามที่บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งแรก (IPO) จำนวน 90 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 14.00 บาท รวมเป็นเงิน 1,260.00 ล้านบาท จำนวนเงินหลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์แล้วคงเหลือ 1,215.28 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์และรายละเอียดตามที่ระบุไว้ในหนังสือชี้ชวนของบริษัท นั้น

เนื่องจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2568 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2568 ได้มีมติอนุมัติการขยายระยะเวลาการใช้เงินเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2569 ได้มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนระหว่างรายการ ที่มีการเปิดเผยข้อมูลไว้ในหนังสือชี้ชวน จากวัตถุประสงค์การใช้เงินข้อที่ 2 จัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ไปเป็นวัตถุประสงค์การใช้เงินข้อที่ 1 ลงทุนโครงการก่อสร้างโรงพยาบาล จำนวนเงินที่เปลี่ยนแปลง 30 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงอย่างไม่เป็นนัยสำคัญตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ สจ.63/2561 เรื่อง การเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินตามแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน ซึ่งบริษัทได้เปิดเผยรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวผ่านระบบการเปิดเผยข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว

รายละเอียดการเปลี่ยนแปลงกำหนดระยะเวลาการใช้เงินและการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุน โดยการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนระหว่างรายการ ปรากฏตามตารางด้านล่าง ดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	ก่อนการเปลี่ยนแปลง			หลังการเปลี่ยนแปลง		
	จำนวนเงินโดยประมาณ	รายละเอียด	ระยะเวลาที่ใช้เงิน	จำนวนเงินโดยประมาณ	รายละเอียด	ระยะเวลาที่ใช้เงิน
	(ล้านบาท)		โดยประมาณ	(ล้านบาท)		โดยประมาณ
1. ลงทุนโครงการก่อสร้างโรงพยาบาล	550	เป็นเงินลงทุนสำหรับก่อสร้างโรงพยาบาลขนาด 5 ชั้น	ภายในปี 2568	580	เป็นเงินลงทุนสำหรับก่อสร้างโรงพยาบาลขนาด 5 ชั้น	ภายในปี 2569
2. จัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	80	จัดซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์	ภายในปี 2568	50	จัดซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์	ภายในปี 2569
3. ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	95.44	สำหรับชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของบริษัท	ภายในปี 2566	95.44	สำหรับชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของบริษัท	ภายในปี 2566
4. เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ การลงทุนอื่นๆ และการขยายธุรกิจของบริษัท (ถ้ามี)	489.84	บริษัทจะพิจารณาการใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการขึ้นอยู่กับความต้องการการใช้เงินในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่องของการประกอบธุรกิจ	-	489.84	บริษัทจะพิจารณาการใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการขึ้นอยู่กับความต้องการการใช้เงินในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่องของการประกอบธุรกิจ	-
รวม	1,215.28			1,215.28		

คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้วเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 รับทราบการเปลี่ยนแปลงกำหนดระยะเวลาการใช้เงินและการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ตามที่เสนอตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) จำนวนเงินหรือกำหนดระยะเวลาการใช้เงินที่บริษัทประสงค์จะเปลี่ยนแปลง

บริษัทขยายระยะเวลาการใช้เงินสำหรับวัตถุประสงค์ข้อ 1 และ ข้อ 2 จากภายในปี 2568 เป็นภายในปี 2569 และเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงอย่างไม่เป็นนัยสำคัญ โดยการเคลื่อนย้ายเงินของวัตถุประสงค์

ข้อที่ 2 ซึ่งระบุว่า “จัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์” จำนวนเงินโดยประมาณ 30 ล้านบาท
ไปใช้ในวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ระบุว่า “ลงทุนโครงการก่อสร้างโรงพยาบาล” ซึ่งเป็นการเคลื่อนย้ายเงินลงทุน
หรือค่าใช้จ่ายระหว่างรายการที่มีการเปิดเผยข้อมูลไว้แล้วในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขาย
หลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน

(2) **ความสมเหตุสมผล เหตุผลและความจำเป็น และประโยชน์และความคุ้มค่าที่ผู้ถือหุ้นจะได้รับ
จากการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงิน**

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันเป็น
ประโยชน์และมีความคุ้มค่าต่อบริษัทและผู้ถือหุ้น รวมถึงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัท โดยเมื่อบริษัทนำเงินไปใช้ลงทุนโครงการก่อสร้างโรงพยาบาล
จะทำให้บริษัทสามารถดำเนินการได้ตามวัตถุประสงค์และเป็นการนำเงินดังกล่าวไปใช้ในการบริหารจัดการ
จัดการเงินของบริษัทให้เกิดประโยชน์สูงสุด

(3) **ข้อมูลโดยสรุปเกี่ยวกับวงเงินลงทุนหรือค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงไป**

รายละเอียดเป็นไปตามตารางรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงกำหนดระยะเวลาการใช้เงินและการเปลี่ยนแปลง
วัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนโดยการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนระหว่างรายการตามข้อเท็จจริงและเหตุผลข้างต้น

(4) **แผนการใช้เงินภายหลังการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงิน**

บริษัทมีแผนเคลื่อนย้ายเงินเพื่อใช้เงินลงทุนสำหรับก่อสร้างโรงพยาบาลขนาด 5 ชั้น โดยมีแผนจะใช้เงิน
ตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวภายในปี 2569

(5) **ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท หรือต่อประมาณการใด ๆ
ที่ได้เปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูล**

การเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนข้างต้นไม่มีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท
หรือต่อประมาณการใด ๆ ที่ได้เปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูล

เลขานุการที่ประชุม สอบถามว่า ที่ประชุมมีข้อซักถามประการใดหรือไม่ วาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถาม

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามเพิ่มเติม เลขานุการที่ประชุม จึงแจ้งให้ที่ประชุมทราบว่าวาระนี้เป็นวาระเพื่อทราบ
ซึ่งไม่มีการลงมติ โดยที่ประชุมรับทราบการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญ
ต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ตามที่เสนอข้างต้น ทุกประการ

**วาระที่ 3 พิจารณอนุมัติงบการเงินของบริษัทประจำปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งผ่านการตรวจสอบ
จากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว**

ประธานฯ มอบหมายให้ นางดารณี ทับแก่น ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน และเลขานุการบริษัท
เป็นผู้นำเสนอรายละเอียดต่อที่ประชุม

นางดารณี ทับแก่น ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน และเลขานุการบริษัท ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า เพื่อให้เป็นไปตาม
มาตรา 112 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. บริษัทมหาชน”) และ
ข้อบังคับของบริษัท ข้อ 49 กำหนดว่า “คณะกรรมการต้องจัดให้มีการทำงบดุล และบัญชีกำไรขาดทุนที่ถูกต้องและครบถ้วน
ณ วันสิ้นสุดของรอบปีบัญชีของบริษัทเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปีเพื่อพิจารณาอนุมัติ โดยคณะกรรมการ
ต้องจัดให้มีผู้สอบบัญชีตรวจสอบงบดุลและบัญชีกำไรขาดทุนนั้นให้เสร็จก่อนที่จะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น”

โดยสรุปสาระสำคัญของงบการเงินของบริษัทประจำปี 2568 ดังนี้

ความเห็นของผู้สอบบัญชี

งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท เอสเตติก คอนเนค จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงินประจำปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 681.01 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 จำนวน 344.54 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทนำเงินไปชำระค่าก่อสร้างโรงพยาบาลส่งผลให้เงินสดและเงินฝากธนาคารลดลง สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 1,046.43 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2567 เนื่องจากบริษัทมีทรัพย์สินเพิ่มขึ้นจากการสร้างโรงพยาบาล รวมถึงการลงทุนซื้อโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อใช้สนับสนุนการดำเนินงานของโรงพยาบาล บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,727.44 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 จำนวน 144.35 ล้านบาท

หนี้สินหมุนเวียนจำนวน 75.47 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 จำนวน 56.19 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากเจ้าหนี้ค่าก่อสร้างลดลง 45 ล้านบาท ภาษีเงินได้ค้างจ่ายลดลง 6 ล้านบาท และหนี้สินอื่นลดลง 3 ล้านบาท ส่วนหนี้สินไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 13.14 ล้านบาท จากเงินประกันผลงานก่อสร้างเพิ่มขึ้น 9 ล้านบาท ภาวะผูกพันผลประโยชน์พนักงานเพิ่มขึ้น 1.54 ล้านบาท และหนี้สินตามสัญญาเช่าเครื่องมือแพทย์เพิ่มขึ้น 2.6 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจำนวน 101.30 ล้านบาท จากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรลดลง

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

บริษัทมีรายได้จากการให้บริการจำนวน 471.45 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 จำนวน 62.20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.7 รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ครีมจำนวน 0.25 ล้านบาท รายได้อื่นจำนวน 9.88 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 จำนวน 11.21 ล้านบาท สาเหตุจากอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวลดลงรวมถึงจำนวนเงินฝากธนาคารลดลง รายได้รวมทั้งสิ้นจำนวน 481.58 ล้านบาท

ต้นทุนการให้บริการ ลดลงจำนวน 17.68 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง ต้นทุนขายจำนวน 0.08 ล้านบาท ต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 77.29 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.0 ของรายได้รวม ลดลงจากปี 2567 จำนวน 7.35 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 12.59 ล้านบาท มาจากค่าเสื่อมราคาของอาคารโรงพยาบาลแห่งใหม่ที่เปิดให้บริการเมื่อเดือนมิถุนายน 2568 รวมถึงค่าใช้จ่ายด้านพลังงานไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนทางการเงินจำนวน 0.12 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายรวมทั้งสิ้นจำนวน 372.92 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 จำนวน 12.59 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.3

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 108.66 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จำนวน 21.46 ล้านบาท บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปี 2568 จำนวน 87.20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 18.1 ของรายได้รวม บริษัทมีกำไรต่อหุ้นจำนวน 0.25 บาทต่อหุ้น

ในการนี้ คณะกรรมการจึงเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 พิจารณานอนุมัติงบการเงินของบริษัท ประจำปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งได้ผ่านการตรวจสอบจากคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทและได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว โดยมีรายละเอียดสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ข้อมูลสำคัญของงบการเงิน	หน่วย : ล้านบาท	
	2568	2567
รายการตามงบการเงิน		
รวมสินทรัพย์	1,727.44	1,871.79
รวมหนี้สิน	107.49	150.54

ข้อมูลสำคัญของงบการเงิน	หน่วย : ล้านบาท	
	2568	2567
รายการตามงบการเงิน	2568	2567
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,619.95	1,721.25
รวมรายได้	481.58	554.74
กำไรสุทธิสำหรับปี	87.20	139.37
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท:หุ้น)	0.25	0.40

รายละเอียดปรากฏตามสำเนางบการเงินของบริษัท ประจำปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งได้ส่งให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมทั้งหนังสือเชิญประชุมแล้ว (สิ่งที่ส่งมาด้วย 1)

เลขานุการที่ประชุม สอบถามว่า ที่ประชุมมีข้อซักถามประการใดหรือไม่ วาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถาม เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามเพิ่มเติม เลขานุการที่ประชุม จึงขอให้ที่ประชุมพิจารณาและลงมติในวาระนี้

มติ : ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์อนุมัติงบการเงินของบริษัทประจำปี 2568 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้นทุกประการ ด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	257,370,480	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	ไม่นับเป็นฐานเสียง	-

วาระที่ 4 พิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผล สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2568

เลขานุการที่ประชุม ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและเงินทุนสำรองตามกฎหมายในแต่ละปี (ถ้ามี) โดยบริษัทจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและการจ่ายเงินปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานตามปกติของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน สภาพคล่อง แผนการขยายธุรกิจ ความจำเป็น และความเหมาะสมอื่นใดในอนาคตและปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท ตามที่เห็นสมควรหรือความเหมาะสมของคณะกรรมการบริษัท

ในปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 87,199,538.63 บาท จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2568 โดยจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 82,448,300 บาท ซึ่งเงินปันผลทั้งหมดจะถูกหักภาษี ณ ที่จ่ายตามอัตราที่กฎหมายกำหนด ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงาน ปี 2568 คิดเป็นสัดส่วน 94.55% ของกำไรหลังหักสำรองตามกฎหมาย ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ่ายปันผลของบริษัท

โดยบริษัทจะจ่ายปันผลดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นตามรายชื่อที่ปรากฏ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 12 พฤษภาคม 2569 และกำหนดจ่ายปันผลให้ผู้ถือหุ้นในวันที่ 27 พฤษภาคม 2569

ข้อมูลเปรียบเทียบการจ่ายเงินปันผล

รายละเอียดการจ่ายปันผล	ปี 2568 (ปีที่เสนอ)	ปี 2567
กำไรสุทธิสำหรับปี (บาท)	87,199,538.63	139,367,751.47
จัดสรรสำรองตามกฎหมาย (บาท)	-	-
กำไรหลังหักเงินสำรองตามกฎหมายเพื่อจัดสรร (บาท)	87,199,538.63	139,367,751.47
จำนวนหุ้นที่จดทะเบียน (หุ้น)	350,000,000	350,000,000
จำนวนหุ้นทุนซื้อคืน (หุ้น)	20,206,800	-
จำนวนหุ้นสุทธิ (หุ้น)	329,793,200	350,000,000
เงินปันผลจ่าย	ปี 2568 (ปีที่เสนอ)	ปี 2567
เงินปันผลจ่ายระหว่างกาล (บาท)	-	-
เงินปันผลจ่ายประจำปี (บาท)	82,448,300	70,000,000
รวมจ่ายเงินปันผลทั้งปี (บาท)	82,448,300	70,000,000
เงินปันผลจ่ายต่อหุ้น (บาท:หุ้น)	0.25	0.20
จ่ายปันผลคิดเป็นสัดส่วนกำไรหลังหักสำรองตามกฎหมาย	94.55%	50.23%

คณะกรรมการเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2568 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท มูลค่ารวมทั้งสิ้น 82,448,300 บาท คิดเป็นร้อยละ 94.55 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทที่กำหนดไว้ โดยจะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นตามรายชื่อที่ปรากฏ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 12 พฤษภาคม 2569 และกำหนดจ่ายปันผลให้ผู้ถือหุ้นในวันที่ 27 พฤษภาคม 2569

อนึ่ง ปัจจุบันบริษัทมีเงินทุนสำรองตามกฎหมายรวมจำนวน 17.5 ล้านบาท ซึ่งครบร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนแล้ว บริษัทจึงไม่ต้องจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายเพิ่มเติมอีก

เลขานุการที่ประชุม สอบถามว่า ที่ประชุมมีข้อซักถามประการใดหรือไม่ วาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถาม เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามเพิ่มเติม เลขานุการที่ประชุม จึงขอให้ที่ประชุมพิจารณาและลงมติในวาระนี้

มติ :

ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์อนุมัติการจ่ายเงินปันผล สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2568 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท หรือคิดเป็นจำนวนเงิน 82,448,300 บาท ซึ่งเงินปันผลทั้งหมดจะถูกหัก ภาษี ณ ที่จ่ายตามอัตราที่กฎหมายกำหนด โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 12 พฤษภาคม 2569 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 27 พฤษภาคม 2569 ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้นทุกประการ ด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	257,370,480	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	ไม่นับเป็นฐานเสียง	-

วาระที่ 5 พิจารณานุมัติการแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกจากตำแหน่งตามวาระ

เลขานุการที่ประชุม ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า ตามมาตรา 71 แห่ง พ.ร.บ. บริษัทมหาชน และข้อบังคับของบริษัท ข้อที่ 22 กำหนดว่า “ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่ง อาจได้รับเลือกให้กลับเข้ามารับตำแหน่งอีกได้”

ปัจจุบันกรรมการของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 9 ท่าน โดยกรรมการของบริษัทที่จะต้องออกจากตำแหน่งตามวาระ ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 มีจำนวน 3 ท่าน คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้ว (ตามความเห็นชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน) เห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานุมัติการแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกจากตำแหน่งตามวาระ จำนวน 3 ท่าน กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทอีกวาระหนึ่ง ได้แก่

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. นายแพทย์ธนจักร สินธุ์ตานันท์ | กรรมการ / กรรมการบริหาร |
| 2. แพทย์หญิงสุนิสา ไทยจินดา | กรรมการ |
| 3. นายเกริกชัย ชัยธรรม | กรรมการ / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ /
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน /
กรรมการกำกับดูแลกิจการ |

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัท โดยไม่รวมกรรมการผู้มีส่วนได้เสีย (ตามความเห็นชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน) ได้พิจารณาประวัติ คุณสมบัติ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และความเหมาะสม รวมทั้งผลการปฏิบัติงานของกรรมการทั้ง 3 ท่านที่ครบกำหนดออกจากตำแหน่งตามวาระแล้ว เห็นว่ากรรมการที่ได้รับการเสนอชื่อในครั้งนี้ได้ผ่านกระบวนการกลั่นกรองและการพิจารณาอย่างรอบคอบ รมัดระวังของคณะกรรมการบริษัทแล้วว่ามีคุณสมบัติครบถ้วนและเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของบริษัท มีความรู้ ความสามารถ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ประสบการณ์ วิชาชีพ และมีความน่าเชื่อถือ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กฎหมายกำหนด และสำหรับผู้ที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระนั้น เป็นผู้ที่มีคุณสมบัติความเป็นกรรมการอิสระตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และมีความเหมาะสมที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระของบริษัท

โดยข้อมูลเบื้องต้นของผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อเพื่อเลือกตั้งเป็นกรรมการปรากฏตามสิ่งที่ส่งมาด้วย 2 ซึ่งได้ส่งให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมแล้ว

นอกจากนี้ บริษัทได้แจ้งผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงสิทธิในการเสนอรายชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัทได้ ตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2568 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 แต่ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอรายชื่อบุคคลที่จะให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท

คณะกรรมการพิจารณาแล้ว (ตามความเห็นชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน) มีความเห็นว่าการทั้ง 3 คนถือเป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎเกณฑ์เกี่ยวข้องและเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของบริษัท รวมทั้งเห็นว่าบุคคลที่จะเสนอชื่อให้เป็นกรรมการอิสระมีคุณสมบัติ เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับข้อกำหนดที่เกี่ยวกับกรรมการอิสระ จึงเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานุมัติเลือกตั้งให้กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งตามวาระทั้ง 3 ท่าน ได้แก่

1. นายแพทย์ธนจักร สินธุ์ตานันท์
2. แพทย์หญิงสุนิสา ไทยจินดา
3. นายเกริกชัย ชัยธรรม

กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการต่อไปอีกวาระหนึ่ง ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้นทุกประการ

เลขานุการที่ประชุม สอบถามว่า ที่ประชุมมีข้อซักถามประการใดหรือไม่ วาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถาม

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามเพิ่มเติม เลขานุการที่ประชุมจึงขอให้ที่ประชุมพิจารณาและลงมติในวาระนี้

มติ : ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติอนุมัติการแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกจากตำแหน่งตามวาระ จำนวน 2 ท่านและมีมติไม่อนุมัติจำนวน 1 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมดที่ครบกำหนดจำนวน 3 ท่าน ซึ่งในวาระนี้ได้ลงคะแนนแต่งตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล รายละเอียดการลงคะแนนเสียง ดังนี้

(1) มีมติด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์อนุมัติแต่งตั้ง นายแพทย์ธนจักร สินรัชตานันท์ ให้กลับเข้ามาเป็น กรรมการอีกวาระหนึ่งด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	257,370,480	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	ไม่นับเป็นฐานเสียง	-

(2) มีมติไม่อนุมัติแต่งตั้ง แพทย์หญิงสุนิสา ไทยจินดา ให้กลับเข้ามาเป็นกรรมการอีกวาระหนึ่งด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	88,551,000	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	34.4112
ไม่เห็นด้วย	168,780,580	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	65.5888
งดออกเสียง	38,900	เสียง	ไม่นับเป็นฐานเสียง	-

(3) มีมติด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์อนุมัติแต่งตั้ง นายเกริกชัย ชัยธรรม ให้กลับเข้ามาเป็นกรรมการอีก วาระหนึ่งด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	257,370,480	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	ไม่นับเป็นฐานเสียง	-

วาระที่ 6 พิจารณาอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัท และค่าตอบแทนกรรมการชุดย่อย ประจำปี 2569

เลขานุการที่ประชุม ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า ตามมาตรา 90 แห่ง พ.ร.บ. บริษัทมหาชน และข้อบังคับของบริษัท ข้อที่ 35 กำหนดให้ “กรรมการมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนกรรมการจากบริษัทตามระเบียบข้อบังคับของบริษัท หรือตามที่ที่ประชุม ผู้ถือหุ้นจะพิจารณากำหนดและลงมติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุม โดย อาจกำหนดค่าตอบแทนกรรมการเป็นจำนวนแน่นอนหรือวางเป็นหลักเกณฑ์เฉพาะและจะกำหนดไว้เป็นคราว ๆ หรือให้มีผล ตลอดไปจนกว่าที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะมีมติเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่นก็ได้”

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาและกำหนดนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อย อย่างเป็นธรรมและสมเหตุสมผลตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยมอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทนมีหน้าที่พิจารณากำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ เป้าหมายระยะยาว ผลการดำเนินงานของ บริษัท และภาระหน้าที่ความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย โดยเปรียบเทียบกับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่อยู่ในกลุ่ม อุตสาหกรรมเดียวกันและบริษัทที่มีขนาดใกล้เคียงกัน เพื่อกำหนดค่าตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและเพียงพอที่จะจูงใจและ รักษากรรมการที่มีคุณภาพ

ทั้งนี้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้ร่วมกันพิจารณาโครงสร้างค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการชุด ย่อยตามการเสนอของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนแล้ว เห็นว่าโครงสร้างค่าตอบแทนกรรมการบริษัท ดังกล่าวจะ

ช่วยในการสนับสนุนและส่งเสริมการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและค่าตอบแทนกรรมการชุดย่อย ประจำปี 2569 (ตามความเห็นชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน) โดยมีรายละเอียดค่าตอบแทนเปรียบเทียบกับปี 2568 ดังนี้

สำหรับปี 2569 (ปีที่เสนอ)

กรรมการบริษัท	เงินเดือน (บาท/เดือน)	ค่าเบี้ยประชุม (บาท/ครั้ง)	ค่าบำเหน็จกรรมการ (บาท/ปี)
ประธานกรรมการบริษัท	30,000	10,000	200,000
กรรมการอิสระ	25,000	8,000	200,000
กรรมการ	-	8,000	-
กรรมการชุดย่อย เฉพาะกรรมการอิสระ		ค่าเบี้ยประชุม (บาท/ครั้ง)	
ประธานกรรมการ		10,000	
กรรมการ		8,000	
ผลประโยชน์อื่นๆ	-ไม่มี-		

ปี 2568

กรรมการบริษัท	เงินเดือน (บาท/เดือน)	ค่าเบี้ยประชุม (บาท/ครั้ง)	ค่าบำเหน็จกรรมการ (บาท/ปี)
ประธานกรรมการบริษัท	30,000	10,000	200,000
กรรมการอิสระ	25,000	8,000	200,000
กรรมการ	-	8,000	-
กรรมการชุดย่อย เฉพาะกรรมการอิสระ		ค่าเบี้ยประชุม (บาท/ครั้ง)	
ประธานกรรมการ		10,000	
กรรมการ		8,000	
ผลประโยชน์อื่นๆ	-ไม่มี-		

ในการนี้ คณะกรรมการเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท และค่าตอบแทนกรรมการชุดย่อย สำหรับปี 2569 โดยกำหนดค่าตอบแทนแบ่งเป็น เงินเดือน ค่าเบี้ยประชุม ค่าบำเหน็จกรรมการ และผลประโยชน์อื่น ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้นทุกประการ

ทั้งนี้ การกำหนดค่าตอบแทนสำหรับกรรมการดังกล่าวได้ผ่านการกลั่นกรองจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนแล้ว

เลขานุการที่ประชุม สอบถามว่า ที่ประชุมมีข้อซักถามประการใดหรือไม่ วาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถาม เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามเพิ่มเติม เลขานุการที่ประชุม จึงขอให้ที่ประชุมพิจารณาและลงมติในวาระนี้

มติ : ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์อนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัท และค่าตอบแทนกรรมการชุดย่อย ประจำปี 2569 ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้นทุกประการ ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

เห็นด้วย	257,370,480	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

วาระที่ 7 พิจารณานุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ประจำปี 2569

เลขานุการที่ประชุม ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 120 แห่ง พ.ร.บ. บริษัทมหาชน และข้อบังคับของบริษัท ข้อ 51 ที่กำหนด ให้ที่ประชุมสามัญประจำปีแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท และกำหนดจำนวนเงินค่าสอบบัญชีให้แก่ผู้สอบบัญชานั้น และผู้สอบบัญชีซึ่งพ้นตำแหน่งไปแล้วนั้นมีสิทธิที่จะได้รับเลือกให้กลับมารับตำแหน่งได้อีก โดยการพิจารณาและเสนอแนะจากคณะกรรมการตรวจสอบ และพิจารณาโดยคณะกรรมการบริษัทแล้ว

ในการนี้ คณะกรรมการพิจารณาแล้ว เห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจาก บริษัท สำนักงานปิโตเสวี จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ให้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2569 (รอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2569 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2569) จำนวน 5 ราย ได้แก่

1. นางสาวชวนา วิวัฒน์พนชาติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4712 หรือ
2. นางสาววันเพ็ญ ชุ่นเรือน ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7750 หรือ
3. นางสาวพรทิพย์ อมรชัยเลิศพัฒนา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9589 หรือ
4. นางสาวนันทิรา คุณงาม ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 12707 หรือ
5. นายมงคล เหล่าวรพงศ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4722

ทั้งนี้ กำหนดให้ผู้สอบบัญชีคนใดคนหนึ่งข้างต้น เป็นผู้ทำการตรวจสอบ สอบทาน และแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท โดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทั้ง 5 ราย ไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท ไม่มีส่วนได้เสียกับบริษัท/ผู้บริหาร/ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว และไม่ได้ให้บริการเป็นที่ปรึกษาแก่บริษัทแต่อย่างใด จึงมีความเป็นอิสระในการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท รายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับประวัติของผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท ซึ่งได้ส่งให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมทั้งหนังสือเชิญประชุมแล้ว **(สิ่งที่ส่งมาด้วย 3)**

ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตดังกล่าวข้างต้นไม่สามารถปฏิบัติงานได้ ให้บริษัท สำนักงานปิโตเสวี จำกัด จัดหาผู้สอบบัญชีรับอนุญาตอื่นของสำนักงานเดียวกันแทนได้และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ประจำปี 2569 (ตามความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ) ดังนี้

1. ค่าสอบบัญชีรายไตรมาส 3 ไตรมาส ไตรมาสละ 150,000 บาท ค่าสอบบัญชีประจำปี 420,000 บาท รวมเป็นค่าตอบแทนสอบบัญชีทั้งสิ้น 870,000 บาท
2. ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ตรวจสอบบัญชีที่ปฏิบัติงาน สังเกตการณ์ตรวจนับสินค้าคงเหลือในวันหยุดราชการดังนี้ ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ระดับอาวุโส คนละ 400 บาทต่อวัน ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ระดับผู้ช่วย คนละ 300 บาทต่อวัน
3. ค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้อง เรียกเก็บตามจริง

4. บริษัทจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาและค่าที่พักที่เหมาะสมให้กับพนักงานเมื่อไปปฏิบัติงาน ณ ที่ทำการ ในต่างจังหวัดของบริษัท
5. ค่าใช้จ่ายในการสังเกตการทำลายสินค้าครวละ 5,000 บาท (ถ้ามี)

ข้อมูลเปรียบเทียบจำนวนค่าสอบบัญชีกับปีที่ผ่านมา

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี	ปี 2569 (ปีที่เสนอ)	ปี 2568
ค่าสอบบัญชีรายไตรมาส 3 ไตรมาส	450,000 บาท	450,000 บาท
ค่าสอบบัญชีประจำปี	420,000 บาท	420,000 บาท
ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)	-ไม่มี-	-ไม่มี-
รวม	870,000 บาท	870,000 บาท

คณะกรรมการบริษัทโดยการเสนอแนะของคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้ง ผู้สอบบัญชีจากบริษัท สำนักงานปิติเสวี จำกัด โดยกำหนดให้ผู้สอบบัญชีคนใดคนหนึ่งตามรายชื่อดังกล่าวข้างต้น เป็นผู้ทำการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท ประจำปี 2569 และเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติให้กำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2569 เป็นจำนวนเงิน 870,000 บาท (ไม่รวมค่าใช้จ่าย)

และในกรณีที่ผู้สอบบัญชีดังกล่าวไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ขอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติให้คณะกรรมการมีอำนาจมอบหมายให้ บริษัท สำนักงานปิติเสวี จำกัด จัดหาผู้สอบบัญชีรับอนุญาตอื่นของสำนักงานทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชีและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทแทนผู้สอบบัญชีดังกล่าวได้ ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้นทุกประการ

เลขานุการที่ประชุม สอบถามว่า ที่ประชุมมีข้อซักถามประการใดหรือไม่ วาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถาม เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถามเพิ่มเติม เลขานุการที่ประชุม จึงขอให้ที่ประชุมพิจารณาและลงมติในวาระนี้

มติ : ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์ อนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจากบริษัท สำนักงานปิติเสวี จำกัด ให้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2569 ตามรายนามที่เสนอข้างต้น และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ประจำปี 2569 ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้นทุกประการ ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

เห็นด้วย	257,370,480	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	ไม่นับเป็นฐานเสียง	-

วาระที่ 8 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

เลขานุการที่ประชุม สอบถามว่า ที่ประชุมมีข้อซักถามประการใดหรือไม่

เนื่องจากไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดมีคำถามเพิ่มเติมแล้ว ประธานฯ จึงกล่าวขอบคุณท่านผู้ถือหุ้นทุกท่านที่สละเวลาเข้าร่วมประชุม และกล่าวปิดการประชุม 15.45 น.

ณ เวลาปิดประชุม มีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมนับจำนวนได้ 40 ราย คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 257,370,480 หุ้น แบ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง 17 ราย คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 210,455,000 หุ้น และผู้ถือหุ้นที่รับมอบฉันทะ 23 ราย คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 46,915,480 หุ้น จากจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จำนวน 329,793,200 หุ้น หรือเท่ากับ ร้อยละ 78.0400 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด

ลงชื่อ _____ -ศ.คลินิก นพ.อภิชาติ ศิวยาธร-

(ศ.คลินิก นพ.อภิชาติ ศิวยาธร)

ประธานที่ประชุม / ประธานกรรมการบริษัท

ลงชื่อ _____ -นางดารณี ทับแก่น-

(นางดารณี ทับแก่น)

ผู้บันทึกการประชุม / เลขานุการบริษัท