

จากสมาคมส่งเสริมนักลงทุนไทย จำนวน 10 ข้อ โดยในส่วนของที่เกี่ยวข้องกับ Business Model , การวิจัยและพัฒนาเกี่ยวกับบัญชีกัญชา และ การแก้ไขผลขาดทุนต่อเนื่อง ทางท่าน CEO จะมาชี้แจงและตอบในส่วนนี้ ทั้งนี้ คุณอภิชาติ มังคะลี ได้ตอบคำถามในประเด็นบางข้อ โดยสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

คำถามจาก คุณวิลาวัณย์ สุวรรณะโสภณ ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมนักลงทุนไทย

1. HEALTH มีแผนจะลงทุนในธุรกิจอื่นในอนาคต อีกหรือไม่ อย่างไร และบริษัทจะ Focus ไปในธุรกิจใด

ตอบ หากบริษัทจะลงทุนบริษัทจะลงทุนในธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนน้อย และเป็นธุรกิจเกี่ยวกับเรื่องของสุขภาพเป็นหลัก อย่างไรก็ตามบริษัทก็จะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง โดยในรายละเอียดของหลักเกณฑ์ หรือปัจจัยในการลงทุนท่าน CEO จะได้ชี้แจงให้ทราบในช่วงถัดไป

2. เหตุใด HEALTH จึงตัดสินใจขายเงินลงทุนในบางบริษัทที่เพิ่งลงทุนไปได้ไม่นาน เช่น บริษัท เฮลท์อัพ จำกัด และบริษัท อาร์บีเอ็น รีเทล จำกัด บริษัทมีหลักเกณฑ์หรือปัจจัยใดบ้างในการพิจารณาขายเงินลงทุน

ตอบ กรณีนี้บริษัทได้ชี้แจงผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่าเนื่องจากภายหลังที่บริษัทเข้าลงทุน บริษัท เฮลท์อัพ จำกัด (Health Up) มีแผนการลงทุนเพิ่มซึ่งต้องใช้เวลาจำนวนมาก ประกอบกับเรื่องระบบบัญชีและอื่นๆ ของ Health Up ที่จะต้องปรับให้เข้ากับบริษัทนั้นค่อนข้างจะยุ่งยากเล็กน้อย ทางบริษัทจึงตกลงร่วมกันในการขอถอนการลงทุนออกก่อนแล้วค่อยเจรจากันใหม่ ในส่วนของ บริษัท อาร์บีเอ็น รีเทล จำกัด (RBN) นั้น มีหลักเกณฑ์และปัจจัยค่อนข้างเยอะในการขายสินค้าในแง่ของ retail ซึ่งบริษัทมองว่าผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับอาจจะต้องใช้เวลานาน ดังนั้นบริษัทจึงเห็นว่าการถอนการลงทุนจะดีกว่า โดยเปลี่ยนไปเข้าลงทุนในแบบอื่นเพื่อจะมีผลตอบแทนที่เร็วขึ้น

3. HEALTH ใช้เกณฑ์ใดในการพิจารณาเข้าซื้อ บริษัท เน็คท์ เบิทธเตอร์ จำกัด ในราคา 15 ล้านบาท ทั้งที่บริษัทดังกล่าวมีมูลค่าเพียง 0.9 ล้านบาท และบันทึกเป็นค่าความนิยมถึง 14.1 ล้านบาท บริษัท เน็คท์ เบิทธเตอร์ จำกัด ดำเนินธุรกิจประเภทใด

ตอบ บริษัท เน็คท์ เบิทธเตอร์ จำกัด (NBT) ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยผลจากการทำการ due diligence และประเมินมูลค่าธุรกิจ NBT ไม่ได้มีมูลค่าธุรกิจ 0.9 ล้านบาท แต่มีมูลค่าธุรกิจอยู่ที่ประมาณ 25 ล้านบาท ซึ่งบริษัทเข้าซื้อที่ราคา 15 ล้านบาท (มูลค่าธุรกิจสูงกว่าราคาที่บริษัทจ่ายซื้อ)

ดร. กำพล บุรุษเมธากุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) กล่าวถึงทิศทางการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตให้ที่ประชุมรับทราบพร้อมตอบข้อสอบถามจากผู้ถือหุ้น ดังนี้

ดร. กำพล บุรุษเมธากุล กล่าว

สวัสดิ์ท่านนักลงทุน ตัวแทนตลาดหลักทรัพย์ ท่านผู้ถือหุ้น ประธานบริษัท คณะกรรมการบริษัททุกท่านครับ ผมขออนุญาตเป็นตัวแทนฝ่ายบริหารมาชี้แจง เพราะได้เห็นคำถามล่วงหน้าซึ่งมีหลายประเด็น เราทราบถึงความกังวลของ

เรามีส่วนของด้านบน (ตามภาพ slide) ทำไม่ต้องมีดิจิทัลเข้ามา ส่วนขวามือเป็นตัว synergy ด้านซ้ายมือที่เป็นพวกผลิตภัณฑ์สินค้า บริการมันเป็น neighbor มันเป็น synergy กัน ไม่ได้หมายความว่าเราจะเอาอุตสาหกรรมสุขภาพแล้วก็ไปโผล่กับ software ร้านอาหาร หรืออย่างใดๆ เราไม่ทำอย่างนั้นนะครับแต่เรามองว่ามันเป็น Order Management System เขามีรายได้พื้นฐานของเขาเอง แต่สิ่งที่เราต่อยอดเขาได้เพราะอุตสาหกรรมพลังงานมันข้ามเส้นกันได้โดยง่าย เพราะว่ากำแพงมันเริ่มน้อยลงไปเรื่อยๆ จากความเป็น digital มันมีโอกาสมากขึ้นนะครับ

ดร. กำพล นุริยเมธากุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) ตอบคำถามของผู้ถือหุ้น โดยสรุปสาระสำคัญ ดังนี้

คำถามจากคุณวิลาวัลย์ สุวรรณะโสภณ ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมนักลงทุนไทย

1. ขอรบกวนว่า Business Model ของ HEALTH มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดด้านใด และมีแนวทางในการเพิ่มรายได้ รวมถึงการบริหารกำไรขั้นต้นอย่างไร เพื่อสร้างกำไรให้บริษัทอย่างยั่งยืน

ตอบ ปัจจุบันบริษัทมีความสามารถในการแข่งขันด้านการพัฒนาสินค้าและขยายรูปแบบธุรกิจผ่านแบนด์สินค้าและการให้บริการ บริษัทได้ขยายประเภทรายได้จากการขายสินค้าโดยเพิ่มรูปแบบรายได้บริการผ่านผู้ให้บริการร่วมกับเทคโนโลยีส่งเสริมการขายและการตลาดผ่านรูปแบบดิจิทัล

TIMELINE / JOURNEY PATH

- HEALTH ในปี 2565 รับรู้รายได้จากการขายสินค้าเป็นหลักผ่านแบนด์การบูร ปัจจุบันยังคงดำเนินการอยู่
- HEALTH ในปี 2566 – 2567 เพิ่มความร่วมมือและสร้างพันธมิตรธุรกิจและบริษัทรับรู้รายได้จากผลตอบแทนจากการลงทุน Health Up ธุรกิจจำหน่าย ยา เวชภัณฑ์ ค่าปลีก ค่าส่ง และ คลังสินค้า โดยปี 2567 บริษัทได้มีมติจำหน่ายเงินลงทุนออกไป
- HEALTH ในปี 2567 บริษัทต้องการสร้างรูปแบบรายได้ต่อเนื่องผ่านรูปแบบการให้บริการและแบนด์ โดยลงทุนในผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ด้าน Digital Platform และ Technology จึงมีมติเข้าลงทุนใน NEXTBETTER (NBT) (ปัจจุบันยังคงให้บริการอย่างต่อเนื่อง) และลงทุนในผู้ประกอบการที่มีรายได้ต่อเนื่องจากธุรกิจ Software การให้บริการร้านอาหาร สปา และร้านค้าปลีก จึงมีมติเข้าลงทุนใน SYNATURE TECHNOLOGY (SYN) (ปัจจุบันยังคงให้บริการอย่างต่อเนื่อง) และลงทุนในผู้ประกอบการที่มีเป็นเจ้าของแบนด์และสิทธิตราสินค้า “ห่านฟ้า” โดยมีมติเข้าลงทุนใน RBN โดยปี 2568 บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการติดตามการจำหน่ายเงินลงทุนออกไปเนื่องจากข้อจำกัดด้านสิทธิการขายแบนด์สินค้า และการตอบสนองของแบนด์ต่อรูปแบบตลาดปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไป
- HEALTH ในปี 2568 บริษัทต้องการสร้างรูปแบบรายได้ต่อเนื่องธุรกิจ Wellness ผ่านรูปแบบการขาย “แบนด์” โดยลงทุนในผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ด้านการบริหารจัดการและด้านสถาบันการสอน อบรม และเครือข่ายผู้ให้บริการสหคลินิก จึงมีมติเข้าลงทุน KARABOON WELLNESS

ปัจจุบันเราบริหารต้นทุนสินค้าและบริการได้ดี แต่ยังไม่ทำได้ดีเรื่องยอดขาย ส่งผลให้ต้นทุนบริหารจัดการเรายังสูง



เราต้องทำให้ดีขึ้นเรื่องรายได้จากสินค้าและบริการเพื่อสะท้อนสัดส่วนที่ควรจะเป็นเรื่องกำไรบรรทัดสุดท้ายขึ้นมา จากสินค้าที่เรามีอยู่และขยายรูปแบบการให้บริการ

ทั้งนี้ บริษัทมีเกณฑ์การพิจารณาเข้าลงทุนเพื่อความต่อเนื่องและยั่งยืนโดยการลงทุนในผู้ประกอบการที่มีแบรนด์ สินค้า และ บริการโดยมีรายได้ต่อเนื่อง (หรือ) มีช่องทางการจัดจำหน่ายและมีลูกค้าเป็นฐานเดิมอยู่แล้ว (และ) เพื่อการคาดหวังต่อยอดขยายธุรกิจและสร้างสินค้าและบริการภายใต้ HEALTH จากประสบการณ์ผู้ประกอบการ ในอุตสาหกรรมนั้นโดยตรง

2. HEALTH มีแผนงานด้านวิจัยและพัฒนาอย่างไรเพื่อรองรับกลยุทธ์และเป้าหมายในอนาคต

ตอบ บริษัทได้ร่วมติดตามงานวิจัยและการพัฒนาต่อยอดสินค้าและบริการผ่านหน่วยงานการศึกษาและ ผู้ให้บริการสุขภาพในประเทศไทยเช่น โรงพยาบาลเวชศาสตร์เขตร้อน และต่างประเทศเช่น มหาวิทยาลัยปักกิ่ง มหาวิทยาลัยซุนยัตเซ็น ประเทศจีน , มหาวิทยาลัยโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น รวมถึงองค์กร/ หน่วยงานอิสระที่มี บทบาทเชื่อมโยงอุตสาหกรรมสุขภาพในประเทศไทยและมีเครือข่ายในต่างประเทศเช่น องค์กร “กฎบัตรสุขภาพ ประเทศไทย”, Thailand Charter of Health โดยมุ่งเน้นนวัตกรรมการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม (Innovative & Integrative Care) และการดูแลสุขภาพและมีคุณภาพชีวิตที่ดีแบบยั่งยืน (Health Span)

3. แม้ว่าปัจจุบันกฎหมายเกี่ยวกับกัญชงกัญชายังไม่มีความชัดเจน แต่ HEALTH มีนโยบายที่จะดำเนิน ธุรกิจนี้บริษัทมีแนวทางอย่างไรในการสร้างรายได้จากธุรกิจกัญชงกัญชาภายใต้ข้อกำหนดทางกฎหมาย ในปัจจุบัน

ตอบ บริษัทได้ลดการลงทุนและจำหน่ายการลงทุนออกในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกัญชงและกัญชามาอย่างต่อเนื่อง ตั้งปี 2565 และเน้นสัดส่วนการในอุตสาหกรรมสุขภาพ (Health & Wellness) ซึ่งมีขนาดที่ใหญ่กว่า จึงเป็นที่มา ของการทบทวนการดำเนินการโครงการที่เกี่ยวข้องกับกัญชงและกัญชาผ่านบริษัท MW (บริษัทลูกของ HEALTH) และ บริษัทย่อยซึ่งถือเงินลงทุนทั่วไปผ่านบริษัท MW เช่น Kanabis Club และ บริษัท Pot Plannet ทั้งนี้ ได้ปรับสัดส่วนสินทรัพย์บางรายการที่สามารถแปลงและปรับใช้ประโยชน์ต่อไป และ MW ได้ทยอยรับรู้การ ค่อยค่าเงินลงทุนส่วนใหญ่ตั้งแต่ปี 2665 –2567 ดังปรากฏในงบการเงินรวมในปีที่ผ่านมา

ทั้งนี้ บริษัทยังคงติดตามและพิจารณาโอกาสธุรกิจกัญชงกัญชาทางการแพทย์ต่อไปในกรณีที่มีความชัดเจน และ มีนโยบายอย่างต่อเนื่องจากหน่วยงานภาครัฐ

4. HEALTH มีกลยุทธ์ที่แก้ไขผลการขาดทุนต่อเนื่องและล้างผลขาดทุนสะสมไว้อย่างไรบ้าง เพื่อให้หุ้น ได้รับการปลดเครื่องหมาย CB

ตอบ บริษัทได้มีการนำเสนอข้อมูลเพื่อให้ข้อมูลและชี้แจงแนวทางแก้ไขเหตุการณ์ CB เมื่อวันที่ 19 มีนาคม ที่ ผ่านมา โดยบริษัทเข้าเงื่อนไข 2 ใน 8 เกณฑ์ ดังนี้

- บริษัทมีรายได้ดำเนินงานน้อยกว่า 100 ลบ. (SET) หรือ น้อยกว่า 50 ลบ. (mai)

- บริษัทมีผลขาดทุนสุทธิติดต่อกัน 3 ปี จนทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นน้อยกว่า 100% ของทุนชำระแล้ว

บริษัทได้มีการนำเสนอข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญสรุปในที่ประชุมดังกล่าว ดังนี้

1) การด้อยค่าเงินลงทุน ผลขาดทุนส่วนใหญ่ (90%) เกิดจากการด้อยค่าเงินลงทุนในธุรกิจเดิมกัญชงกัญชาทางการแพทย์ (ปี 2566 ด้อยค่าเงินลงทุน 212 ล้านบาท → ขาดทุนงบรวม 266 ล้านบาท, ปี 2567 ด้อยค่าเงินลงทุน 419 ล้านบาท → ขาดทุนงบรวม 458 ล้านบาท)

ปัจจุบันความเสี่ยงต่อการด้อยค่าเงินลงทุนด้อยค่าเงินลงทุนในธุรกิจเดิมนั้นเหลือประมาณ 13 ล้านบาท จากอุตสาหกรรมกัญชาทางการแพทย์ ทำให้ปัจจุบันการด้อยค่าเงินลงทุนขนาดใหญ่หายไปเกือบหมดแล้ว (เงินลงทุนใน MW คงเหลือ 85 ล้านบาท ที่ยังไม่ได้ด้อยค่า รายการนี้หากตั้งด้อยค่าในปี 2568 ไม่กระทบงบการเงินรวม การด้อยค่าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจกัญชง กัญชา คือ การด้อยค่าโรงเรือน 13 ล้านบาท)

2) การเพิ่มรายรับใหม่จากค่าบริการ โดยมาเพิ่มจากรายได้การขายสินค้า การเข้าลงทุนในปี 2567 Nextbetter และ Synature ทำให้บริษัทสามารถสะท้อนรายได้ในงบรวมได้มากขึ้น ดังนี้

- Nextbetter (9 เดือน สะท้อนรายได้มา 15.9 ล้านบาท / รายจ่ายบริหาร 5.9 ล้านบาท แต่ยังไม่กำไร)
 - Synature (1 เดือน สะท้อนรายได้มา 5.8 ล้านบาท / รายจ่ายบริหาร 1 ล้านบาท ยังคงสามารถทำกำไร)
- สรุปทั้ง Nextbetter และ Synature มีความสำคัญสะท้อนรายได้ในงบรวมปี 2567 จำนวน 21.7 ล้านบาท / จากรายได้รวม 46 ล้านบาท (ประมาณ 47% , NBT = 34% SYN = 13%)

กลยุทธ์สร้างรายได้และความยั่งยืน 4 ด้าน คือ

- 1) สินค้าให้โดดเด่นดีกว่าและสร้างบริการที่สร้างรายได้ต่อเนื่อง
- 2) พัฒนาและให้บริการด้านสุขภาพผ่านบริการในรูปแบบ Digital
- 3) พัฒนาฐานข้อมูลลูกค้า คู่ค้า ผลิตภัณฑ์ และบริการ เพื่อใช้ขับเคลื่อนกลยุทธ์องค์กร
- 4) ลงทุนและทำความร่วมมือกับพันธมิตรในรูปแบบ M&A, JV, Consortium

5. HEALTH มีแผนจะลงทุนในธุรกิจอื่นในอนาคต อีกหรือไม่ อย่างไร และบริษัทจะ Focus ไปในธุรกิจใด

ตอบ ปัจจุบันเรายังคงอยู่ในอุตสาหกรรมสุขภาพ ซึ่งเราต้องทำให้ดีขึ้นครบวงจรมากขึ้น เราพัฒนาสินค้าแล้วเราต้องมีบริการมารองรับสินค้าและบริการ ต้องสามารถหาโอกาสได้มากกว่าการนำเสนอและรายได้ทางตรง จึงเป็นที่มาในปี 2567 เราลงทุนใน 2 บริษัท คือ Nextbetter และ Synature ที่สองบริษัทเรามองเป็นแผนระยะสั้นถึงกลางเนื่องจากอุตสาหกรรมโดยภาพรวมยังไม่ดีรวมถึงกำลังซื้อและความเชื่อมั่นในประเทศลดลง รวมถึงความเสี่ยงตลาดโลกที่ส่งผลต่อการลงทุนและความมั่นใจนักลงทุน การเข้าลงทุน Nextbetter และ Synature จึงมาช่วยรายรับในงบการเงินรวมได้ในระยะสั้น

ส่วนการเติบโตต่อไปบริษัทยังคงมองหาและเปิดโอกาสในทุกธุรกิจและอุตสาหกรรม และเนื่องจากความเชื่อมต่อด้านดิจิทัลทำให้การข้ามและการเชื่อมต่อกับอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นไปได้และมีโอกาสมากขึ้น ทั้งนี้ เราต้อง



Focus อุตสาหกรรมที่เราอยู่ตรงนี้ โดยไม่ละทิ้งแสวงหาโอกาสอื่นๆ ควบคู่กันต่อไปโดยเฉพาะด้านเครือข่าย ผู้ให้บริการ Wellness ที่มีการผสมผสานองค์ความรู้นวัตกรรมทางการแพทย์

6. HEALTH มีหลักเกณฑ์หรือปัจจัยใดบ้างที่ใช้ในการพิจารณาตัดสินใจลงทุนในแต่ละบริษัท

ตอบ บริษัทที่มีเกณฑ์การพิจารณาเข้าลงทุนเพื่อความต่อเนื่องและยั่งยืนโดยเข้าลงทุนใน

- A) ผู้ประกอบการที่อย่างน้อยมีแบรนด์, มีสินค้าและ/หรือ บริการ โดยมีรายได้ต่อเนื่องหรือ มีช่องทางการจำหน่ายและมีลูกค้าเป็นฐานเดิมอยู่แล้ว
- B) ต้องสามารถ Synergy ได้โดยมีแนวทางต่อยอดเชื่อมโยงบนฐานที่บริษัท HEALTH หรือในเครือ สามารถร่วมพัฒนาและต่อยอดเดินร่วมกันได้ เพื่อการคาดหวังต่อยอดขยายธุรกิจและสร้างสินค้า และบริการภายใต้ HEALTH จากประสบการณ์ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนั้นๆ โดยตรง
- C) ต้องมีจุดเด่นที่ธุรกิจนั้นสามารถเดินได้และเติบโตได้ด้วยตัวเองโดยไม่เป็นภาระต่อบริษัทและเครือมากเกินไป

7. เหตุใด HEALTH จึงตัดสินใจขายเงินลงทุนในบางบริษัทที่เพิ่งลงทุนไปได้ไม่นาน เช่น บริษัท เฮลท์อัพ จำกัด และบริษัท อาร์บีเอ็น รีเทล จำกัด บริษัทที่มีหลักเกณฑ์หรือปัจจัยใดบ้างในการพิจารณาขายเงินลงทุน

ตอบ การเข้าลงทุนในแต่ละบริษัทมีรายละเอียดเงื่อนไขก่อนและหลังการลงทุนแตกต่างกันเพื่อปกป้องการลงทุนของบริษัทและนักลงทุน

- กรณี Health Up เราเข้าลงทุน Shareholder + Biz Partner โดยเป็นการตัดสินใจที่เหมาะสม ณ เวลานั้น ต่อมาเครือบริษัท Health Up ที่เราเข้าลงทุนได้มีมติเพิ่มการลงทุนขนาดใหญ่เพื่อรองรับธุรกิจภายในซึ่งเป็นมูลค่ามากกว่าที่เราเข้าลงทุนเครือบริษัท Health up ดังนั้น Health จึงมีมติลดสัดส่วนและจำหน่ายเงินลงทุนเปลี่ยนรูปแบบจาก Shareholder เป็น Biz Partner โดยได้ผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นบวกในรายการนี้
- กรณี RBN เราเข้าลงทุน Shareholder + Biz Partner มุ่งหวังในการผลักดันต่อยอดแบรนด์สินค้าซึ่งทาง RBN ได้ทำการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย แต่การเติบโตต่อไปจำเป็นต้องมีความเป็นอิสระและความยืดหยุ่นในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ซึ่งบริษัทได้เห็นถึงข้อจำกัดของ RBN ในการเติบโตระยะยาวส่งผลต่อการ synergy สินค้าและบริการในภาพรวมจึงมีมติจำหน่ายเงินลงทุนออกไป

8. ปัจจุบัน ความคืบหน้าในสำหรับธุรกิจกัญชาของ บริษัท (MW) อยู่ในขั้นตอนไหน สามารถสร้างรายได้ให้บริษัทได้แล้วหรือไม่ และแนวทางในการบริหาร MW จะเน้นไปในทิศทางใดต่อไป เพื่อให้แน่ใจว่าจะยังสามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้บริษัทได้ในอนาคต

ตอบ หลายปีที่ผ่านมาบริษัท Health ลงทุนผ่าน MW โดยเป็นบริษัทในการลงทุนธุรกิจกัญชาทางการแพทย์ ซึ่งปัจจุบันได้จำหน่ายและหยุดการลงทุน (ตั้งสะท้อนจากผลการต่อยอดค่าการลงทุนในงบการเงิน) MW และ MW ได้ปรับเปลี่ยน asset และใช้ประโยชน์ต่อในธุรกิจที่สานต่อได้ โดย MW ยังเป็นพันธมิตรที่ดีต่อภาครัฐ



และผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมกัญชงและกัญชาทางการแพทย์เพื่อรอดูความชัดเจนและนโยบายภาครัฐ

ปัจจุบัน MW ได้มุ่งเน้นพัฒนา (ปัจจุบัน) สินค้าสุขภาพ และ (ลงทุน) บริการ wellness เพื่อความครบวงจรและสร้างเครือข่ายพันธมิตรคู่ค้าเพื่อเพิ่มโอกาสสร้างรายได้ต่อเนื่องนอกจากรายได้จากสินค้ายังรับรู้รายได้จากบริการเพิ่มขึ้น

โดย Health จะเป็นบริษัทแกนในการลงทุนเพื่อเชื่อมและต่อยอดอุตสาหกรรมอื่นๆ ดังเช่น การที่ Health เข้าลงทุนใน Synature โดย Health คาดหวังการสร้างสินทรัพย์ระยะยาวบนบริษัท จากโอกาสการลงทุนในอุตสาหกรรมที่มีความเชื่อมโยง (หรือ) อยู่คนละอุตสาหกรรมเพื่อลดความเสี่ยงในภาพรวม

9. เหตุใด ณ สิ้นปี 2567 บริษัทจึงมีลูกหนี้การค้าค้างชำระเกินกว่ากำหนดเป็นจำนวนมาก (รายได้ปี 67 : 36.7 ลบ. A/R ปี 67 : 18.5 ลบ. A/R ปี 66 : 3.4 ลบ.)

คุณกัญญ์อริสริยา เจริญภักดิ์ ผู้รับผิดชอบด้านสายงานบัญชีและการเงินตอบ

ตอบ การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้ดังกล่าวมาจากบริษัทย่อยในกลุ่มบริษัทกิจการงานให้บริการโปรแกรมและเครือข่าย (NBT) ที่บริษัทการลงทุนในระหว่างงวด ซึ่งเป็นกลุ่มลูกหนี้ประเภทรัฐวิสาหกิจที่มีขั้นตอนในการเบิกจ่ายหลายขั้นตอนจึงทำให้มีลูกหนี้ค้างนาน

10. HEALTH ใช้เกณฑ์ใดในการพิจารณาเข้าซื้อ บริษัท เน็คท์ เบ็ทเตอร์ จำกัด ในราคา 15 ล้านบาท ทั้งที่บริษัทดังกล่าวมีมูลค่าเพียง 0.9 ล้านบาท และบันทึกเป็นค่าความนิยมถึง 14.1 ล้านบาท บริษัท เน็คท์ เบ็ทเตอร์ จำกัด ดำเนินธุรกิจประเภทใด

ดร. กำพลบุริย เมธากุล CEO ตอบ

ตอบ บริษัททำการประเมินมูลค่าธุรกิจ ณ วันเข้าซื้อ NBT มีมูลค่าอยู่ที่ 24 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าธุรกิจสูงกว่าราคาจ่ายซื้อเนื่องจากบริษัท NBT มีโปรเจกต์ on hand ที่มีมูลค่าสูงซึ่งอยู่ในขั้นตอนการจัดทำสัญญาในช่วงเวลาดังกล่าวจึงทำให้บริษัทมีค่าความนิยมจำนวน 14.1 ล้านบาท อย่างไรก็ตามบริษัทเริ่มรับรู้รายได้แล้วในช่วงสิ้นปี 2567 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท NBT แสดงผลขาดทุนเกินทุนจำนวน 0.87 ล้านบาท สาเหตุหลักเกิดจากผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิสำหรับปีจำนวน 2.51 ล้านบาท สาเหตุของการขาดทุนเกิดจากการตั้งประมาณการผลประโยชน์พนักงานจำนวน 1.4 ล้านบาท เนื่องจากเป็นปีแรกที่บริษัทบันทึกผลประโยชน์พนักงาน และค่าสอบบัญชีจำนวน 0.23 ล้านบาท ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่อยู่นอกเหนือจากที่บริษัททำ projection plan ไว้ อย่างไรก็ตาม EBITDA ของบริษัทยังมีผลเป็นบวกจำนวน 1.25 ล้านบาท

คุณธิปไตย มังคะลี ผู้ดำเนินการประชุม/กรรมการบริหาร ได้เปิดโอกาสให้ที่ประชุมแสดงความคิดเห็นและซักถามคำถามที่เกี่ยวกับวาระนี้ โดยมี คุณวิลาวัลย์ สุวรรณะโสภณ ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ได้แสดงความคิดเห็น และคุณธิปไตย มังคะลี กรรมการบริหาร ได้ตอบข้อคิดเห็น ดังนี้

- อยากให้บริษัทบันทึกคำถาม-คำตอบ ทั้งหมดของการประชุมในวันนี้ในรายงานการประชุม
 - บริษัทรับดำเนินการตามข้อเสนอแนะ
- อยากให้จัดการประชุมผู้ถือหุ้นในรูปแบบ Hybrid Meeting
 - บริษัทจะนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาต่อไป

ผู้ดำเนินการประชุมได้สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือความเห็นเพิ่มเติมอีกหรือไม่ ปรากฏว่าไม่มีคำถามหรือความเห็นอื่นใดอีก ประธานฯ จึงกล่าวขอบคุณและกล่าวปิดการประชุม

พล.ต.ท. สฤษฏีชัย เอนกเวียง ประธานฯ กล่าว

เรียนท่านผู้ถือหุ้นทุกท่าน และผู้เข้าร่วมประชุมทุกท่าน บริษัทเรามีจุดแข็งสองประการ ประการแรกคือเราดำเนินธุรกิจทุกอย่างทุกประการด้วยความโปร่งใส ตามธรรมาภิบาล ประการที่สองคณะกรรมการและผู้บริหารทุกท่านมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจให้เกิดความเจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืน เรามีแผนการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน ซึ่งเมื่อสักครู่ท่าน CEO ได้เรียนให้ทุกท่านได้ทราบแล้ว และเราเชื่อมั่นว่าขณะนี้การดำเนินธุรกิจของเราเราเดินอยู่ในเส้นทางที่ถูกต้อง และเป็นเส้นทางที่มั่นคง เพราะฉะนั้นเส้นทางสู่ความสำเร็จของบริษัทของเราอยู่ไม่ไกลแล้วครับ ขอให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านและผู้เข้าร่วมประชุมทุกท่านเกิดความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และในวันนี้ต้องขอขอบคุณผู้ถือหุ้นและผู้เข้าร่วมประชุมทุกท่านที่ได้สละเวลามาร่วมประชุมและให้ความเห็น ได้ซักถามให้เกิดความชัดเจนให้เกิดความกระจ่าง ทั้งนี้ หากมีสิ่งใดที่ทำให้เกิดความไม่สะดวก ขาดตกบกพร่องอย่างไร ก็ขอภัยมา ณ ที่นี้ด้วยนะครับ ขอปิดการประชุม ณ บัดนี้ครับ สวัสดีทุกท่านครับ

ปิดประชุมในเวลา 10.30 น.

-พล.ต.ท.สฤษฏีชัย เอนกเวียง-

ลงชื่อ _____ ประธานที่ประชุม

(พล.ต.ท.สฤษฏีชัย เอนกเวียง)

ประธานกรรมการ

- ไพรัชญา วงศ์สกุลเพชร -

ลงชื่อ _____

(นางสาวไพรัชญา วงศ์สกุลเพชร)

เลขานุการบริษัท