

**สารสนเทศรายการเกี่ยวโยงของบริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
เกี่ยวกับการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน**

ตามที่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ครั้งที่ 11/2568 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2569 ได้มีมติอนุมัติและเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ การให้วงเงินกู้ยืมกับบริษัท ธนุลักษณ์ จำกัด (มหาชน) (“TNL”) จำนวนเงินไม่เกิน 200,000,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50 ต่อปี ซึ่ง TNL เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท เนื่องจาก TNL มีผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“SPI”) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 42.09 (ข้อมูล ณ วันที่ 11 มีนาคม 2569) ของหุ้นสามัญที่ออกและจำหน่ายแล้ว ทั้งหมดของ TNL ซึ่ง SPI เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท จึงเป็นการเข้าทำธุรกรรมการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน

ทั้งนี้ การเข้าทำรายการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับ TNL ถือเป็นการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ลงวันที่ 31 สิงหาคม 2551 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2546 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“ประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวข้องกัน”) ทั้งนี้ รายการที่เกี่ยวข้องกันตามรายละเอียดข้างต้น เป็นรายการประเภทการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน ที่มีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 0.68 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิ (NTA) [มูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิ (NTA) ตามงบการเงินรวมที่ผ่านการตรวจสอบแล้ว สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ของบริษัท เท่ากับ 29,392 ล้านบาท] แต่มากกว่า 100 ล้านบาท ทั้งนี้ ในช่วงระหว่าง 6 เดือนก่อนวันที่มีการตกลงเข้าทำรายการในครั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้เข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันอื่นใดกับบุคคลที่เกี่ยวข้องเดียวกัน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว ดังนั้น รายการดังกล่าวจึงมีขนาดรายการมากกว่า 100 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิ (NTA) ร้อยละ 3.00 ของ NTA ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 881 ล้านบาท) แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท พร้อมทั้งจัดทำและเปิดเผยสารสนเทศเกี่ยวกับการเข้าทำรายการของบริษัท ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวข้องกัน และขออนุมัติการเข้าทำรายการดังกล่าวจากผู้ถือหุ้น ซึ่งต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับรวมส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย รวมถึงบริษัทฯ ต้องแต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (IFA) ซึ่งต้องมีรายชื่อเป็นที่ปรึกษาทางการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ดังนั้น บริษัทฯ จึงขอแจ้งรายละเอียดของรายการดังกล่าวตามที่กำหนดไว้ในประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวข้อง โยงกัน
ดังต่อไปนี้

1. วัน เดือน ปี ที่เกิดรายการ : ภายในระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ในสัญญากู้ยืมเงิน ซึ่งจะมีผลภายหลังจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติอนุมัติการเข้าทำรายการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน

2. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้อง :
ผู้ให้กู้ : บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
ผู้กู้ : บริษัท ธนุลักษณะ จำกัด (มหาชน)
 ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และดำเนินธุรกิจผ่านบริษัทย่อยซึ่งดำเนินธุรกิจหลักใน 3 ธุรกิจ คือ 1) ธุรกิจให้สินเชื่อที่มีหลักประกัน 2) ธุรกิจบริหารจัดการสินทรัพย์ด้วยคุณภาพและทรัพย์สินรอการขาย และ 3) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

3. ความสัมพันธ์กับบริษัท : บริษัท และ TNL มีบริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“SPI”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน โดยถือหุ้น บมจ. ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล = 24.26 % (ข้อมูล ณ วันที่ 11 มีนาคม 2569) และถือหุ้น บมจ. ธนุลักษณะ = 42.09 % (ข้อมูล ณ วันที่ 11 มีนาคม 2569)

4. ลักษณะโดยทั่วไปของรายการ:
 - 4.1 ประเภทรายการ : ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง
 - 4.2 ลักษณะของการทำรายการ:
 - วงเงินและประเภทสินเชื่อ : การให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง ในวงเงินกู้ยืม 200 ล้านบาท แบบไม่หมุนเวียน (Non-Revolving Loan)
 - ระยะเวลา : ระยะเวลาการชำระเงินเป็นเวลาไม่เกิน 2 ปี ในการเบิกใช้วงเงินกู้ยืมดังกล่าว ผู้กู้สามารถเลือกเบิกเงินกู้ทั้งจำนวนในคราวเดียว หรือเบิกใช้เงินกู้หลายคราวจนเต็มวงเงินกู้ยืม
 - อัตราดอกเบี้ย : อัตราดอกเบี้ยคงที่ ร้อยละ 5.50 ต่อปี ทั้งนี้ ผู้กู้ต้องชำระดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ทุกวันที่ 31 มี.ค., 30 มิ.ย., 30 ก.ย. และ 31 ธ.ค.
 - กำหนดชำระเงินกู้ยืม : ชำระเงินกู้ทั้งจำนวนที่เบิกใช้ เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่ได้รับเงินกู้ในแต่ละคราว
 - หลักประกัน : ไม่มีหลักประกัน
 - เหตุผลประกอบการพิจารณา : - TNL มีศักยภาพในการบริหารสภาพคล่องอย่างแข็งแกร่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 TNL มีอัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) อยู่ที่ 10.60 เท่า และอัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio: ICR) ที่ 3.41 เท่า แสดงถึงความสามารถในการจัดการกระแสเงินสดและรองรับภาระหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ TNL ยังมี เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 1,775.78 ล้านบาท ซึ่งอยู่ในระดับที่เพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจและรองรับภาระหนี้ในอนาคต

- ในด้านโครงสร้างเงินทุน TNL มีอัตราหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม (Debt to Equity Ratio: D/E Ratio) อยู่ที่ 0.40 เท่า ซึ่งสะท้อนถึงฐานะทางการเงินที่มั่นคงและความสามารถในการบริหารโครงสร้างเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- สำหรับปี 2567 TNL มีอัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) ที่ 4.00 เท่า และอัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio: ICR) ที่ 5.26 เท่า ในขณะที่บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 1,465.75 ล้านบาท แสดงถึงความสามารถในการบริหารสภาพคล่องของบริษัท และความสามารถในการบริหารเงินทุนส่วนเกินเพื่อสร้างผลตอบแทนเพิ่มเติมได้อย่างเหมาะสม

5. ประเภทและขนาดของรายการ :

การเข้าทำรายการในครั้งนี้เข้าข่ายเป็นการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน ตามประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 0.68 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิ (NTA) ของบริษัท โดยพิจารณาจากงบการเงินรวมที่ผ่านการตรวจสอบแล้ว สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ของบริษัท รายละเอียดการคำนวณ ดังนี้

มูลค่าของการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน	ไม่เกิน 200 ล้านบาท บวก ผลตอบแทนในอัตราร้อยละ 5.50 ต่อปี บวก มูลค่าความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นเมื่อไม่ได้รับชำระหนี้ รวม 222 ล้านบาท
NTA ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	29,392 ล้านบาท (ร้อยละ 3.00 ของ NTA เท่ากับ 881 ล้านบาท) หมายเหตุ : NTA ของ ICC = สินทรัพย์รวม - สินทรัพย์สิทธิการใช้ - สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน - หนี้สินรวม + หนี้สินตามสินทรัพย์สิทธิการใช้ - ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย (34,814,539,303 - 580,401,242 - 96,268,619 - 5,063,192,764 + 588,186,798 - 270,504,211 = 29,392,359,265)
ขนาดรายการสูงสุด	0.68%

ทั้งนี้ ในช่วงระหว่าง 6 เดือนก่อนวันที่มีการตกลงเข้าทำรายการในครั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้เข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันอื่นใด กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว ดังนั้น รายการดังกล่าวจึงมีขนาดรายการมากกว่า 100 ล้านบาท (จำนวนที่ต่ำกว่า ระหว่าง 100 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568) ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีหน้าที่

- ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท พร้อมทั้งจัดทำและเปิดเผยสารสนเทศเกี่ยวกับการเข้าทำรายการของบริษัทต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”)
- ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับรวมส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย
- แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (IFA) ซึ่งต้องมีรายชื่อเป็นที่ปรึกษาทางการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”)

6. เงื่อนไขที่อาจมีผลกระทบต่อสิทธิของผู้ถือหุ้น : - ไม่มี -
7. เกณฑ์ที่ใช้กำหนดมูลค่ารวมของรายการ : มูลค่าเงินต้นและดอกเบี้ยตลอดอายุของสัญญากู้ยืมเงิน และมูลค่าความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นเมื่อไม่ได้รับชำระหนี้
8. เหตุผลความจำเป็นและผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ :
 เพื่อเป็นการบริหารกระแสเงินสดของบริษัทให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และบริษัทฯ จะได้รับผลตอบแทนในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการลงทุนอื่นของบริษัทในปัจจุบัน เช่น เงินฝากประจำที่ให้อัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 0.75-1.35 ต่อปี อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาลที่ให้อัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 1.29-2.37 ต่อปี เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกันมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 4.00-6.00 ต่อปี และหุ้นกู้ที่ไม่จัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ออกจำหน่ายในปี 2568 ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 4.60-7.50 ต่อปี
9. แหล่งเงินทุนที่ใช้ : บริษัทใช้กระแสเงินสดส่วนเกินของบริษัทและไม่ได้มีการกู้ยืมเพื่อให้สินเชื่อต่อ ดังนั้น จึงไม่มีต้นทุนทางการเงิน และไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทมีการจัดหางบประมาณประจำปี โดยยังคงมีกระแสเงินสดเพียงพอสำหรับการลงทุนและการจ่ายเงินปันผล
10. กรรมการที่มีส่วนได้เสีย :
 1. นายธรรมรัตน์ โชควัฒนา
 เป็นกรรมการผู้อำนวยการ และประธานกรรมการบริหารของบริษัท และเป็นรองประธานกรรมการของ TNL
 2. นางสาวสุธิดา จงเจนกิจ
 เป็นกรรมการกรรมการของบริษัท และกรรมการของ TNL
11. ความเห็นของกรรมการบริษัทเกี่ยวกับการเข้าทำรายการ :
 คณะกรรมการบริษัท (ไม่รวมกรรมการที่มีส่วนได้เสีย คือ 1. นายธรรมรัตน์ โชควัฒนา กรรมการผู้อำนวยการ และประธานกรรมการบริหารของบริษัท และเป็นรองประธานกรรมการของ TNL 2. นางสาวสุธิดา จงเจนกิจ กรรมการของบริษัท และเป็นกรรมการของ TNL) ได้พิจารณาการเข้าทำธุรกรรมนี้อย่างรอบคอบแล้ว เห็นว่าการเข้าทำธุรกรรมในครั้งนี้มีความเหมาะสม และเป็นประโยชน์กับบริษัท และผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยบริษัทได้รับอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับที่เหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับทางเลือกการลงทุนอื่นของบริษัทในปัจจุบัน เช่น เงินฝากประจำที่ให้อัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 0.75-1.35 ต่อปี อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาลที่ให้อัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 1.29-2.37 ต่อปี เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกันมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 4.00-6.00 ต่อปี และหุ้นกู้ที่ไม่จัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ออกจำหน่ายในปี 2568 ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 4.60-7.50 ต่อปี ทั้งนี้ ธุรกรรมดังกล่าวถือเป็นการบริหารกระแสเงินสดของบริษัทเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัท โดยได้รับผลตอบแทนที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50 ต่อปี ซึ่งน้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยที่เคยให้กู้ยืมแก่บริษัท ธนุสิทธิ์ จำกัด (มหาชน) (“TNL”) ในครั้งก่อนเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในประเทศไทยมีการปรับตัวลดลง และต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนคาดหวังของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 5.76 เนื่องจากการให้กู้ยืมมีระดับความเสี่ยงต่ำกว่าการลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น เพราะผู้ให้กู้มีสิทธิได้รับชำระดอกเบี้ยและเงินต้นตามเงื่อนไขของสัญญาและมีสิทธิเรียกร้องในลำดับก่อนผู้ถือหุ้นในกรณีที่ผู้กู้ไม่

สามารถชำระหนี้ได้ อย่างไรก็ตามอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวคือการลงทุนในเงินฝากกับสถาบันการเงิน อีกทั้ง TNL เป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งและมีความสามารถในการชำระคืนเงินกู้ได้อย่างเพียงพอ

12. ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือกรรมการบริษัทที่แตกต่างจากความเห็นของคณะกรรมการบริษัท :
ไม่มี

สารสนเทศตามบัญชี 2

ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจและแนวโน้มธุรกิจของบริษัท

1. ข้อมูลของบริษัทและการดำเนินธุรกิจโดยสรุป

1.1 ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	530 ซอยสาธุประดิษฐ์ 58 แขวงบาง โพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	จำหน่ายสินค้าแฟชั่นในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ เครื่องสำอางและเครื่องหอม สินค้าเพื่อสุขอนามัยของเส้นผม ผิวพรรณ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มครบวงจร ทั้งชุดชั้นใน ชุดชั้นนอก ชุดกีฬา และการออกกำลังกาย ผลิตภัณฑ์เพื่อการซักล้างและบำรุงรักษาเครื่องนุ่งห่ม สินค้าแฟชั่นเครื่องหนัง เป็นต้น
ทุนจดทะเบียน	500,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	500,000,000 บาท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีบริษัทย่อย จำนวน 4 บริษัท และบริษัทร่วม 13 บริษัท โดยมีรายละเอียดการถือหุ้นดังนี้

ชื่อบริษัท	ประกอบธุรกิจ	บริษัทถือหุ้น (ร้อยละ)	
		บริษัทย่อย	บริษัทร่วม
1. บริษัท ทีเอ็นแอลเอ็กซ์ จำกัด	ผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปและเครื่องหนัง	70.00	-
2. Canchana International Co., Ltd. (ราชอาณาจักรกัมพูชา)	จัดจำหน่ายสินค้า	60.00	-
3. บริษัท ไหมทอง จำกัด	ผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป	58.16	-
4. บริษัท ไทเกอร์ ดิสทริบิวชั่น แอนด์ โลจิสติกส์ จำกัด	ให้เช่าสถานที่ และให้บริการบริหารคลังสินค้า	51.00	-
5. Nanan Cambo Solution Co., Ltd. (ราชอาณาจักรกัมพูชา)	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	-	49.00

ชื่อบริษัท	ประกอบธุรกิจ	บริษัทถือหุ้น (ร้อยละ)	
		บริษัทย่อย	บริษัทร่วม
6. บริษัท เคโทร จำกัด	ให้บริการเช่าพื้นที่	-	45.50
7. บริษัท คิง สแควร์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-	45.00
8. บริษัท บุญ แคปปิตอลโฮลดิ้ง จำกัด	ลงทุน	-	32.00
9. บริษัท พีที แซด อีคอมเมิร์ซ เอสอีพี จำกัด	จัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์	-	30.00
10. บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เลทเทอร์แพชั่น จำกัด	ผลิตสินค้าที่ทำจากหนังแท้และหนังเทียม	-	28.00
11. บริษัท รักษาความปลอดภัยไทยซีคอม จำกัด	รักษาความปลอดภัย	-	25.50
12. บมจ. อี-คอมเมิร์ซ ดิจิทัล ไทยโฮลดิ้ง	ลงทุนในธุรกิจ E-Commerce		25.06
13. บริษัท เวลด์คลาส เรนท อะ คาร์ จำกัด	รถเช่า	-	25.00
14. บริษัท ร่วมอิสสระ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-	25.00
15. บริษัท ร่วมอิสสระ ดีเวลอปเมนท์ จำกัด	โรงแรม	-	25.00
16. บจ. คิง สแควร์ สวีท	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์		23.40
17. บริษัท เวลด์ สห (ประเทศไทย) จำกัด	ซื้อขายของแบรนด์เนมมือสอง	-	20.00

1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจโดยสรุป

บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าแฟชั่น จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ยืนหยัดในฐานะผู้นำแห่งโลกแฟชั่นและการจัดจำหน่ายสินค้าชั้นนำระดับสากล หลอมรวมองค์ความรู้และนวัตกรรมอันเป็นเอกลักษณ์ของเครือสหพัฒน์ เพื่อขับเคลื่อนอุตสาหกรรมความงามและไลฟ์สไตล์

อย่างครบวงจร ตั้งแต่ศิลปะแห่งความหอม และการดูแลผิวพรรณ ไปจนถึงนวัตกรรมสิ่งทอที่ถักทอด้วยความประณีต ทั้งชุดชั้นใน ชุดสุภาพ และชุดกีฬาที่ตอบโจทย์ทุกจังหวะชีวิต รวมถึงการดูแลรักษาเครื่องนุ่งห่มและเครื่องหนังอย่างมืออาชีพ ไม่เพียงแต่ส่งมอบผลิตภัณฑ์ แต่ส่งมอบ "ประสบการณ์แห่งความสุข" เพื่อมุ่งสู่การเป็นองค์กร ไทยที่เติบโตอย่างยั่งยืนและครองใจผู้บริโภคตลอดไป

บริษัทฯ มุ่งสู่การเป็นบริษัทของคนไทย ที่มีการพัฒนาและเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยการสร้างสรรค์นวัตกรรมของผลิตภัณฑ์และการบริการที่ดี ส่งมอบประสบการณ์ความสุข ความสวยงาม และความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง มุ่งพัฒนาโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจในทุกมิติ (New Model) ให้พร้อมกับการเปลี่ยนแปลง (Changes) ของตลาดและผู้บริโภค พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายและทันสมัย ตอบสนองการเปลี่ยนแปลงของวิถีชีวิต และพฤติกรรมผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม และพัฒนาองค์กรภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ยึดหลักคุณธรรม จริยธรรม และนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม ผู้การและพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

(1) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง และเครื่องหอม

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางมานับแต่บริษัทเริ่มดำเนินงานในปี 2507 ภายใต้อุปกรณ์เครื่องสำอาง PIAS ซึ่งเป็นแบรนด์จากญี่ปุ่น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังขยายธุรกิจเครื่องสำอาง โดยการแนะนำแบรนด์ใหม่ต่างๆ เข้าสู่ตลาด ในเดือนตุลาคม 2548 เริ่มแนะนำแบรนด์เครื่องสำอาง BSC Cosmetology เพื่อสร้างแบรนด์เครื่องสำอางในเครือสหพัฒน์ให้ก้าวสู่ระดับสากล โดยใช้ผลิตภัณฑ์แป้งเค้กเป็นสินค้าหลักในการโฆษณาผ่านสื่อให้เกิดการรับรู้ (Brand Awareness) กับกลุ่มเป้าหมาย และมีการผสมผสานระหว่าง Celebrity Marketing และ Testimonial Marketing โดยเลือกใช้พรีเซ็นเตอร์ที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของประชาชนมาแนะนำผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดความต้องการทดลองใช้ ซึ่งในปัจจุบัน พฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างก้าวกระโดดจากผู้รับสาร (Passive Audience) ผู้การเป็นผู้กำหนดทิศทางตลาด (Market Maker) อย่างเต็มตัว

จากหน้าจอทีวี ผู้สมารถโฟน ผู้บริโภคยุคใหม่ไม่ได้อรับข้อมูลจากสื่อหลักเพียงอย่างเดียว แต่เลือกเสพ Content ผ่านแพลตฟอร์มที่ตรงกับ Lifestyle อาทิ TikTok, Instagram, Facebook, X โดยเฉพาะการเติบโตของ Short Form Video ที่เน้นความรวดเร็ว สั้น กระชับ และเข้าถึงอารมณ์ ทำให้แบรนด์ต้องปรับตัวจากการทำโฆษณาแบบเดิม ผู้การสร้าง "Storytelling" ที่มีชีวิตชีวา

ความจริงใจคือหัวใจสำคัญ ในยุคที่ข้อมูลตรวจสอบได้เพียงปลายนิ้ว ผู้บริโภคโดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y และ Gen Z ให้ความสำคัญกับ Real Review มากกว่าโฆษณาที่สมบูรณ์แบบเกินไป พวกเขาเชื่อมั่นใน Micro Influencers หรือผู้ใช้จริงที่กล้าพูดถึงข้อดีและข้อเสียอย่างตรงไปตรงมา ส่งผลให้แบรนด์ต้องเน้นความโปร่งใส และสร้างความสัมพันธ์ที่จริงใจกับลูกค้า

(2) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกายสุภาพสตรี

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุดชั้นในสตรี ประกอบด้วย 4 แบรนด์หลักคือ Wacoal, BSC, Elle และ Kullastri โดยแต่ละแบรนด์จะจับกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ในปีที่ผ่านมาทั้ง 4 แบรนด์หลักมีการปรับตัวและปรับกลยุทธ์ด้านการตลาด ให้มีความสอดคล้องกับกับพฤติกรรมการใช้ชีวิตและการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป โดยให้ความสำคัญกับความหลากหลายของสินค้า ดีไซน์ที่ทันสมัย และฟังก์ชันการใช้งานที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ในปัจจุบัน ความหลากหลายของแบรนด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์ช่วยให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างครอบคลุมในทุกช่วงวัย ตั้งแต่เด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน ไปจนถึงผู้สูงอายุ รวมถึงกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางถึงสูง และกลุ่มผู้บริโภคที่มีความหลากหลายทางเพศ (LGBTQ+)

การกำหนดกลุ่มเป้าหมายไม่ได้เน้นไปที่อายุของลูกค้าเพียงอย่างเดียว หากแต่ให้ความสำคัญกับไลฟ์สไตล์และความต้องการเฉพาะของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม เนื่องจากอายุไม่ใช่ข้อจำกัดในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าอีกต่อไป การมีผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการใช้งานและวิถีชีวิตของลูกค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคในระยะยาว

(3) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกายสุภาพบุรุษ

บริษัท ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกายสุภาพบุรุษภายใต้แบรนด์ชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ อาทิ Arrow, Excellency, Daks, Guy Laroche, ELLE Homme, Lacoste, Le Coq Sportif, Olyam และ Era-won ครอบคลุมสินค้าหลัก ได้แก่ เสื้อเชิ้ต เสื้อยืด กางเกง สูท ชุดกีฬา และเครื่องแต่งกายลำลองที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ผู้ชายยุคใหม่ โดยมีช่องทางจำหน่ายหลักผ่านห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าทั่วประเทศ โดยมีพนักงานขายประจำเพื่อให้คำแนะนำด้านสินค้าและบริการหลังการขาย พร้อมทั้งขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังห้างดิสนีย์สโตร์ ร้านค้าปลีกเฉพาะทาง และช่องทางออนไลน์ในรูปแบบ E-commerce, Live Commerce และ Social Commerce เพื่อรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงสู่โลกดิจิทัลมากยิ่งขึ้น

1.3 แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

(1) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง และเครื่องหอม (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568)

อุตสาหกรรมเครื่องสำอางและความงามในปี 2568 ยังคงเป็นธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง โดยคาดการณ์การเติบโตของตลาดในประเทศไทยอยู่ที่ประมาณ 6.3% อ้างอิงจาก Euromonitor International May 2025 แม้จะเผชิญกับความผันผวนทางเศรษฐกิจในช่วงปีที่ผ่านมา แต่ปัจจัยสำคัญมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคทุกกลุ่มช่วงวัย รวมถึงกลุ่มผู้ชาย และกลุ่ม Gen Z ที่หันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพผิวเชิงป้องกันและการสร้างบุคลิกภาพที่ดีเพื่อความมั่นใจทั้งในโลกจริงและโลกเสมือน

แบรนด์ BSC Cosmetology ได้เห็นถึงจุดเปลี่ยนสำคัญของความเชื่อถือ ผู้บริโภคมีพฤติกรรมทำความเข้าใจชาวยุคด้านส่วนผสมมากขึ้นและเริ่มเกิดภาวะ Influencer Fatigue หรือความเหนื่อยล้าต่อการโฆษณาผ่านคนดังแบบเดิมๆ มุ่งเน้นการสื่อสารผ่าน Real User (User-Generated Content) ซึ่งเป็นการรีวิวจากผู้ใช้งานที่ถ่ายทอดทั้งข้อดีและข้อเสียอย่างโปร่งใส สร้างความน่าเชื่อถือที่สูงกว่าการจ้างงานในรูปแบบเดิม Social Commerce & Live Streaming การเพิ่มประสิทธิภาพในช่องทาง TikTok Shop และการทำ Live Commerce โดยเน้นความบันเทิงควบคู่ไปกับข้อมูลเชิงลึกช่วยให้แบรนด์สามารถปิดการขายได้ทันทีตามกระแสความนิยม (Real-time Activation)

แม้ช่องทางออนไลน์จะเติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด แต่ร้านค้าออฟไลน์และเคาน์เตอร์ห้างสรรพสินค้ายังคงเป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญในการสร้าง Brand Experience Partnership Marketing ร่วมกับห้างสรรพสินค้าชั้นนำในการจัดกิจกรรมพิเศษและงานอีเวนต์ที่ใช้เทคโนโลยีเข้ามาดึงดูดลูกค้า เช่น การใช้เครื่องวิเคราะห์ผิวอัจฉริยะ (AI Skin Scanner) เพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์แบบรายบุคคล Seamless Experience เชื่อมโยงข้อมูลลูกค้า (CRM) จากทุกช่องทางเพื่อให้พนักงานขาย (BA) สามารถให้บริการที่ตรงใจลูกค้ามากที่สุด ไม่ว่าจะซื้อผ่านออนไลน์หรือมาที่เคาน์เตอร์ด้วยตนเอง

แนวโน้มในอนาคตอันใกล้ ตลาดจะขับเคลื่อนด้วย 2 ปัจจัยหลักที่ BSC Cosmetology ให้ความสำคัญสูงสุด Beauty Tech Integration การนำ AI มาช่วยในการวิจัยและพัฒนาสูตรตำรับ (Data-driven Formulation) เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุดและปลอดภัย Sustainable & Clean Beauty ผู้บริโภคในปี 2568 ไม่เพียงแต่มองหา

ความสวยงาม แต่ยังมีมองหา จริยธรรมของแบรนด์ การใช้บรรจุภัณฑ์รีไซเคิลและส่วนผสมที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืน

ตลาดเครื่องสำอางในปี 2568 คือสมรภูมิของความจริงใจ และนวัตกรรมแบรนด์ที่สามารถผสมผสานเทคโนโลยีล้ำสมัยเข้ากับการสื่อสารที่จริงใจจากผู้ใช้งาน และมีความรับผิดชอบต่อสังคม จะเป็นผู้ชนะใจผู้บริโภคได้อย่างมั่นคง

(2) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกายสุภาพสตรี (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568)

ในปี 2568 ภาคธุรกิจค้าปลีกและสินค้าอุปโภคบริโภคของประเทศไทยยังคงเติบโตในอัตราปานกลาง ท่ามกลางความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ โดยจากบทวิเคราะห์ของ ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ (SCB Economic Intelligence Center: SCB EIC) ระบุว่า กำลังซื้อของผู้บริโภคยังคงเปราะบางจากภาระหนี้ครัวเรือนและค่าครองชีพ ส่งผลให้ผู้บริโภคใช้จ่ายอย่างระมัดระวังและให้ความสำคัญกับความจำเป็นและความคุ้มค่ามากขึ้น ขณะที่ภาคการท่องเที่ยวยังคงมีบทบาทช่วยพยุงกิจกรรมทางเศรษฐกิจและยอดขายค้าปลีกในบางพื้นที่ โดยเฉพาะจังหวัดท่องเที่ยวหลัก

ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรง จากการประเมินของ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ผู้ประกอบการค้าปลีกต้องเผชิญแรงกดดันจากต้นทุนการดำเนินงาน การแข่งขันด้านราคา และการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของอุตสาหกรรม ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ลดความผูกพันต่อแบรนด์และหันมาเลือกซื้อผ่านช่องทางที่สะดวกและสามารถเปรียบเทียบราคาได้ง่าย ส่งผลให้ช่องทางออนไลน์และ Non-Store Retail ขยายตัวต่อเนื่อง ขณะที่ร้านค้าหน้าร้านยังคงมีบทบาทในบางพื้นที่

สำหรับปี 2569 แนวโน้มอุตสาหกรรมค้าปลีกไทยยังคงมีโอกาสเติบโตภายใต้สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอน โดยกำลังซื้อของผู้บริโภคมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป และการใช้จ่ายยังคงเน้นความคุ้มค่า ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่สามารถบริหารต้นทุน ใช้ข้อมูลและเทคโนโลยี และพัฒนาประสบการณ์การซื้อให้ตอบโจทย์ด้านความสะดวกและความคุ้มค่า จะมีโอกาสรักษาความสามารถในการแข่งขันและสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ ผู้บริโภคยุคใหม่ให้ความสำคัญกับการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและการใช้วัสดุที่ยั่งยืนมากขึ้น ส่งผลให้การปรับกระบวนการผลิตให้สอดคล้องกับแนวทางดังกล่าวเป็นโอกาสในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและความน่าเชื่อถือของแบรนด์ ขณะเดียวกัน ช่องทางการขายออนไลน์และโซเชียลคอมเมิร์ซยังคงมีบทบาทสำคัญต่ออุตสาหกรรม โดยเฉพาะในการสร้างประสบการณ์การซื้อที่สะดวกสบายและตอบ โจทย์พฤติกรรมผู้บริโภค

(3) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกายสุภาพบุรุษ (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568)

1. การเติบโตของเศรษฐกิจดิจิทัล และ E-commerce อุตสาหกรรมเครื่องแต่งกายสุภาพบุรุษมีแนวโน้มได้รับอานิสงส์จากการเติบโตของเศรษฐกิจดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง โดยช่องทาง E-commerce และแพลตฟอร์มดิจิทัลมีบทบาทสำคัญต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคมากขึ้น ทั้งในด้านความสะดวก ความรวดเร็ว และการเข้าถึงข้อมูลสินค้าอย่างครบถ้วน การแข่งขันในอนาคตจะมุ่งเน้นไปที่ความสามารถของผู้ประกอบการในการบริหารจัดการช่องทางออนไลน์ให้มีประสิทธิภาพ การสร้างประสบการณ์การซื้อที่ราบรื่น และการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อรองรับรูปแบบการซื้อที่หลากหลายและไร้รอยต่อ

2. การปรับตัวต่อโครงสร้างประชากรและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร โดยเฉพาะการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภครุ่นใหม่ที่มีความสำคัญกับความคุ้มค่า ความสะดวกสบาย และอัตลักษณ์ส่วนบุคคล ส่งผลให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต้องปรับตัวทั้งด้านการออกแบบสินค้า และการสื่อสารการตลาด ตลาดเสื้อผ้าผู้ชายมีแนวโน้มเน้นสินค้าที่สวมใส่ได้หลากหลายช่วงวัย ดีไซน์เรียบง่ายแต่ทันสมัย และตอบ โจทย์การใช้งานจริงมากขึ้น ขณะเดียวกัน ผู้บริโภครุ่นใหม่ยังคาดหวังแบรนด์ที่มีความเข้าใจในไลฟ์สไตล์และสามารถสื่อสารคุณค่าได้อย่างตรงจุด

3. การเติบโตของตลาด Second-Hand และ Sustainable Fashion กระแสความตระหนักด้านสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืนส่งผลให้ตลาดเสื้อผ้ามือสอง (Second-Hand) และแฟชั่นที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเติบโตอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคเริ่มให้ความสำคัญกับการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า ลดของเสีย และเลือกสนับสนุนแบรนด์ที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม แนวโน้มดังกล่าวเป็นทั้งความท้าทายและโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ โดยจำเป็นต้องพัฒนากระบวนการผลิตและเลือกใช้วัตถุดิบที่ยั่งยืนมากขึ้น รวมถึงสื่อสารแนวคิดด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างโปร่งใส เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและภาพลักษณ์ที่ดีในระยะยาว

4. การแข่งขันที่มุ่งเน้นประสบการณ์ลูกค้าแบบเฉพาะบุคคล การแข่งขันในอุตสาหกรรมมีแนวโน้มเปลี่ยนจากการแข่งขันด้านราคาหรือสินค้าเพียงอย่างเดียว ไปสู่การแข่งขันด้านประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเฉพาะบุคคลมากขึ้น ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ที่ดีในทุกจุดสัมผัสของลูกค้า ตั้งแต่การรับรู้แบรนด์ การเลือกซื้อสินค้า ไปจนถึงบริการหลังการขาย รวมถึงการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการเสนอสินค้า โปรโมชัน และการสื่อสารที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม เพื่อสร้างความพึงพอใจและความภักดีต่อแบรนด์

5. การใช้ Data และ Analytics เพื่อการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ การใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล (Data & Analytics) จะมีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต โดยเฉพาะการนำข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภค ข้อมูลการขาย และข้อมูลตลาดมาใช้ในการวางแผนและตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ การใช้ข้อมูลแบบเรียลไทม์และการวิเคราะห์เชิงคาดการณ์ (Predictive Analytics) จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถติดตามแนวโน้มแฟชั่น บริหารจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดความเสี่ยงจากการผลิตเกินความต้องการ และเพิ่มความสามารถในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างรวดเร็ว

2. รายชื่อคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้น 10 รายแรกของบริษัท ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าประชุม (Record Date) ณ วันที่ 11 มีนาคม 2569

2.1 รายชื่อคณะกรรมการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการ	ตำแหน่ง
1.	ดร.อนุชิต อนุชิตานุกุล	ประธานกรรมการบริษัท กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ
2.	นายธรรมรัตน์ โชควัฒนา ^{1/}	กรรมการผู้อำนวยการ และประธานกรรมการบริหาร
3.	ดร.ธีระพงษ์ วิคิดเศรษฐ	กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
4.	นายพิทักษ์ พุทธิสาริก	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
5.	นายณัฐพร จาคูศรีพิทักษ์	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
6.	นายสมพล ชัยศิริโรจน์	กรรมการ
7.	นางกอบสุข แสงสวัสดิ์	กรรมการ

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการ	ตำแหน่ง
8.	นางชัชดา ตันติเวชกุล	กรรมการ
9.	นายกรวิษฐ์ ฌรงคนานุกูล	กรรมการ
10.	น.ส. สุธิดา จงเจนกิจ ^{2/}	กรรมการ
11.	นายโยชิน สุวรรณเกษร์	กรรมการ
12.	นายเพชร พะเนียงเวทย์	กรรมการ

หมายเหตุ : 1/ นายธรรมรัตน์ ไชควัดนา เป็นรองประธานกรรมการของ TNL

2/ นางสาวสุธิดา จงเจนกิจ เป็นกรรมการของ TNL

2.2 รายชื่อผู้บริหาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

ลำดับ	รายชื่อผู้บริหาร	ตำแหน่ง
1.	นายธรรมรัตน์ ไชควัดนา	กรรมการผู้อำนวยการ และประธานกรรมการบริหาร
2.	ดร.รีเบก้า รัสเซลล์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานสื่อสารองค์กร
3.	นายโยชิน สุวรรณเกษร์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานสนับสนุนธุรกิจ
4.	นายศุภฤกษ์ ชีวะ โกเศรษฐ	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานขาย
5.	นางดวงฤดี มลิินทางกูร	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการกำกับดูแลและความยั่งยืน
6.	นางสาวเยาวลักษณ์ นามกรณ์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีการเงิน
7.	นายอนุตร ภู่อริย์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานทรัพยากรบุคคล
8.	ดร.สุรัตน์ วงศ์รัตนกัศสร	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานกลยุทธ์เทคโนโลยีดิจิทัล
9.	นางชนิษฐา อุดมลาภ	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการตลาดและบริหารแบรนด์

2.3 รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 รายแรกของบริษัท ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าประชุม (Record Date) ณ วันที่ 11 มีนาคม 2569

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1.	บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ^{1/}	121,287,498	24.26
2.	บริษัท ไอ.ดี.เอฟ. จำกัด	49,268,673	9.85
3.	นายวีรพัฒน์ พูนศักดิ์อุดมสิน	44,399,998	8.88
4.	บริษัท สหพัฒนพิบูล จำกัด (มหาชน)	42,625,987	8.53
5.	บริษัท อีทงเทียช ไท้ บีเอสซี จำกัด	20,448,347	4.09
6.	บริษัท ไทยวาโก้ จำกัด (มหาชน)	19,607,272	3.92
7.	บริษัท ยู.บี อุตสาหกรรมเคมี จำกัด	18,351,964	3.67
8.	บริษัท ยูนิเวิร์ล จำกัด	17,469,668	3.49
9.	บริษัท ยูนิเวอร์สบิวตี้ จำกัด	17,124,508	3.42
10.	บริษัท บีเอสซี โซ อิน จำกัด	10,832,712	2.07
รวม		361,416,627	72.18

หมายเหตุ : 1/ ณ วันที่ 11 มีนาคม 2569 บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน TNL ร้อยละ 42.09

3. รายการระหว่างกัน

บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะรายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)			ความเหมาะสมของรายการระหว่างกัน
		2566	2567	2568	
บริษัท ธนุลักษณะ จำกัด (มหาชน)	ให้กู้ยืมเงิน	500.00	500.00	500.00	คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วว่าเป็นจำนวนที่เหมาะสมและถูกกำหนดโดยสุจริตทางการค้า โดยอัตราดอกเบี้ยเป็นไปตามสัญญา
	ซื้อหุ้นกู้	-	1.00	1.00	
	คอกเบี้ยรับ	12.59	30.35	30.06	
	ซื้อสินค้า	335.51	-	-	ราคาตามสัญญาหรือราคาที่ตกลงร่วมกัน ซึ่งอยู่ภายใต้เงื่อนไขการค้าทั่วไป
	ค่าใช้จ่ายอื่น	1.42	-	-	เช่นเดียวกันกับเงื่อนไขที่

	รายได้อื่นที่เกี่ยวข้องกับการตลาดและการขาย เช่น ค่าสนับสนุนการตลาด เป็นต้น	16.38	0.04	-	ให้กับบุคคลภายนอก โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วว่าเป็นอัตราที่เหมาะสมและถูกกำหนดโดยสุจริตทางการค้า
--	--	-------	------	---	---

4. สรุปข้อมูลทางการเงินของบริษัท พร้อมคำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาและปีปัจจุบันจนถึงไตรมาสล่าสุด/

สรุปสาระสำคัญของข้อมูลในงบแสดงฐานะการเงิน

(หน่วย : ล้านบาท)	31 ธันวาคม 2566	%	31 ธันวาคม 2567	%	31 ธันวาคม 2568	%
สินทรัพย์รวม	34,816	100	35,522	100	34,815	100
สินทรัพย์หมุนเวียนรวม	6,762	19	6,890	19	6,681	19
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนรวม	28,054	81	28,632	81	28,134	81
หนี้สินรวม	5,565	16	5,794	16	5,063	15
หนี้สินหมุนเวียนรวม	1,880	5	1,954	5	1,507	5
หนี้สินไม่หมุนเวียนรวม	3,684	11	3,840	11	3,556	10
ส่วนของผู้ถือหุ้น	29,252	84	29,729	84	29,751	85
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นใหญ่	29,180	84	29,437	83	29,481	83
รายได้รวม	10,032	100	10,449	100	9,823	100
ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายรวม	(9,081)	91	(9,419)	90	(9,050)	92
ต้นทุนทางการเงิน	(16)	0	(20)	0	(24)	0
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) ของบริษัทร่วมที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	(2)	0	8	0	(39)	0
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(34)	0	(23)	0	(86)	0
กำไรสุทธิ	899	9	995	10	797	8

คำอธิบายและวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

(1) การวิเคราะห์ฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 34,814.54 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 707.78 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.99 โดยมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังต่อไปนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 6,680.78 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19.19 ของสินทรัพย์รวม ลดลงจากปี 2567 จำนวน 209.34 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 3.04 โดยมีรายการเปลี่ยนแปลงสำคัญดังต่อไปนี้

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลง 636.92 ล้านบาท เนื่องจากนำเงินไปลงทุนระยะสั้น และให้กู้ยืม เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่สูงสุด
- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 1,084.92 ล้านบาท เนื่องจากการบริหารเงินลงทุนหมุนเวียนที่มีระยะเวลามากกว่า 3 เดือน เพื่อรับดอกเบี้ยในอัตราพิเศษ
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นลดลง 14.13 ล้านบาท เนื่องจากรายได้จากการขายที่ลดลง
- สินค้าคงเหลือสุทธิลดลง 642.73 ล้านบาท เนื่องจากการบริหารสินค้าคงคลัง วางแผนการสั่งซื้อสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และลดการสั่งซื้อสินค้าที่หมุนเวียนช้า

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 28,133.76 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 80.81 ของสินทรัพย์รวม ลดลงจากปี 2567 จำนวน 498.45 ล้านบาท โดยมีรายการเปลี่ยนแปลงสำคัญดังต่อไปนี้

- สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่นลดลง 990.15 ล้านบาท เนื่องจากการปรับราคาหลักทรัพย์ตามราคาตลาดของเงินลงทุนเพื่อขาย ลดลงจากปี 2567 จำนวน 883.25 ล้านบาท และเงินลงทุนระยะยาวในตราสารหนี้ลดลง 95.00 ล้านบาท ที่ครบกำหนดไถ่ถอนในปี 2568 รวมถึงการวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนทั่วไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน (IFRS 9) ทำให้บริษัทบันทึกมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนทั่วไปลดลง
- เงินลงทุนในบริษัทร่วมเพิ่มขึ้น 534.79 ล้านบาท เนื่องจากการลงทุนเพิ่มในบริษัทร่วม ได้แก่ บริษัท อี-คอมเมอร์ซ ดิจิทัล ไทย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) บริษัท เวลด์ สห (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท คิง สแควร์ สวีท จำกัด และ บริษัท เคโทร จำกัด
- เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้น 39.30 ล้านบาท เนื่องจากให้บริษัท คิง สแควร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และ บริษัท เวลด์ สห แฟชั่น จำกัด กู้ยืม

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 5,063.19 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 จำนวน 730.29 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12.61 รายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

หนี้สินหมุนเวียน รวมทั้งสิ้น 1,507.37 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29.77 ของหนี้สินรวม ลดลงจากปี 2567 446.44 ล้านบาท หรือร้อยละ 22.85 เนื่องจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลง 419.18 ล้านบาท และหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี ลดลง 40.21 ล้านบาท ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า (IFRS16)

หนี้สินไม่หมุนเวียน รวมทั้งสิ้น 3,555.82 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 70.23 ของหนี้สินรวม ลดลงจากปี 2567 283.95 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.40 สาเหตุหลักมาจากหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีลดลง 227.20 ล้านบาท จากการกลับรายการหนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนที่ได้จำหน่ายแล้วในปี 2568 หนี้สินตามสัญญาเช่าลดลง 76.04 ล้านบาท จากการสิ้นสุดของสัญญาเช่าพื้นที่ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า (IFRS16) และประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงานเพิ่มขึ้น 54.54 ล้านบาท จากการคำนวณ

ผลประโยชน์พนักงานของนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ตามมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 เรื่อง ผลประโยชน์ของพนักงาน

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 29,751.35 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปี 2567 จำนวน 22.61 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.08 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มทุนจดทะเบียน 135.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 500.00 ล้านบาท กำไรสะสมเพิ่มขึ้น 715.25 ล้านบาท อंकประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง 907.08 ล้านบาท จากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุน ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน (TFRS 9) และส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมลดลง 21.46 ล้านบาท

(2) การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้รวม

ในปี 2566-2568 บริษัทมีรายได้รวม 10,032 ล้านบาท 10,449 ล้านบาท และ 9,823 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)	31 ธันวาคม 2566	%	31 ธันวาคม 2567	%	31 ธันวาคม 2568	%
รายได้จากการขาย	8,843	88	8,735	84	8,337	85
เงินปันผลรับ	921	9	1,400	13	1,187	12
รายได้อื่น	268	3	314	3	299	3
รายได้รวม	10,032	100	10,449	100	9,823	100

สำหรับปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการขายลดลงจำนวน 108 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.22 เมื่อเทียบกับปี 2566 เนื่องจากกำลังซื้อในประเทศหดตัวจากเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศ อย่างไรก็ตาม รายได้อื่นๆ โดยเฉพาะเงินปันผลรับช่วยเพิ่มผลประกอบการโดยรวม ซึ่งสะท้อนถึงกลยุทธ์ของบริษัทในการกระจายแหล่งที่มาของรายได้

สำหรับปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและการให้บริการจำนวน 8,337.47 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 จำนวน 397.45 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.55 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายและการให้บริการ จำนวน 8,734.92 ล้านบาทในปี 2567 เนื่องจากภาวะกำลังซื้อที่ยังเปราะบางและการแข่งขันด้านราคาในตลาดที่รุนแรง

ค่าใช้จ่ายรวม

ในปี 2566-2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายรวม 9,096 ล้านบาท 9,439 ล้านบาท และ 9,074 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)	31 ธันวาคม 2566	%	31 ธันวาคม 2567	%	31 ธันวาคม 2568	%
ต้นทุนขาย	6,297	69	6,351	67	5,792	64
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	1,732	19	1,835	20	2,004	22
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1,051	12	1,233	13	1,254	14
ต้นทุนทางการเงิน	16	0	20	0	24	0
ค่าใช้จ่ายรวม	9,096	100	9,439	100	9,074	100

สำหรับปี 2567 บริษัทมีต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจำนวน 343 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.77 เมื่อเทียบกับปี 2566 โดยสาเหตุหลักมาจากการระดมทุนเพิ่มขึ้นจากการร่วมผสมผสานเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และผลักดันการขายผ่านช่องทาง E-Commerce

ในปี 2568 บริษัทมีต้นทุนขายและการให้บริการ 5,791.91 ล้านบาท ลดลงจากปี 2567 จำนวน 558.72 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.80 ในปี 2568 และปี 2567 มีอัตราส่วนต้นทุนขายและการให้บริการต่อยอดขายร้อยละ 69.47 และ 72.70 ตามลำดับ ลดลงร้อยละ 4.45

ในปี 2568 บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร ทั้งสิ้น 3,257.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2567 จำนวน 190.00 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.19 คิดเป็นสัดส่วนต่อยอดขายร้อยละ 39.07 แต่เมื่อเทียบกับปี 2567 เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.46 ค่าใช้จ่ายกลุ่มต้นทุนในการจัดจำหน่ายมีจำนวน 2,003.59 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.20 ในขณะที่กลุ่มค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 1,254.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.70 โดยสาเหตุหลักมาจากการดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขาย การลงทุนด้านการตลาดและเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

(3) การวิเคราะห์กระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2567	31 ธันวาคม 2568
เงินสดต้นงวด	703	900	1,255
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	141	(24)	254
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	766	1,094	(312)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	(710)	(715)	(579)
เงินสดปลายงวด	900	1,255	618

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

ในปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงานทั้งหมดเท่ากับ 141.06 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 70.41 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการขายของที่ลดลง

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

ในปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 766.03 ล้านบาท โดยกิจกรรมหลักที่เกิดขึ้น ได้แก่ เงินสดจ่ายสำหรับเงินลงทุนในเงินลงทุนชั่วคราว เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทร่วม เงินสดจ่ายเพื่อซื้อตราสารทุน เงินสดจ่ายเพื่อให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน เงินรับจากการขายสินทรัพย์ เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ รับเงินปันผล และรับดอกเบี้ย

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

ในปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 710.39 ล้านบาท โดยกิจกรรมหลักที่เกิดขึ้น ได้แก่ การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า และการจ่ายเงินปันผล

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

ในปี 2567 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงานทั้งหมดเท่ากับ (24.10) ล้านบาท ลดลงร้อยละ 117.08 จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการเงินรับจากการขายลดลง

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

ในปี 2567 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 1,093.97 ล้านบาท โดยกิจกรรมหลักที่เกิดขึ้น ได้แก่ เงินสดจ่ายสำหรับเงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทร่วม เงินสดจ่ายเพื่อซื้อตราสารทุน เงินสดจ่ายเพื่อให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ รับเงินปันผล และรับดอกเบี้ย

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

ในปี 2567 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 714.93 ล้านบาท โดยกิจกรรมหลักที่เกิดขึ้น ได้แก่ การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า และการจ่ายเงินปันผล

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

ในปี 2568 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงานทั้งหมดเท่ากับ 253.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 277.76 ล้านบาท จากปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการบริหารสินค้าคงคลัง และรายได้ภาษีเงินได้ที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงมูลค่าสุทธิของเงินลงทุนที่ได้จำหน่าย

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

ในปี 2568 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 312.44 ล้านบาท โดยกิจกรรมหลักที่เกิดขึ้น ได้แก่ เงินสดรับจากการขายตราสารทุน เงินสดจ่ายสำหรับเงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทร่วม เงินสดจ่ายเพื่อซื้อตราสารทุน เงินสดจ่ายเพื่อให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ รับเงินปันผล และ รับดอกเบี้ย

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

ในปี 2568 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 578.65 ล้านบาท โดยกิจกรรมหลักที่เกิดขึ้น ได้แก่ การจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า และการจ่ายเงินปันผล

5. ข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อความคิดเห็นของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ (ถ้ามี)

- ไม่มี -

6. กรรมการที่มีส่วนได้เสีย และ ผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียที่ไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

- 6.1 1) นายธรรมรัตน์ โชควัฒนา กรรมการผู้อำนวยการ และประธานกรรมการบริหารของบริษัท และเป็นรองประธานกรรมการ ของ TNL
- 2) นางสาวสุธิดา จงเจนกิจ กรรมการของบริษัท และเป็นกรรมการของ TNL

6.2 ผู้ถือหุ้นของบริษัทดังต่อไปนี้ เข้าข่ายเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องโยงกัน และ/หรือเป็นผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียในการพิจารณาการเข้าทำธุรกรรมให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ TNL ดังนั้น ผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระดังกล่าว

ผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย ได้แก่ บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท และ TNL ซึ่งถือเป็นผู้มีส่วนได้เสียในการทำรายการ โดยรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าประชุม (Record Date) ณ วันที่ 11 มีนาคม 2569 มีดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท (ร้อยละ)
บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)	121,287,498	24.26

7. แบบหนังสือมอบฉันทะที่ให้ผู้ถือหุ้นเลือกออกเสียงลงคะแนนได้ พร้อมเสนอชื่อกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 รายเป็นผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้น

รายละเอียดของข้อมูลของกรรมการตรวจสอบที่บริษัทเสนอชื่อให้ผู้ถือหุ้นมอบฉันทะ และแบบหนังสือมอบฉันทะ ปรากฏตามเอกสารประกอบการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 61 ปี พ.ศ. 2569 (สิ่งที่ส่งมาด้วย 9 และ 13)

8. ความเห็นของคณะกรรมการและที่ปรึกษาทางการเงินอิสระที่มีต่อการเข้าทำรายการ

คณะกรรมการของบริษัท : คณะกรรมการบริษัท ซึ่งไม่รวมกรรมการที่มีส่วนได้เสีย (1. นายธรรมรัตน์ โชควัฒนา กรรมการผู้อำนวยการ และประธานกรรมการบริหารของบริษัท และเป็นรองประธานกรรมการของ TNL 2. นางสาวสุธิดา จงเจนกิจ เป็นกรรมการของบริษัท และเป็นกรรมการของ TNL) พิจารณาการเข้าทำธุรกรรม เห็นว่า การเข้า

ทำธุรกรรมในครั้งนี้นี้มีความเหมาะสม และเป็นประโยชน์กับบริษัท และผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยมีอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม เมื่อเปรียบเทียบกับทางเลือกการลงทุนอื่นของบริษัทในปัจจุบัน เช่น เงินฝากประจำที่ให้อัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 0.75-1.35 ต่อปี อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาลที่ให้อัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 1.29-2.37 ต่อปี เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกันมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 4.00-6.00 ต่อปี และหุ้นกู้ที่ไม่จัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ออกจำหน่ายในปี 2568 ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 4.60-7.50 ต่อปี และเป็นการบริหารกระแสเงินสดของบริษัท เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัท โดยที่ได้รับผลตอบแทนที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50 ต่อปี ซึ่งน้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยที่เกยให้กู้ยืมแก่บริษัท ธนุลักษณะ จำกัด (มหาชน) (“TNL”) ในครั้งก่อนเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในประเทศไทยมีการปรับตัวลดลง และต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนคาดหวังของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 5.76 เนื่องจากการให้กู้ยืมมีระดับความเสี่ยงต่ำกว่าการลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น เพราะผู้ให้กู้มีสิทธิได้รับชำระดอกเบี้ยและเงินต้นตามเงื่อนไขของสัญญาและมีสิทธิเรียกร้องในลำดับก่อนผู้ถือหุ้นในกรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ อย่างไรก็ตามอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวดีกว่าการลงทุนในเงินฝากกับสถาบันการเงิน อีกทั้ง TNL เป็นบริษัทที่มีความแข็งแกร่งและมีความสามารถในการชำระคืนเงินกู้ เห็นสมควรเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นอนุมัติการให้วงเงินกู้ยืมกับบริษัท ธนุลักษณะ จำกัด (มหาชน) (“TNL”) จำนวนเงินไม่เกิน 200,000,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50 ต่อปี

ความเห็นของคณะกรรมการ : -ไม่มี-
ตรวจสอบที่แตกต่างจากความเห็น
ของคณะกรรมการบริษัท

ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ : ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่า การให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับ TNL จะช่วยให้บริษัทฯ มีทางเลือกในการบริหารสภาพคล่องและกระแสเงินสดส่วนเกินให้มีประสิทธิภาพขึ้น โดยมีอัตราดอกเบี้ยสำหรับการเข้าทำรายการที่เหมาะสม ทั้งในแง่การลงทุนและเป็นประโยชน์แก่บริษัท ประกอบกับเงื่อนไขที่บริษัทฯ ได้รับมีความเหมาะสม ไม่มีเงื่อนไขที่ส่งผลให้บริษัท เกิดข้อเสียเปรียบ ดังนั้น ที่ปรึกษาฯ จึงมีความเห็นว่าผู้ถือหุ้นควรลงมติอนุมัติการเข้าทำรายการ

บริษัทขอรับรองว่าข้อความในสารสนเทศฉบับนี้ถูกต้องและเป็นความจริงทุกประการ และได้จัดทำขึ้นด้วยความรอบคอบและระมัดระวัง โดยยึดถือผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ และข้อมูลในสารสนเทศฉบับนี้ถูกต้อง ครบถ้วนในสาระสำคัญ และไม่ทำให้บุคคลใด ๆ สำคัญผิด อีกทั้ง สารสนเทศฉบับนี้ทำขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแสดงสารสนเทศเท่านั้น ไม่ได้ทำขึ้นเพื่อเป็นการเชิญชวนหรือเป็นคำเสนอเพื่อให้ได้มาหรือจองซื้อหลักทรัพย์