

MCA

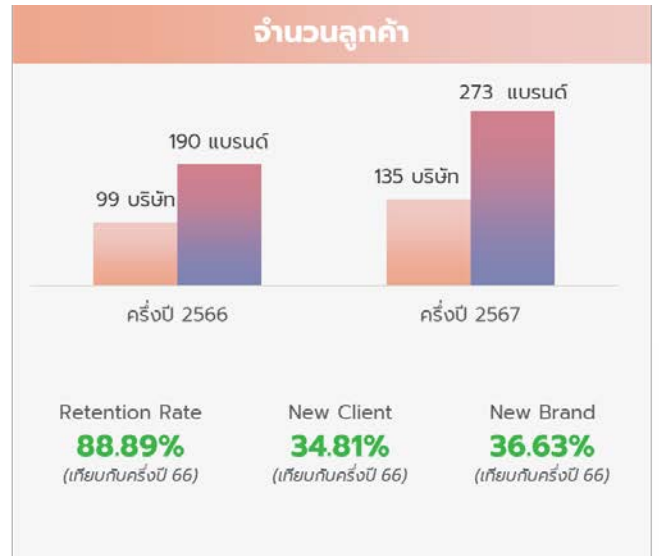
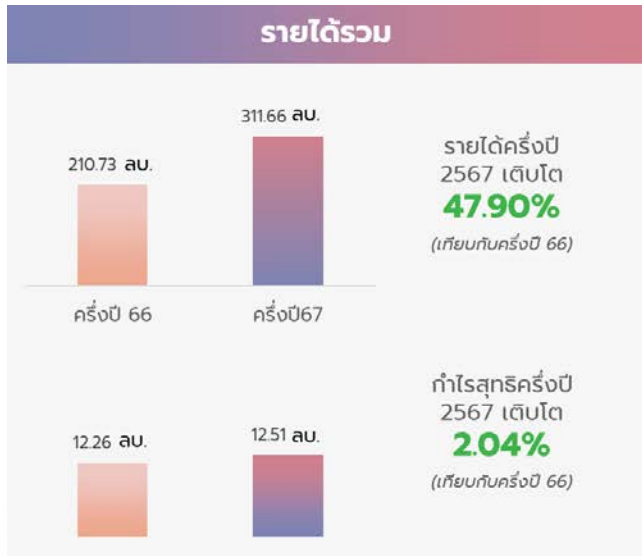
MARKET CONNECTIONS ASIA PUBLIC COMPANY LIMITED

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ MD&A สำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2567

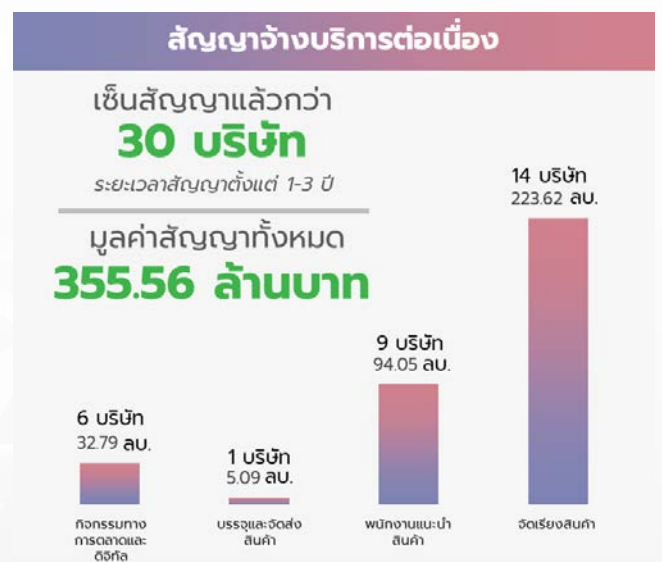
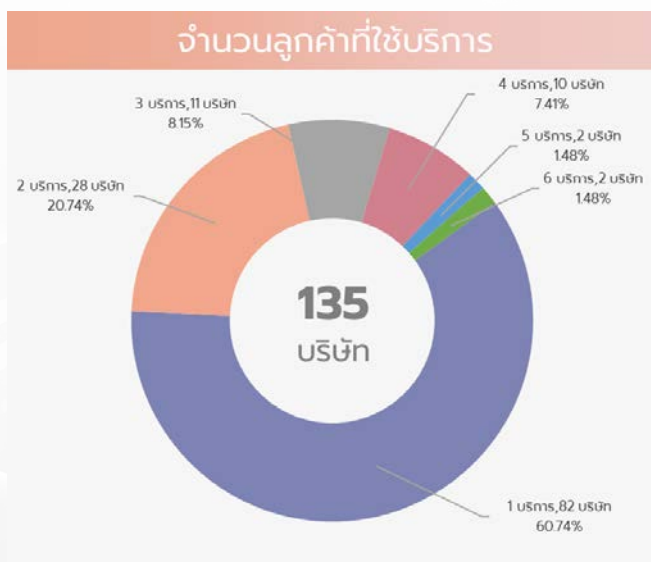
บริษัท มาร์เก็ต คอนเนกชั่นส์ เอเชีย จำกัด (มหาชน)

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา



ภาพรวมผลการดำเนินงาน ครั้งปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้รวม 311.66 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีลูกค้าที่ให้บริการ 135 บริษัท 273 แบนด์ ซึ่งมีลูกค้าเพิ่มขึ้น 37 บริษัท 84 แบนด์ โดยเป็นลูกค้าเก่าที่ทำงานต่อเนื่องมา ร้อยละ 88.89 และมีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 34.81 แบนด์ใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 36.63 ไตรมาสที่ 2 ปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง " All Time High " มีรายได้รวม 156.07 ล้านบาท และมีสัญญาจ้างบริการต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2567 จากไตรมาสที่ 1 มีลูกค้า 21 บริษัท รวมมูลค่าทั้งหมด 306.93 ล้านบาท และไตรมาสที่ 2 มีลูกค้าเพิ่มขึ้น 9 บริษัท รวมมูลค่าทั้งหมดเพิ่มขึ้น 70.72 ล้านบาท ระยะเวลาสัญญาตั้งแต่ 1 ปี ถึง 3 ปี สาเหตุที่บริษัทฯ ได้รับสัญญาต่อเนื่องระยะยาวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ มีการนำเงินที่ได้รับจาก IPO มาบริหารจัดการเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจเติบโตมากยิ่งขึ้น



รายการ	ครั้งปี 2566	ครั้งปี 2567	การเปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้รวม	210.73	311.66	100.93	47.90
ต้นทุนขายและบริการ	163.05	253.99	90.94	47.86
กำไรขั้นต้น	47.68	57.67	9.99	20.95
อัตรากำไรขั้นต้น	22.46%	18.31%		
รายได้อื่น	0.13	0.40	0.27	207.69
รายได้ทางการเงิน	0.01	0.34	0.33	3300
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์	0.31	-	-0.31	-100.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย	11.19	17.41	6.22	55.59
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	20.53	24.73	4.20	20.46
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	31.72	42.14	10.42	32.85
อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	15.08%	13.55%		
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	15.79	15.58	-0.21	-1.33
ต้นทุนทางการเงิน	0.61	0.02	-0.59	-96.72
กำไรก่อนภาษีเงินได้	15.18	15.51	0.33	2.17
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	2.92	3.00	0.08	2.74
กำไรสุทธิ	12.26	12.51	0.25	2.04
อัตรากำไรสุทธิ	5.82%	4.02%		

รายได้และกำไรสุทธิ

บริษัทฯ มีรายได้รวมครั้งปี 2567 เท่ากับ 311.66 ล้านบาท รายได้รวมเติบโตขึ้น ร้อยละ 47.90 กำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นไม่มากและอัตรากำไรสุทธิที่ลดลงเมื่อเทียบกับรายได้ที่เติบโตขึ้น เนื่องจากบริษัท ฯ มีปริมาณของงาน Outsourcing ที่เพิ่มขึ้น มีค่าใช้จ่ายขายและบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.85 จากการลงทุนและขยายธุรกิจผู้จัดจำหน่ายสินค้า แต่ทั้งนี้ผู้บริหารได้คาดการณ์ว่ากำไรสุทธิจะเพิ่มขึ้นในไตรมาสที่ 4

ต้นทุนขายและบริการ

บริษัทฯ มีต้นทุนขายและบริการ ครั้งปี 2567 เท่ากับ 253.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 47.86 เนื่องจากมีต้นทุนขายจากธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

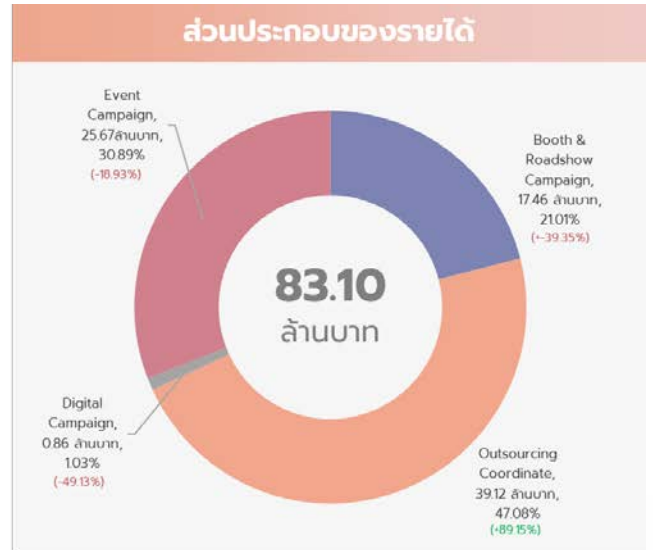
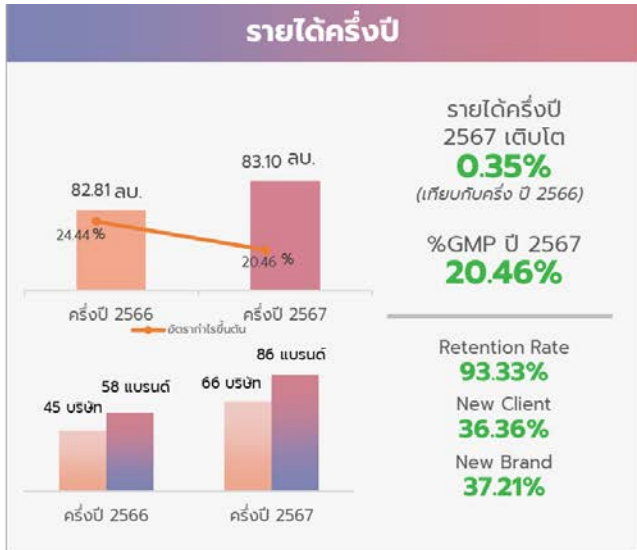
บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร ครั้งปี 2567 เท่ากับ 42.14 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 32.85 โดยมีสาเหตุมาจากค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน ซึ่งมีการเพิ่มขึ้นของพนักงานในแต่ละฝ่ายเพื่อรองรับกับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้นในทุกกลุ่มธุรกิจบริการ รวมไปถึงบริษัท ฯ ยังมีการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจผู้จัดจำหน่ายสินค้า จึงทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

บริษัทฯ มีรายได้จากกลุ่มธุรกิจ 5 ประเภท ได้แก่ 1) บริการจัดกิจกรรมทางการตลาดและดิจิทัล 2) บริการบรรจุและจัดส่งสินค้า 3) บริการพนักงานแชนแนลสินค้า 4) บริการจัดเรียงสินค้า 5) ผู้จัดจำหน่ายสินค้า

ประเภทบริการ	ครั้งปี 2566	ครั้งปี 2567	การเปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
บริการจัดกิจกรรมทางการตลาดและดิจิทัล	82.81	83.10	0.29	0.35
บริการบรรจุและจัดส่งสินค้า	7.55	6.09	-1.46	-19.34
บริการพนักงานแชนแนลสินค้า	57.22	75.19	17.97	31.41
บริการจัดเรียงสินค้า	62.70	123.00	60.30	96.17
ผู้จัดจำหน่ายสินค้า	11.48	23.54	9.26	64.85

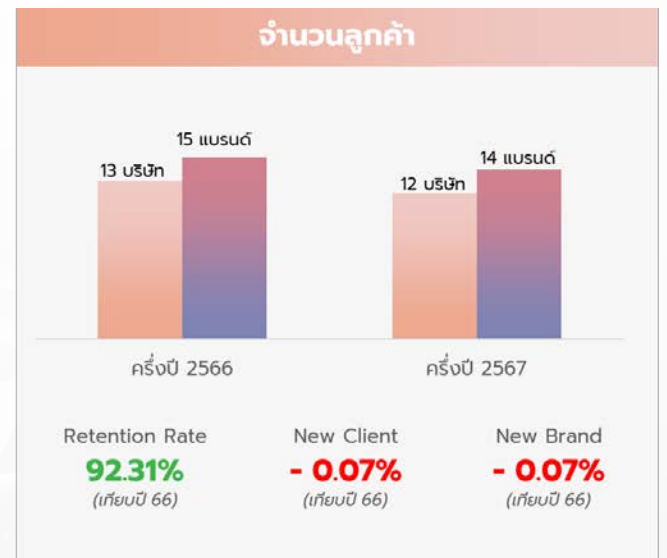
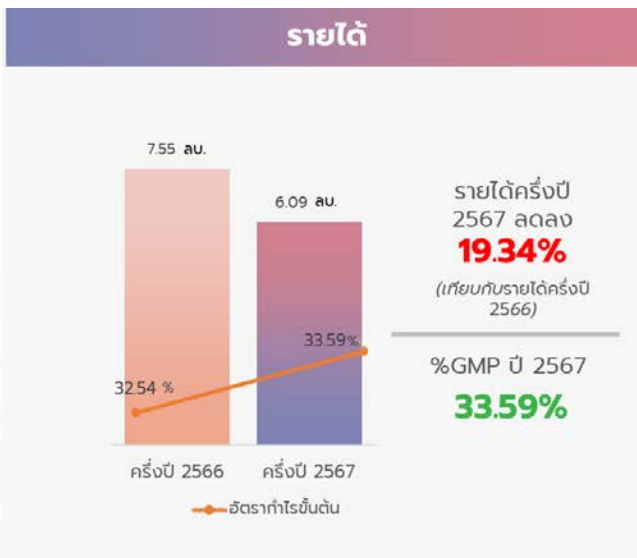
รายได้จากบริการจัดกิจกรรมทางการตลาดและดิจิทัล



รายได้ครึ่งปี 2567 เท่ากับ 83.10 ล้านบาท เมื่อเทียบกับรายได้ครึ่งปี 2566 เท่ากับ 82.81 ล้านบาท รายได้เพิ่มขึ้น 0.29 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.35 และบริษัทมีลูกค้าที่ให้บริการ ครึ่งปี 2567 เท่ากับ 66 บริษัท 86 แบนด์ เมื่อเทียบกับลูกค้าครึ่งปี 2566 เท่ากับ 45 บริษัท 58 แบนด์ ลูกค้าเพิ่มขึ้น 21 บริษัท 28 แบนด์ ซึ่งเป็นลูกค้าเก่าที่ทำงานต่อเนื่องมา ร้อยละ 93.33 และมีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 36.36 แบนด์ใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 37.21

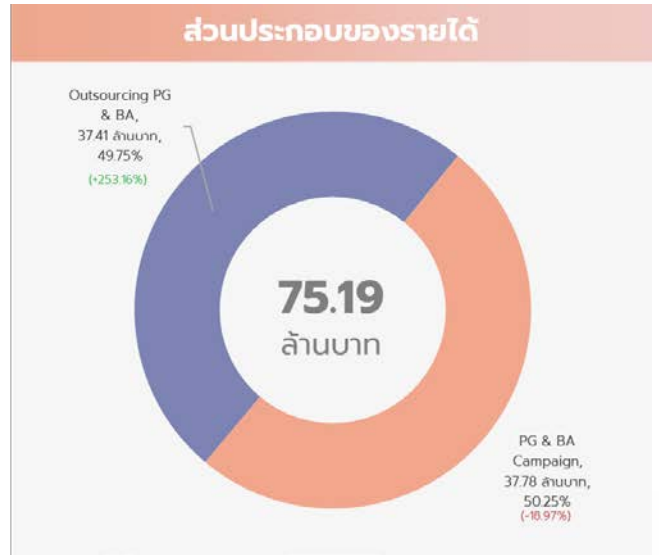
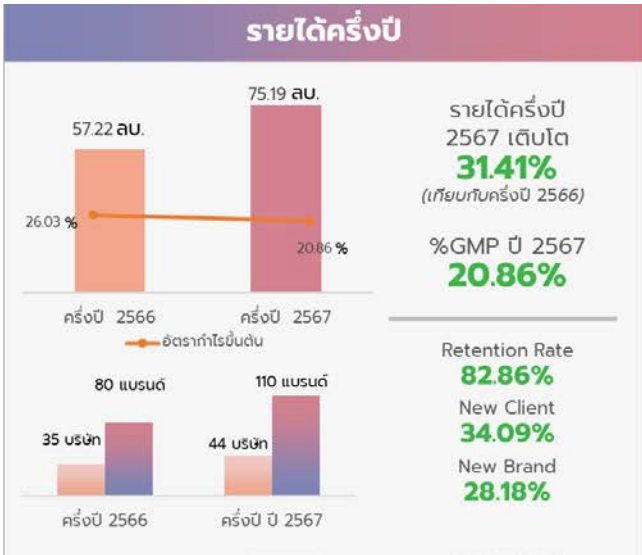
ธุรกิจบริการ Campaign ธุรกิจบริการ Campaign ลดลงเนื่องจากชะลอตัวของผู้ประกอบการและ บริการด้าน Outsourcing Coordinate มีปริมาณงานเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีลักษณะการว่าจ้างงานแบบต่อเนื่องและเป็นสัญญาระยะยาว และบริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาการให้บริการด้าน Digital เพื่อให้เติบโตและมีศักยภาพในการให้บริการทันต่อการแข่งขันกับภาวะความต้องการของตลาด ซึ่งบริการจัดกิจกรรมทางการตลาดและดิจิทัล บริษัทฯ เช่นสัญญาต่อเนื่องในปี 2567 ไว้แล้ว 6 บริษัท มูลค่ารวมทั้งหมด 32.79 ล้านบาท

รายได้จากบริการบรรจุและจัดส่งสินค้า



รายได้ ครึ่งปี 2567 เท่ากับ 6.09 ล้านบาท เมื่อเทียบกับรายได้ ครึ่งปี 2566 เท่ากับ 7.55 ล้านบาท รายได้ลดลง 1.46 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 19.34 % และบริษัทมีลูกค้าที่ให้บริการ ครึ่งปี 2567 เท่ากับ 12 บริษัท 14 แบนด์ เมื่อเทียบกับลูกค้า ครึ่งปี 2566 เท่ากับ 13 บริษัท 15 แบนด์ ทั้งนี้บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นให้บริการที่ครอบคลุม ทั้งในเรื่องของการบรรจุหีบห่อ, จัดส่งสินค้า, การ Set Up รวมถึงการรื้อถอนโครงสร้าง และการเก็บสินค้า ผ่านระบบ Application และเป็นบริการที่มีความเกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านอื่นๆ ของบริษัทฯ ด้วย ซึ่งบริการบรรจุและจัดส่งสินค้า บริษัทฯ เช่นสัญญาต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2567 ไว้แล้ว 1 บริษัท มูลค่ารวมทั้งหมด 5.09 ล้านบาท

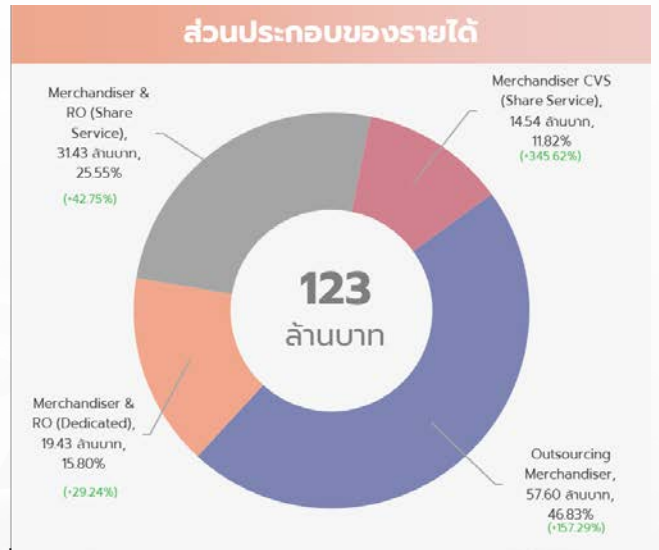
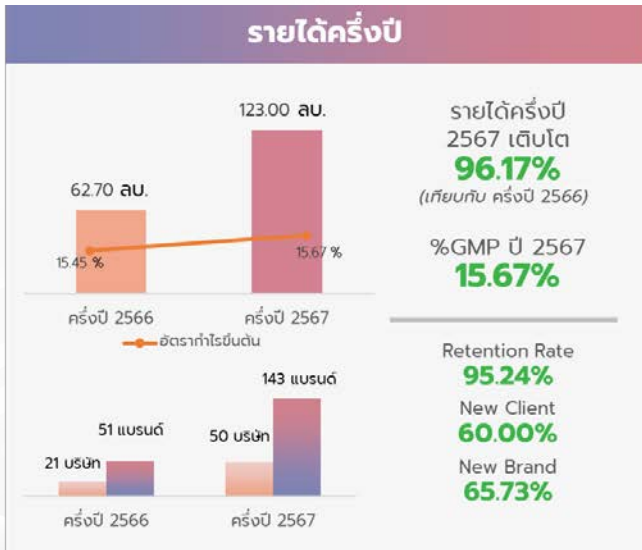
รายได้จากพนักงานแนะนำสินค้า



รายได้ครึ่งปี 2567 เท่ากับ 75.19 ล้านบาท เมื่อเทียบกับรายได้ครึ่งปี 2566 เท่ากับ 57.22 ล้านบาท รายได้เพิ่มขึ้น 17.97 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 31.41 บริษัทมีลูกค้าที่ให้บริการครึ่งปี 2567 เท่ากับ 44 บริษัท 110 แบรนด์ เมื่อเทียบกับลูกค้าครึ่งปี 2566 เท่ากับ 35 บริษัท 80 แบรนด์ ลูกค้าเพิ่มขึ้น 9 บริษัท แบรนด์เพิ่มขึ้น 30 แบรนด์ โดยเป็นลูกค้าเก่าที่ทำงานต่อเนื่องมา ร้อยละ 82.86 และมีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 34.09 แบรนด์ใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 28.18

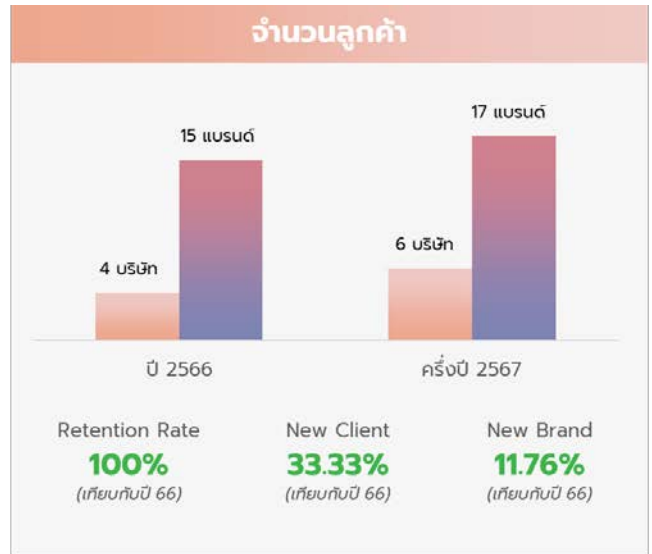
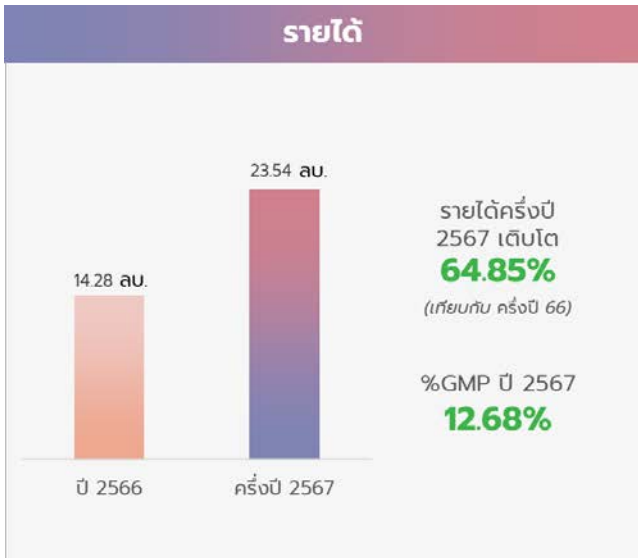
บริษัทฯ เพิ่มปริมาณงานบริการด้าน Outsourcing PG, BA มากขึ้นโดยเป็นการบริหารจัดการพนักงานขายสินค้าในรูปแบบพนักงานประจำที่ทำงานต่อเนื่อง สัญญาระยะยาวเป็น 1-3 ปี ซึ่งบริการพนักงานแนะนำสินค้า บริษัทฯเซ็นสัญญาต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2567 ไว้แล้ว 9 บริษัท มูลค่ารวมทั้งหมด 94.05 ล้านบาท

รายได้จากบริการจัดเรียงสินค้า



รายได้ครึ่งปี 2567 เท่ากับ 123 ล้านบาท เมื่อเทียบกับรายได้ครึ่งปี 2566 เท่ากับ 62.70 ล้านบาท รายได้เพิ่มขึ้น 60.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 96.17 และบริษัทมีลูกค้าที่ให้บริการครึ่งปี 2567 เท่ากับ 50 บริษัท 143 แบรนด์ เมื่อเทียบกับลูกค้าครึ่งปี 2566 เท่ากับ 21 บริษัท 51 แบรนด์ ลูกค้าเพิ่มขึ้น 29 บริษัท 92 แบรนด์ ซึ่งเป็นลูกค้าเก่าที่ทำงานต่อเนื่องมา ร้อยละ 95.24 และมีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 60.00 แบรนด์ใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 65.73 รายได้จากบริการจัดเรียงสินค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากการขยายพื้นที่และสาขาที่ให้บริการครอบคลุมในเขตพื้นที่ กรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดและเพิ่มปริมาณงานบริการด้าน Outsourcing Merchandiser ซึ่งเซ็นสัญญาต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2567 ไว้แล้ว 14 บริษัท มูลค่ารวมทั้งหมด 223.62 ล้านบาท

รายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้า



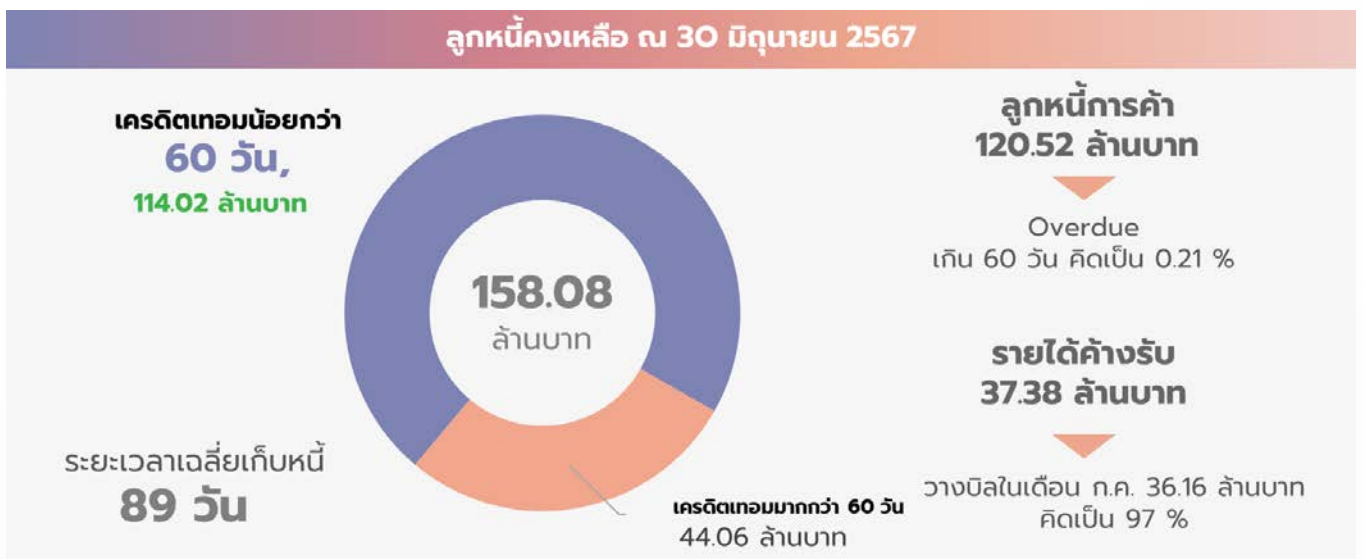
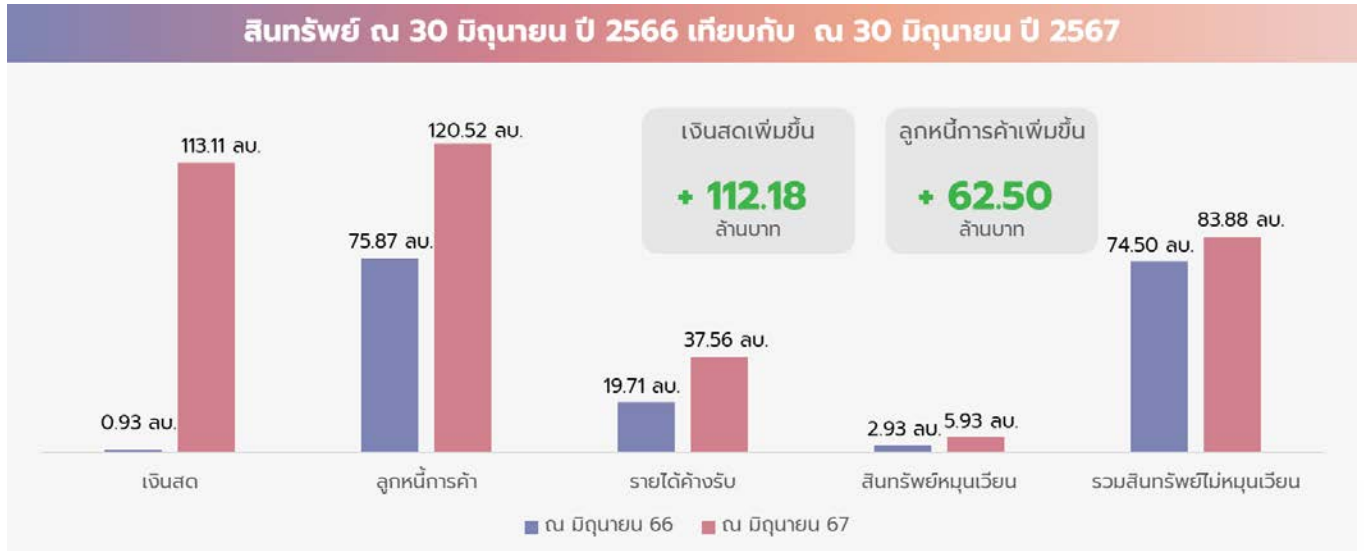
รายได้ปีครึ่งปีแรก 2567 เท่ากับ 23.54 ล้านบาท รายได้ปี 2566 เท่ากับ 14.28 ล้านบาท รายได้เพิ่มขึ้น 9.26 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 64.85 กำไรขั้นต้นปี 2567 เท่ากับ 2.97 ล้านบาท กำไรขั้นต้น ปี 2566 เท่ากับ 1.55 ล้านบาท กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 1.45 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 93.55 โดยการเปรียบเทียบกับ ปี 2566 (ท.ค. - ธ.ค. 2566) เพื่อให้เห็นการเติบโตของธุรกิจเนื่องจากบริษัทฯ เริ่มดำเนินงานธุรกิจผู้จัดจำหน่ายสินค้า ไตรมาสที่ 3 เดือนกรกฎาคม 2566 ผ่านช่องทาง ร้านค้าส่ง, ร้านค้าปลีก (General Trade/Traditional Trade) ครอบคลุมทั่วประเทศ และบริษัทมีลูกค้าที่ให้บริการ ครึ่งปี 2567 เท่ากับ 6 บริษัท 17 แบนด์ เมื่อเทียบกับลูกค้าปี 2566 เท่ากับ 4 บริษัท 15 แบนด์ ลูกค้าเพิ่มขึ้น 2 บริษัท 2 แบนด์ ซึ่งเป็นลูกค้าเก่าที่ทำงานต่อเนื่องมา ร้อยละ 100.00 และมีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 33.33 แบนด์ใหม่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 11.76 ธุรกิจผู้จัดจำหน่ายสินค้า เป็นธุรกิจใหม่ที่ทางบริษัทฯ เพิ่มขึ้นมาเพื่อให้มีการบริการที่ครบวงจร และตอบโจทย์ ความต้องการของตลาดในกลุ่มเจ้าของสินค้าที่มองหาผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่มีความเชี่ยวชาญในการขายและการตลาด สามารถช่วยให้สินค้าเข้าถึงผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ และมียอดขายที่เติบโตมากยิ่งขึ้น

จุดเด่นทางการเงิน

รายการ	ครึ่งปี 2566	ครึ่งปี 2567	การเปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	0.93	113.11	112.18	12061.86
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	75.87	120.71	44.84	59.10
รายได้ค้างรับ	19.71	37.38	17.67	89.67
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2.93	5.96	3.03	103.41
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	74.50	83.88	9.38	12.59
สินทรัพย์รวม	173.94	361.04	187.10	12326.63
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	0.50	00.00	-0.50	-100.00
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	22.97	34.77	11.80	51.37
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	20.40	0.00	-20.40	-100.00
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	14.02	16.87	2.85	20.33
หนี้สินไม่หมุนเวียน	7.49	9.34	1.85	24.70
หนี้สินรวม	65.38	60.98	-4.40	6.73
ส่วนของผู้ถือหุ้น	108.56	300.02	191.50	176.40

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีเงินสดเพิ่มขึ้น 112.18 ล้านบาท มีลูกหนี้คงเหลือ 158.08 ล้านบาทโดยแบ่งเป็นลูกหนี้การค้า 120.52 ล้านบาท รายได้ค้างรับ 37.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 62.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 65.39

จุดเด่นทางการเงิน



จากลูกหนี้คงเหลือทั้งหมดเป็นลูกหนี้ที่มีเครดิตเทอมน้อยกว่า 60 วัน 114.02 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 72 เครดิตเทอมมากกว่า 60 วัน 44.06 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 28 ระยะเวลาเฉลี่ยเก็บหนี้ 89 วัน ได้รับชำระเงินภายในเดือนกรกฎาคม 55.06 ล้านบาท มีลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ 60 วัน คิดเป็นร้อยละ 0.21 รายได้ค้างรับ 37.38 ล้านบาทวางบิลในรอบเดือนกรกฎาคม 2567 ทั้งหมด 36.16 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 97 และส่วนที่เหลือวางบิลในรอบเดือนถัดไป

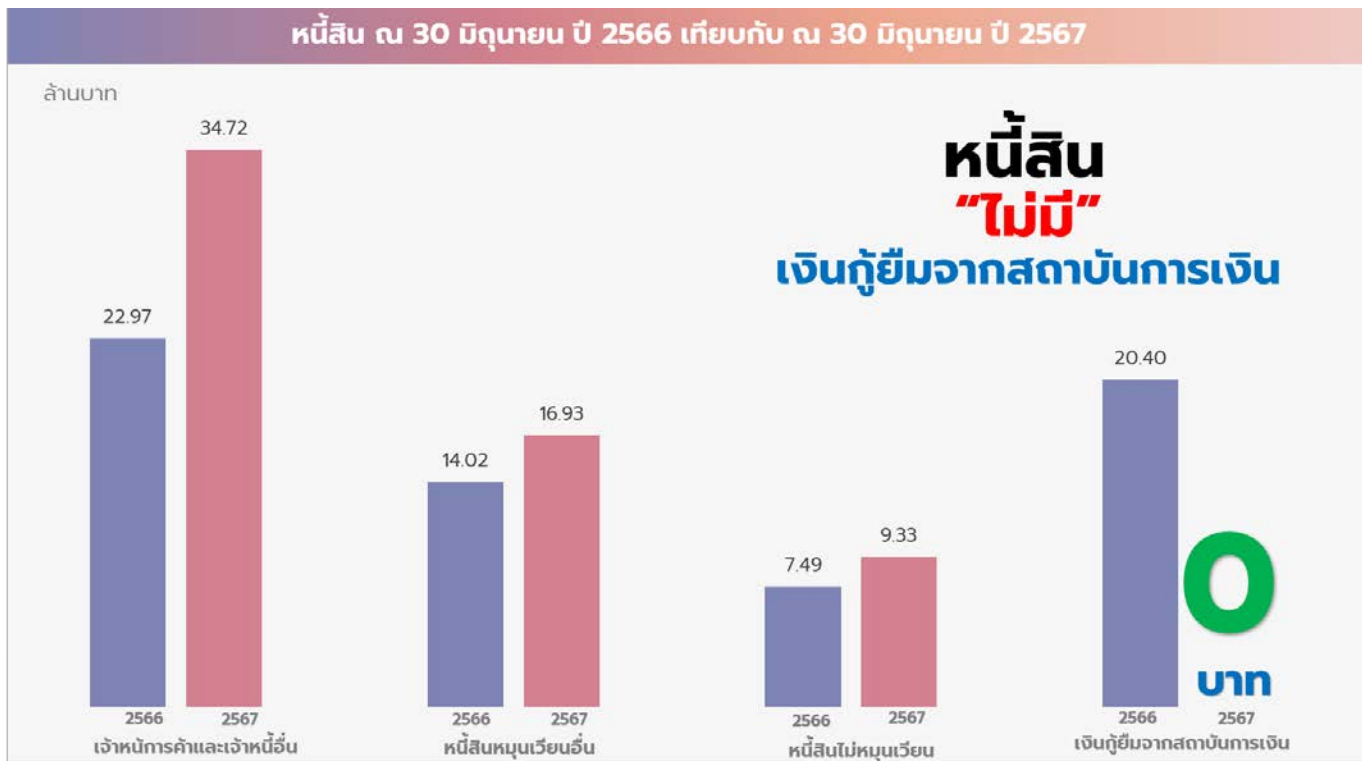
รายละเอียดลูกหนี้ที่รอการชำระเงิน

รายละเอียด	ลูกหนี้	ยังไม่เกินกำหนดชำระ	1-30 วัน	31-60 วัน	61-90 วัน	91-120 วัน	121-180 วัน
ลูกหนี้งานบริการ	116.19	93.03	22.25	0.76	0.03	0.11	-
ลูกหนี้จากการจำหน่ายสินค้า	4.99	2.75	1.56	0.57	0.05	0.05	0.01
รวมจำนวนเงิน	121.18	95.79	23.81	1.33	0.08	0.16	0.01
คิดเป็นร้อยละ	100%	79.05%	19.65%	1.1%	0.06%	0.14%	0.01%

หนี้สิน

บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 2567 เท่ากับ 60.98 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 6.73 จากปี 2566 โดยหนี้สินระยะยาวลดลงเนื่องจากบริษัทไม่มีภาระเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

หนี้สิน



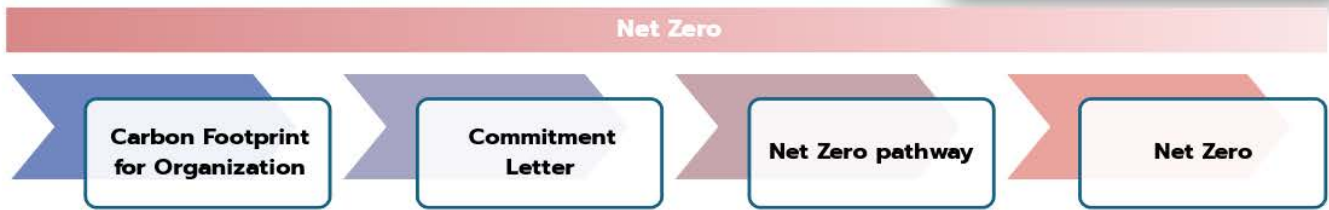
ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2567 เท่ากับ 300.02 ล้านบาท มีส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2566 เท่ากับ 108.56 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 176.40 และมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.20 เท่า ลดลงจากปีก่อนที่มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.60 เท่า

Environmental, Social, Governance: ESG

บริษัท ฯ ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาสังคมและภายใต้นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และนโยบายการจัดการด้านความยั่งยืน ที่ผ่านมามีบริษัท ฯ ได้ดำเนินการช่วยเหลือสังคมและมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจให้เป็น "Net Zero" ภายใต้บรรษัทภิบาลของบริษัท

"E" Environmental (สิ่งแวดล้อม) หมวดพลังงานทดแทน					
Solar Rooftop					
แผงโซลาร์เซลล์ (แผง)	รายละเอียด		ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	ดำเนินการแล้ว เสร็จ	ลดค่าใช้จ่าย (บาท/ปี)
	กำลังการผลิต (kw)	ค่าใช้จ่าย			
110	69.30	1,870,000.00	5	9 กรกฎาคม 2567	360,000.00



การจัดการขยะตามหลัก 3Rs

Reduce

- ลดการใช้ (คิดก่อนใช้) ควบคุมปริมาณการใช้ให้อยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสม โดยลดการใช้ การบริโภคทรัพยากรที่ไม่ จำเป็น

จุดที่ 1 : หน้าอาคาร

จุดที่ 2 : หน้าห้องรับรองชั่วคราว

จุดที่ 3 : หน้าห้อง Operation

จุดที่ 4 : ชั้น 3, บริเวณตู้กดน้ำดื่ม

Reuse

- นำกลับมาใช้ซ้ำ (ใช้แล้วใช้อีก) การใช้ซ้ำ เป็นการใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าที่สุด

กิจกรรมที่ 1 : ทำหมอนหลอดเพื่อผู้ป่วยติดเตียง

Recycle

- นำกลับมาใช้ใหม่ คัดแยกขยะมูลฝอยแต่ละประเภท ที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่หมุนเวียน

กิจกรรมที่ 2 : จากฝาขวดสู่มือแขนเสื้อ

กิจกรรมที่ 3 : ขวดน้ำพลาสติกมีคุณค่า พัฒนาสู่อุปกรณ์และสิ่งแวดลอม

"S" Social (สังคม)

หมวดการศึกษาสำหรับเด็กฝึกงาน

แผนก	จำนวน (คน)	วันเริ่ม ฝึกงาน	วันสิ้นสุด	รวม
				จำนวนวัน
เทคโนโลยีสารสนเทศ	1	15/7/2567	15/8/2567	32

หมวดการเคารพต่อสิทธิมนุษยชน

การจ้างคนพิการ (คน)		ลดค่าใช้จ่าย (บาท/ปี)
Q2/2567	คาดการณ์สิ้นปี 2567	
6	10	1,204,500.00

"G" Governance (บรรษัทภิบาล)

บรรษัทภิบาลความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ คณะกรรมการบริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพและเติบโตอย่างยั่งยืน โดยครอบคลุมหลักปฏิบัติ 8 ประการ คือ บทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการ วัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัท เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร ส่งเสริมวัฒนธรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล และสนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น โดยทุกขั้นตอนการดำเนินงานโปร่งใส ยุติธรรมและสามารถตรวจสอบได้

