

- สรุปข้อเสนอเทศ -

บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TQM)

เอกสารฉบับนี้เป็นข้อมูลสรุปข้อเสนอเทศของบริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เท่านั้น
สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติมโปรดพิจารณาแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน
สำหรับการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกของบริษัท

<u>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่</u>	123 ถนนลาดปลาเค้า แขวงจรเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230 โทรศัพท์ 0 2119 8888 โทรสาร 0 2119 9000 เว็บไซต์ www.tqmcorp.co.th
<u>เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน</u>	เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2561 (เริ่มซื้อขายวันที่ 20 ธันวาคม 2561)
<u>ประเภทหลักทรัพย์จดทะเบียน</u> (Initial	หุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวม 300.0 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 75,000,000 หุ้น ให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก Public Offering)
<u>ทุนของบริษัท</u>	ณ วันที่ 20 ธันวาคม 2561 (วันที่เริ่มซื้อขาย) ทุนจดทะเบียน หุ้นสามัญ 300,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท ทุนชำระแล้ว หุ้นสามัญ 300,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท จำนวนหุ้นสามัญที่เสนอขาย 75,000,000 หุ้น ซึ่งประกอบด้วย (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่จำนวนไม่เกิน 6,100,000 เพื่อเสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ตามโครงการเสนอขายหุ้น สามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัทฯ และ/ หรือบริษัทย่อย (ESOP) (2) หุ้นสามัญที่ออกใหม่จำนวนไม่ต่ำกว่า 68,900,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน
<u>ตลาดรอง</u>	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
<u>ราคาเสนอขาย</u>	23.00 บาทต่อหุ้น
<u>วันที่เสนอขาย</u>	วันที่ 12 - 14 ธันวาคม 2561

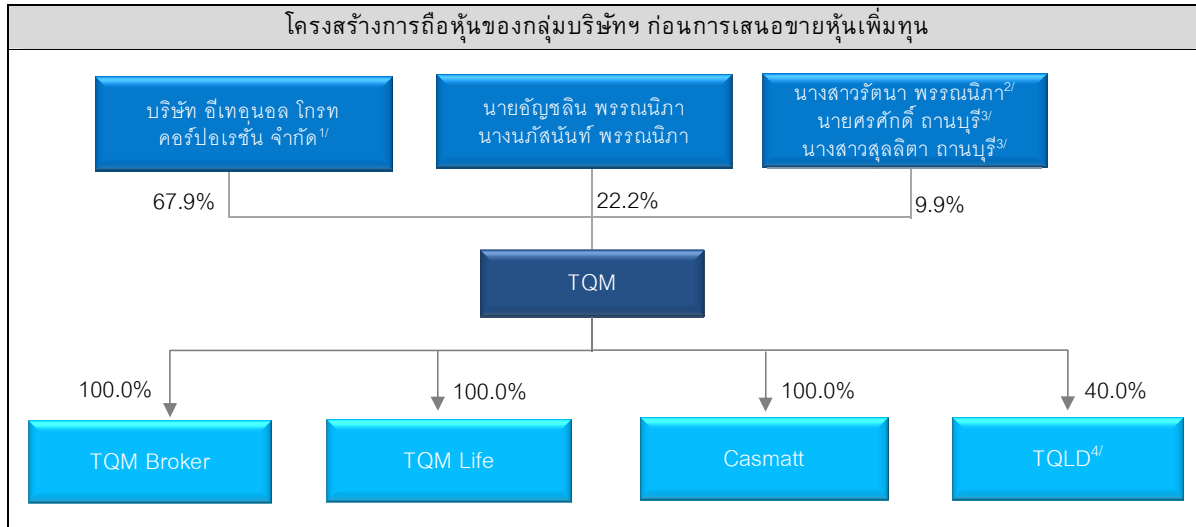
วัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มเติม

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่ใช้ โดยประมาณ (ล้านบาท)	ระยะเวลา ในการใช้เงิน โดยประมาณ (ปี พ.ศ.)
1. โครงการสำหรับปรับปรุงและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ		
1.1 โครงการพัฒนาช่องทางการขายผ่านระบบออนไลน์ (Online) โดยการลงทุนในระบบ Chat Bot ใน TQM Broker	15.0	2561-2563
1.2 การจัดตั้งศูนย์ข้อมูลสำรองข้อมูลภายนอกและกู้คืนระบบ (Disaster and Recovery Site :DR Site) ใน TQM Broker	6.2	2562
2. โครงการพัฒนาระบบงานทางธุรกิจ โดยการลงทุนในระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) ใน TQM Broker	50.0-80.0	2563-2565
3. ลงทุนในบริษัทย่อยเพื่อใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน		
3.1 ลงทุนในบริษัทแกนใต้แก่ TQM Broker เพื่อใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน	200.0	2561
3.2 ลงทุนในบริษัทย่อยใต้แก่ TQM Life เพื่อใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน	40.0	2561
4. เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท	1,329.6-1,359.6	2561-2563
รวมทั้งสิ้น	1,670.8	

การจัดสรรหุ้นส่วนเกิน -ไม่มี-

ประเภทกิจการและลักษณะการดำเนินงาน

บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการนายหน้าประกันภัย โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด (“TQM Broker”) เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และ บริษัท ทีคิวเอ็มไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด (“TQM Life”) เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต นอกจากนี้ บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่สนับสนุนธุรกิจหลักอีก 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท แคสมัท จำกัด (“Casmatt”) เป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์ และบริษัทรวมอีก 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทีคิวแอลดี จำกัด (“TQLD”) เป็นผู้ให้บริการให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ”) โดยมีโครงสร้างการถือหุ้น ดังนี้



หมายเหตุ: ^{1/} บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("EG") เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศไทย ประกอบธุรกิจให้เช่าสิ่งทอหัตถ์ มีผู้ถือหุ้นคือ นายอัญชลิน พรธมนิภา และนางนภัสนันท์ พรธมนิภาในสัดส่วนร้อยละ 66.7 ร้อยละ 33.3 ตามลำดับ

^{2/} นางสาวรัตนา พรธมนิภา มีความสัมพันธ์เป็นน้องสาวของนายอัญชลิน พรธมนิภา เป็นผู้บริหาร และถือหุ้นร้อยละ 3.3 ใน TQM

^{3/} นายศรศักดิ์ ถานบุรี และนางสาวสุลลิตา ถานบุรี มีความสัมพันธ์เป็นน้องชายและน้องสาวของนางนภัสนันท์ พรธมนิภา ตามลำดับ โดยมีได้มีส่วนร่วมในการบริหารใน TQM โดยถือหุ้นร้อยละ 3.3 และร้อยละ 3.3 ใน TQM ตามลำดับ

^{4/} บริษัท ลีเกิ้ลไดรฟ์ จำกัด ("Legal Drive") ถือหุ้นจำนวนร้อยละ 45.0 และบริษัท ทีคิวอาร์ จำกัด ("TQR") ถือหุ้นจำนวนร้อยละ 15.0 ใน TQLD ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดของ Legal Drive เป็นบุคคลธรรมดาที่ไม่มีความเกี่ยวข้องและไม่เป็นบุคคลตามมาตรา 258 ของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ในขณะที่ TQR มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 60.0 เป็นครอบครัวพรธมนิภา และอีกร้อยละ 40.0 เป็นบุคคลธรรมดาที่ไม่มีความเกี่ยวข้องและไม่เป็นบุคคลตามมาตรา 258 ของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์

1.1. ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ภายใต้การดำเนินงานของ TQM Broker ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยทุกรูปแบบที่ TQM Broker ขาย จะเป็นผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยของบริษัทประกันภัยต่างๆ ที่ได้รับอนุมัติจาก สำนักงาน คปภ. แล้วทั้งสิ้น โดย TQM Broker จะเลือกผลิตภัณฑ์จากบริษัทประกันภัยในประเทศไทย ซึ่งเป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ มาอย่างยาวนานกว่า 31 บริษัทที่มีรูปแบบกรรมสิทธิ์เหมาะสมกับลูกค้า และมีความน่าเชื่อถือ ทำให้ผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย ที่ TQM Broker เสนอขายมีความหลากหลาย น่าเชื่อถือ มีรูปแบบที่น่าสนใจ และไม่ซับซ้อน เพื่อให้ TQM Broker สามารถเสนอขายประกันวินาศภัยที่สามารถตอบโจทย์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด โดย TQM Broker นำเสนอกรรมสิทธิ์ประกันวินาศภัยทั้ง 2 รูปแบบ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1.1 กลุ่มประกันรถยนต์ (Motor)

1) กลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.)

การประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ หรือโดยทั่วไปเรียกว่า การทำประกันภัยรถยนต์ ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) เป็นการประกันภัยตามกำหนดในพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 เพื่อให้ความคุ้มครองและชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับผู้ประสบภัยจากรถไม่ว่าจะเป็นผู้ขับขี่ ผู้โดยสาร คนเดินเท้า ให้ได้รับความคุ้มครองต่อความสูญเสียต่อชีวิต ร่างกายอนามัย ทั้งนี้ปัจจุบัน TQM Broker เป็นนายหน้าขายประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับที่เป็นรถยนต์ไม่เกิน 7 ที่นั่ง ประกอบด้วยรถยนต์ประเภท 4 ที่นั่ง(รถเก๋ง) รถกระบะ และรถตู้ โดยมีอัตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (ไม่รวมภาษีอากร) 600 ถึง

1,200 บาท ต่อปี ซึ่งจะมีอัตราที่แตกต่างกันไปตามประเภทโรค โดยตารางความคุ้มครอง ประกันภัยรถยนต์ประเภท 4 ที่นี้ ภาค บังคับ (พ.ร.บ.) เป็นดังนี้

ความคุ้มครอง	วงเงินคุ้มครองรถยนต์ที่เกิดเหตุตั้งแต่ 1 เมษายน พ.ศ. 2559 (บาท/คน)
1. จำนวนเงินค่าเสียหายเบื้องต้น ได้รับโดยไม่ต้องรอพิสูจน์ความผิด	
1.1 ค่ารักษาพยาบาล จากการบาดเจ็บ (ตามจริง)	ไม่เกิน 30,000
1.2 ทุพพลภาพอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น ตาบอด หูหนวก เป็นใบ้ หรือเสียความสามารถใน การพูด หรือลื่นขาด สูญเสียอวัยวะสืบพันธุ์ หรือ ทุพพลภาพอย่างถาวร เป็นต้น	35,000
1.3 กรณีบาดเจ็บ ตามข้อ 1.1 และต่อมาทุพพลภาพ ตามข้อ 1.2	ไม่เกิน 65,000
1.4 กรณีเสียชีวิต	35,000
1.5 กรณีเสียชีวิตภายหลังการรักษาพยาบาล และค่าใช้จ่ายอันจำเป็นที่เกิดขึ้นจริงตามข้อ 1.1	ไม่เกิน 65,000
2 จำนวนเงินค่าเสียหายส่วนที่เกินกว่าค่าเสียหายเบื้องต้น (ยกเว้นผู้ขับขี่รถที่เป็นฝ่ายต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย) โดยมีวงเงิน คุ้มครองรวมกับค่าเสียหายเบื้องต้นดังนี้	
2.1 ค่ารักษาพยาบาล จากการบาดเจ็บ	ไม่เกิน 80,000
2.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ ตั้งแต่ 2 กรณีขึ้นไป หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	300,000
2.3 การสูญเสียอวัยวะ	200,000-300,000
3 ชดเชยรายวัน 200 บาท รวมกันไม่เกิน 20 วัน กรณีเข้ารับรักษาพยาบาลใน สถานพยาบาลในฐานะคนไข้ใน	สูงสุดไม่เกิน 4,000
จำนวนเงินคุ้มครองสูงสุดสำหรับรายการข้อ 1, 2 และ 3 รวมกัน	สูงสุดไม่เกิน 304,000

ที่มา: เว็บไซต์ สำนักงาน คปภ.

2) กลุ่มการประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ

เป็นการให้ความคุ้มครองความรับผิดชอบต่อชีวิต การรักษาพยาบาลทั้งบุคคลภายใน และบุคคลภายนอกรถยนต์ การให้
ความคุ้มครองต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก และรถยนต์ที่เอาประกันภัย ในกรณีที่เกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุ
ทั้งนี้ กฎหมายไม่ได้บังคับให้เจ้าของรถยนต์ทำประกันภัยประเภทนี้ แต่การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจยังคงได้รับความนิยม
อย่างแพร่หลาย โดยประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ 5 ประเภทสามารถสรุปขอบเขตความคุ้มครองค่าเสียหายต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทประกันภัย	ความคุ้มครองคู่กรณี		ความคุ้มครองตัวรถ			ความคุ้มครองคนในรถ		
	ชีวิต/ ร่างกาย	ทรัพย์สิน	ตัวรถ	สูญหาย	ไฟไหม้	อุบัติเหตุ ส่วน บุคคล	ค่า รักษาพยาบาล	ประกันผู้ ขับขี่
ประเภท 1	/	/	/	/	/	/	/	/
ประเภท 2	/	/	-	/	/	/	/	/
ประเภท 3	/	/	-	-	-	/	/	/
ประเภท 4	-	/	-	-	-	-	-	-
ประเภท 5								
ประเภท 2+	/	/	/ ¹	/ ²	/ ²	/	/	/
ประเภท 3+	/	/	/ ¹	-	-	/	/	/

หมายเหตุ: ¹ คุ้มครองความเสียหายต่อตัวรถยนต์ เฉพาะกรณีชนกับยานพาหนะทางบกเท่านั้น โดยมีการระบุวงเงินคุ้มครอง

² คุ้มครองการสูญหาย และไฟไหม้ต่อตัวรถยนต์ โดยมีการระบุวงเงินคุ้มครอง

1.1.2 กลุ่มประกัน Non-Motor

1) การประกันอัคคีภัย (Fire Insurance)

การประกันอัคคีภัย เป็นการประกันวินาศภัยที่ครอบคลุมถึงการรับประกันภัยสิ่งปลูกสร้าง อาคาร ที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์ โรงงานอุตสาหกรรม ทรัพย์สิน อาคาร สินค้า ตลอดจนเครื่องจักรและวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรม เนื่องจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า หรือแรงระเบิดของแก๊สเพื่อใช้ในการหุงต้ม รวมทั้งลูกค้ายังสามารถขยายความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ภัยน้ำท่วม ภัยแผ่นดินไหว ภัยลูกเห็บ และภัยลมพายุ เป็นต้น

2) ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (Marine Insurance)

ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง เป็นการประกันวินาศภัยที่คุ้มครองความเสียหายที่เกิดกับสินค้าหรือทรัพย์สินที่อยู่ระหว่างการขนส่งทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการขนส่งทางบก การขนส่งทางน้ำ หรือการขนส่งทางอากาศยาน จากอุบัติเหตุต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้จากกระบวนการขนส่ง

3) การประกันวินาศภัยเบ็ดเตล็ด

ประกันวินาศภัยเบ็ดเตล็ดประกอบด้วย ประกันภัยทรัพย์สิน (Property Insurance) ประกันภัยความรับผิดทางกฎหมาย ต่อสาธารณชน (Liability Insurance) การประกันภัยวิศวกรรม (Engineering Insurance) การประกันภัยความเสียหายด้านการเงิน และการค้าประกัน (Financial Insurance) ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident : PA) ประกันภัยสุขภาพส่วนบุคคล ประกันภัยการเดินทาง และการประกันภัยเบ็ดเตล็ดอื่นๆ (Miscellaneous) ซึ่งเป็นประกันภัยประเภทอื่นๆ ที่อาจจะไม่สามารถจัดกลุ่มอยู่กับประเภทประกันภัยข้างต้นได้ เช่น ประกันภัยรถยนต์เสริม (Motor Add On) เป็นต้น

1.2 ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ภายใต้การดำเนินงานของ TQM Life ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งสามารถดำเนินการขายประกันชีวิตประเภทต่างๆ ได้ ทั้งนี้ TQM Life จำหน่ายประกันชีวิตทั้งสิ้น 2 รูปแบบ ได้แก่ ประกันชีวิตประเภทรายบุคคล และประกันชีวิตประเภทกลุ่ม โดยผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตทุกรูปแบบที่ TQM Life ขายนั้น จะเป็นผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตได้รับอนุมัติจาก สำนักงาน คปภ. แล้วทั้งสิ้น โดย TQM Life จะเลือกผลิตภัณฑ์จากบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศไทยที่เป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัท มาอย่างยาวนานกว่า 14 บริษัท ทำให้ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ที่ TQM Life เสนอขายมีหลายรูปแบบ น่าเชื่อถือ มีรูปแบบที่น่าสนใจ และไม่ซับซ้อน ทำให้ TQM Life สามารถเสนอขายประกันชีวิตที่สามารถตอบโจทย์และความต้องการของลูกค้าได้ทุกกลุ่ม ซึ่งสามารถแบ่งรูปแบบประกันชีวิตทั้ง 2 รูปแบบ ดังนี้

1.2.1 ประกันชีวิตประเภทรายบุคคล

1) การประกันชีวิตแบบออมทรัพย์ (Endowment Insurance)

เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิต จะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัยเมื่อมีชีวิตอยู่ครบกำหนดสัญญา หรือจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาของการประกันภัย การประกันชีวิตแบบออมทรัพย์เป็นส่วนผสมของการคุ้มครองชีวิตและการออมทรัพย์ ส่วนของการออมทรัพย์ คือส่วนที่ผู้เอาประกันภัยได้รับคืนเมื่อสัญญาครบกำหนด

2) การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance)

เป็นการประกันชีวิตที่มีระยะเวลาคุ้มครองยาวตลอดชีพ ที่เน้นการให้ผลประโยชน์ด้านความคุ้มครองชีวิตเป็นหลัก ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตเมื่อใดในขณะที่กรมธรรม์มีผลบังคับ บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ หรือถ้าผู้เอาประกันภัยมีชีวิตครบตามกำหนดสัญญากรมธรรม์ ก็สามารถรับทุนประกันภัยคืน

3) การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term Insurance)

เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิต จะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระยะเวลาของการประกันภัย การประกันชีวิตแบบนี้ไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ เบี้ยประกันจึงต่ำกว่าแบบอื่นๆ และไม่มีเงินคืนให้หากผู้เอาประกันภัยอยู่จนครบกำหนดสัญญา ทั้งนี้การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term Insurance) ดังกล่าว รวมถึงประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident : PA) ที่ปัจจุบันบริษัทประกันชีวิตขายผลิตภัณฑ์อุบัติเหตุส่วนบุคคล ที่ให้ความคุ้มครองในกรณี que ผู้เอาประกัน เสียชีวิต ทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง สูญเสียอวัยวะ หรืออื่นๆ ตามที่กำหนดในกรมธรรม์

1.2.2 ประกันชีวิตประเภทกลุ่ม

เป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งฉบับจะมีผู้เอาประกันชีวิตรวมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ให้ความคุ้มครองกลุ่มสมาชิกภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียวกัน โดยทั่วไปจะเป็นสวัสดิการที่นายจ้างซื้อความคุ้มครองให้กับลูกจ้าง ปกตินายจ้างจะเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัยให้ทั้งหมด หรือช่วยจ่ายให้ครึ่งหนึ่ง ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ในการพิจารณารับประกันของบริษัทประกันชีวิตอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจสอบสุขภาพ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัทประกันภัย

1.3 ธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ ซึ่งดำเนินงานโดย Casmatt เพื่อใช้ในการสนับสนุนธุรกิจ ด้านสารสนเทศแบบครบวงจร โดยการให้บริการของ Casmatt สามารถสรุปได้ดังนี้

- 1) ให้คำปรึกษาด้านการจัดการระบบกระบวนการทางธุรกิจ (Business Solution)
- 2) ให้คำปรึกษาด้านงานวิจัยตลาดดิจิทัล
- 3) ให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาด้านการติดตั้งระบบปฏิบัติงานและการติดตั้งระบบศูนย์ข้อมูล

1.4 ธุรกิจให้บริการด้านคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย

TQLD ให้บริการคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย ผ่านรูปแบบของการกรอกข้อมูลและการให้บริการเปรียบเทียบประกันภัยผ่านเว็บไซต์ นอกจากนี้การให้บริการของ TQLD ครอบคลุมถึงการวางแผนการประกัน การเลือกซื้อประกัน ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าที่ปัจจุบันมีความต้องการที่แตกต่างกัน โดยเมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลส่วนบุคคล รวมทั้งระบุความต้องการของตนในเว็บไซต์แล้ว หน้าเว็บไซต์จะประมวลผลข้อมูล และนำเสนอกรมธรรม์ของบริษัทประกันภัยหลายแห่ง ที่มีลักษณะสอดคล้อง และ/หรือ ใกล้เคียงกับความต้องการของลูกค้า จึงทำให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบข้อมูลรายละเอียด ได้อย่างชัดเจน

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ตามงบการเงินรวม จำแนกตามประเภทธุรกิจ สำหรับรอบปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 2559 2560 และงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560 และ 2561 มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม						สำหรับงวดเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน			
		2558 ^{/1}		2559		2560		2560		2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการเป็น นายหน้าประกันวินาศภัย	TQM Broker	1,982.2	90.8	2,111.5	94.9	2,201.1	96.5	1,590.3	96.3	1,744.8	96.0
- รายได้ค่านายหน้า		1,278.6	58.6	1,303.0	58.6	1,336.8	58.6	971.0	58.8	1,046.1	57.5
- รายได้ค่าบริการอื่น ^{/2}		703.6	32.2	808.5	36.3	864.3	37.9	619.3	37.5	698.7	38.5
2. รายได้จากการเป็น นายหน้าประกันชีวิต	TQM Life	133.7	6.1	80.6	3.6	56.7	2.5	48.5	2.9	57.5	3.1
- รายได้ค่านายหน้า		74.3	3.4	71.8	3.2	54.5	2.4	46.9	2.8	53.6	2.9
- รายได้ค่าบริการอื่น		59.4	2.7	8.8	0.4	2.2	0.1	1.6	0.1	3.9	0.2
รวมรายได้ค่าบริการ		2,115.9	96.9	2,192.1	98.5	2,257.8	99.0	1,638.8	99.2	1,802.3	99.1
รายได้อื่น ^{/3}		68.1	3.1	33.9	1.5	23.9	1.0	13.1	0.8	15.9	0.9
รวม		2,184.0	100.0	2,226.0	100.0	2,281.7	100.0	1,651.9	100.0	1,818.2	100.0

หมายเหตุ: ^{/1} ข้อมูลสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมที่จัดทำโดยบริษัท โดยบริษัท ได้จัดประเภทรายการใหม่ (Reclassification) และปรับปรุงรายการงบการเงินในปี 2558 – 2559 ตามหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมปี 2560 ดังนั้น ข้อมูลสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังกล่าวจะมีจำนวนไม่เท่ากับงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ที่แสดงในงบการเงินรวมปี 2559

^{/2} ดำเนินการโดย TQM Broker และ Casmatt

^{/3} รายได้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทอื่นเพื่อปรับโครงสร้าง รายได้จากการให้บริการและให้คำปรึกษา เช่น เงินชดเชย ค่าเสียหาย รายได้ค่าบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์จาก Casmatt เป็นต้น

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2.1 ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

ลูกค้ารายย่อย หมายถึง ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาทั่วไปที่ต้องการทำประกันวินาศภัยหรือประกันชีวิตประเภทต่างๆ โดยการให้บริการของกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ได้แก่ รูปแบบกรรมสิทธิ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ความน่าเชื่อถือ และความมั่นคง ของบริษัทประกันภัยการส่งเสริมการขาย การให้บริการที่สะดวกรวดเร็วผ่านช่องทางการสื่อสารของกลุ่มบริษัท ตลอดจนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารที่ได้รับ เป็นต้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 2559 และ 2560 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่มบริษัท มีลูกค้ารายย่อยทั่วไป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 91.2 ร้อยละ 91.3 ร้อยละ 89.0 และ ร้อยละ 93.0 ของยอดเบี้ยสุทธิจากการขายประกันภัยให้แก่ลูกค้าทั้งหมด

2.2 ลูกค้าประเภทองค์กร

กลุ่มลูกค้าประเภทองค์กร ครอบคลุมถึง บริษัท ห้างร้าน โรงงานอุตสาหกรรม สหกรณ์ต่างๆ และหน่วยงานของรัฐ รวมทั้งกลุ่มผู้ประกอบการอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้าองค์กร จะซื้อประกันทรัพย์สิน ประกันชีวิตพนักงาน และประกันสุขภาพพนักงาน โดยลูกค้าประเภทองค์กรจะพิจารณาจากชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของกลุ่มบริษัท เพื่อเลือกซื้อกรรมสิทธิ์ นอกจากนี้ บริษัท ยังมีการส่งพนักงานขาย ที่มีหน้าที่ดูแลลูกค้าองค์กรเข้าไปติดต่อและให้บริการลูกค้าองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 2559 และ 2560 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่มบริษัท มีลูกค้าประเภทองค์กร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.8 ร้อยละ 8.7 ร้อยละ 11.0 และ ร้อยละ 7.0 ของยอดเบี้ยสุทธิจากการขายประกันภัยให้แก่ลูกค้าทั้งหมด

โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัท มีช่องทางในการจัดหาฐานข้อมูลของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

- 1) กลุ่มบริษัท พัฒนาระบบฐานข้อมูลลูกค้าด้วยตนเอง ผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Line Facebook Instagram ตลอดจนข้อมูลที่กลุ่มบริษัท ได้จากการจัดกิจกรรมทางการตลาดของบริษัท และสื่อสังคมออนไลน์ เช่น ชุมชนคนสร้างสุข โครงการ Member get member
- 2) กลุ่มบริษัท ได้รับฐานข้อมูลจากงานขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านลูกค้าองค์กร
- 3) กลุ่มบริษัท ซื้อฐานข้อมูลลูกค้า (Lead) จากบริษัทผู้ให้บริการจัดหาฐานข้อมูลลูกค้า ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความร่วมมือในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งซื้อฐานข้อมูลลูกค้า (Lead) จาก TQLD ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย โดยเมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลผ่านเว็บไซต์ แล้วมีความสนใจที่จะทำประกันภัย ข้อมูลของลูกค้าจะถูกส่งผ่านระบบเชื่อมต่อข้อมูล (Application Programming Interface : API)มายังระบบของกลุ่มบริษัท เพื่อให้พนักงานขายได้เสนอขายประกันภัยต่อลูกค้าต่อไป

3. ช่องทางการจำหน่าย

3.1 การจำหน่ายผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing)

เป็นช่องทางหลักในการนำเสนอประกันภัยของกลุ่มบริษัท ต่อลูกค้า ทั้งนี้บริษัท มุ่งเน้นและมีนโยบายส่งเสริมให้พนักงานขายทุกระดับ จะต้องได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยและใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตปฏิบัติงานประจำจากสำนักงาน คปภ. ก่อนเสนอผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า โดยบริษัท ร่วมมือกับสำนักงาน คปภ. ในการจัดสอบใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต และจัดอบรมเพื่อพัฒนาทักษะการขายประกันภัย เทคนิคการขาย ตลอดจนการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ประกันภัยอย่างแท้จริง และเพื่อเป้าหมายสูงสุดคือ เพื่อให้พนักงานสามารถตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการหรือสอบถามข้อมูลทุกคน

3.2 การจำหน่ายผ่านการขายตรง (Face to Face)

เป็นช่องทางการจำหน่ายอีกรูปแบบหนึ่ง ที่ปัจจุบันยังคงได้รับความนิยม เนื่องจากการขายประกันในช่องทางดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขายประกันชีวิต เนื่องจากการเป็นการสื่อสารกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเพื่อให้ได้รับข้อมูลของประกันภัยได้โดยตรงถึงที่บ้าน และองค์กร ทำให้ลูกค้าสามารถปรึกษา และสอบถามข้อสงสัยในประเด็นต่างๆ กับพนักงานขายได้โดยตรง และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

3.3 การจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ของบริษัท (Online)

เป็นอีกช่องทางการจำหน่ายรูปแบบหนึ่งที่มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต เนื่องจากปัจจุบันลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัท เป็นคนรุ่นใหม่ที่สามารถเข้าถึงข้อมูลประกันภัยได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนเลือกซื้อประกันภัยต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ประเภทประกันที่ขายผ่านเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัท เป็นประกันภัยเฉพาะประกันวินาศภัย บางประเภทเท่านั้น เช่น ประกันภัยการเดินทาง ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล ซึ่งบริษัทที่จะขายผ่านเว็บไซต์ (Online) จะต้องได้รับใบอนุญาตการเสนอขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านอิเล็กทรอนิกส์ (Online)

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มบริษัท มีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย ดังนั้น จึงอาจมีกรณีที่ลูกค้าโทรเข้ามาสอบถามข้อมูลกรรมธรรม์ประกันภัย หรือกรณีที่พนักงานขายเสนอขายกรรมธรรม์ผ่านทางโทรศัพท์ ซึ่งถือเป็นการจำหน่ายผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing) แต่มีการนำเสนอรูปแบบกรรมธรรม์ และติดต่อประสานงานเพิ่มเติมผ่านพนักงานขายโดยตรง ซึ่งถือเป็นช่องทางการจำหน่ายผ่านการขายตรง (Face to Face) ดังนั้นบริษัท จึงมองว่าการจำหน่ายของกลุ่มบริษัท เป็นการจำหน่ายผ่าน Omni Channel ซึ่งเป็นการขายแบบผสมผสานระหว่างช่องทางการจำหน่ายทุกประเภททั้งในรูปแบบผ่านเว็บไซต์

ของบริษัทฯ (Online) หรือแบบ Offline โดยจะเป็นการเชื่อมโยงช่องทางการขายผ่านการสื่อสารต่างๆ จนสามารถปิดการขายได้ รวมทั้งกระบวนการให้บริการหลังการขายด้วย

4. การจัดหาผลิตภัณฑ์

4.1 การคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า

กลุ่มบริษัทฯ มีแนวทางในการคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า ซึ่งได้แก่บริษัทประกันภัย โดยสามารถสรุปนโยบายการคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า ได้ดังนี้

- 1) บริษัทประกันภัย นั้นๆ จะต้องมีความมั่นคงทางการเงิน และปฏิบัติตาม กฎหมาย หลักเกณฑ์ วิธีการที่เกี่ยวข้อง และประกาศ ภายใต้การกำกับดูแลของ คปภ.
- 2) บริษัทประกันภัย นั้นๆ สามารถจัดผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ได้
- 3) บริษัทประกันภัย นั้นๆ จะต้องมีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ในการรับประกันภัย การบริหาร และจัดการ ความเสี่ยง
- 4) บริษัทประกันภัย นั้นๆ จะต้องมีการบริหารจัดการ เรื่องการให้บริการหลังการขาย และการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ได้เป็นอย่างดี มีความซื่อสัตย์ ยุติธรรม มีความรับผิดชอบต่อลูกค้า ให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

4.2 การคัดเลือกผลิตภัณฑ์ประกันภัย

กลุ่มบริษัทฯ มีฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการกลั่นกรองและตัดสินใจว่าจะเลือกขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยประเภทใด โดยจะนำฐานข้อมูลของลูกค้าต่างๆ มาวิเคราะห์ เช่น อายุ รายได้ พฤติกรรม และข้อมูลอื่นๆ เพื่อนำมาพิจารณาความต้องการของลูกค้า และเพื่อคัดเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้า โดยฝ่ายงานดังกล่าวจะมีเกณฑ์ในการพิจารณาผลิตภัณฑ์ประกันภัยจากบริษัทประกันภัย ทั้งนี้กระบวนการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เริ่มจากฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะจัดประชุมร่วมกับคณะผู้บริหาร เพื่อพิจารณาความต้องการของลูกค้า และร่วมกันสรุปรูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่จะเสนอขายให้กับลูกค้า จากนั้นฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะหารือกับบริษัทประกันภัย เพื่อให้เสนอรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม รวมทั้งจะนำเสนอรูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีเฉพาะกลุ่มบริษัทฯ สามารถเสนอขายได้ โดยฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะร่วมมือกับบริษัทประกันภัยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยใช้ข้อมูลจากการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด การใช้งานข้อมูลลูกค้า การวิเคราะห์แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภค ตลอดจนข้อมูลจากแบบประเมินความพึงพอใจของลูกค้า ตลอดจนการประชุมร่วมกับฝ่ายขายในการสอบถามความต้องการของลูกค้าโดยตรง อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ทุกรูปแบบที่กลุ่มบริษัทฯ เสนอขายจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการอนุมัติจาก สำนักงาน คปภ. แล้วเท่านั้น รวมทั้งเมื่อกลุ่มบริษัทฯ ได้ทำสัญญาหรือข้อตกลงกับบริษัทประกันภัยแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะเตรียมระบบ และกำหนดกระบวนการดำเนินงานด้านการปฏิบัติการ (Operation) เพื่อรองรับการขายรูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยรูปแบบนั้นๆ ต่อไป

5. การแข่งขันในธุรกิจนายหน้าประกันภัย

หากเปรียบเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ในวงกว้าง (Mass) เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่หลากหลาย ตลอดจนลูกค้าสามารถเปรียบเทียบรูปแบบประกันภัย พิจารณาการค่าธรรมเนียมของแต่ละบริษัทประกันได้ ตลอดจนพนักงานขายที่ได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันภัย ที่ได้รับการฝึกอบรมให้เข้าใจรูปแบบของประกันภัยที่ตนขาย จึงทำให้ลูกค้าสามารถสอบถาม และหาประกันภัยที่สอดคล้องกับทุกความต้องการลูกค้า ได้ในที่สุด นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขาย เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่ซื้อประกันภัยของกลุ่มบริษัทฯ เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงานกับศูนย์ซ่อมรถ การให้คำปรึกษาในการเคลมประกัน การจัดหารถยนต์ในกรณีลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เป็นฝ่ายถูก การให้บริการรับแจ้งเหตุจากลูกค้า และการให้บริการคำแนะนำเรื่องการเรียกร้องค่าสินไหม การคุ้มครองตามเงื่อนไขของกรมธรรม์ ดังนั้น จากการวางตำแหน่งทางการตลาดดังกล่าวทำให้บริษัทฯ สามารถได้รับประโยชน์จากการที่มีคู่แข่งที่วางตำแหน่งทางการตลาดเช่นเดียวกับบริษัทฯ และได้รับประโยชน์จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มในการทำประกันภัยมากขึ้น

ทั้งนี้ หากพิจารณาตลาดนายหน้าประกันภัย นิติบุคคลในประเทศไทย ตามข้อมูลของสำนักงาน คปภ. ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 พบว่า มีบริษัทที่ขึ้นทะเบียนเป็นบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยโดยตรงในประเทศไทย มีจำนวนทั้งสิ้น 442 บริษัท ซึ่งมีบริษัทที่มีขนาดใหญ่และขนาดเล็กในแง่ของทั้งรายได้ และสินทรัพย์ โดยบริษัทที่เป็นที่รู้จักโดยทั่วไปของประชาชน เช่น บริษัท เอเอสเอ็น โบรกเกอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ซิลค์สแปน อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด บริษัท ไดเร็ก เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท เอส. เอส. สเตน ดาร์ต โบรคเกอร์ จำกัด ซึ่งบริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทมีเว็บไซต์ ที่เป็นช่องทางการขายออนไลน์ (Online) รวมทั้งให้บริการให้คำปรึกษา แนะนำข้อมูลเกี่ยวกับการประกันภัยลูกค้า ตลอดจนขายประกันวินาศภัยผ่านทางช่องทางการขายอื่นๆ ได้แก่ การขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) และการขายตรง (Face-to-Face) เช่นเดียวกับ TQM Broker โดยหากพิจารณาจากบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัยข้างต้น พบว่า TQM Broker มีรายได้เป็นลำดับต้นๆ จากจำนวนบริษัทนายหน้าประกันชีวิต ทั้งหมด 442 บริษัท

นอกจากนี้ จากข้อมูลของสำนักงาน คปภ. ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 พบว่า มีบริษัทที่ขึ้นทะเบียนเป็นบริษัทนายหน้าประกันชีวิตโดยตรงในประเทศไทย มีจำนวนทั้งสิ้น 180 บริษัท โดยบริษัทที่เป็นที่รู้จักโดยทั่วไปของประชาชน เช่น บริษัท เอเอสเอ็นไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด หรือ บริษัท กรุงศรี ไลฟ์ แอสชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ซึ่งบริษัทดังกล่าวมีบริษัทคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิตหลายแห่ง และนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตประเภทต่างๆ เช่นเดียวกับ TQM Life โดยหากพิจารณาจากบริษัทนายหน้าประกันชีวิตข้างต้น พบว่า TQM Life มีรายได้เป็นลำดับต้นๆ จากจำนวนบริษัทนายหน้าประกันชีวิต ทั้งหมด 187 บริษัท

จากพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนไปในปัจจุบัน จะเห็นได้ว่ามีบริษัทที่เป็นทั้งบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย และได้รับความสะดวกในการเลือกผลิตภัณฑ์ได้ทั้งสองประเภท โดยจากข้อมูลของสำนักงาน คปภ. ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 พบว่า มีบริษัทที่ขึ้นทะเบียนเป็นทั้งบริษัทนายหน้าประกันวินาศภัย และบริษัทนายหน้าประกันชีวิตในประเทศไทย มีจำนวนทั้งสิ้น 156 บริษัท ซึ่งจากจำนวนของบริษัททั้งหมดพบว่าบริษัทส่วนมากเป็นสถาบันทางการเงิน โดยสถาบันทางการเงินที่เป็นที่รู้จักโดยทั่วไปของประชาชน เช่น ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) และ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ซึ่งสถาบันการเงินเหล่านี้นอกจากจะให้บริการทางการเงินแล้ว ยังนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย และประกันชีวิต ซึ่งพนักงานขายที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันภัยจะสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้ตามสาขาของธนาคารนั้น ๆ ได้ทั่วประเทศ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (ถ้ามี)

ไม่มี

สรุปสาระสำคัญของสัญญา

1. สัญญาที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจที่สำคัญ

1.1 สัญญานายหน้าประกันภัย กับบริษัทประกันภัย

คู่สัญญา	บริษัทประกันวินาศภัย ("ผู้ว่าจ้าง") และ TQM Broker ("ผู้ให้บริการ")
วันที่ทำสัญญา	วัน เดือน ปีที่ทำสัญญาตามสัญญาของบริษัทประกันภัยวินาศภัยแต่ละแห่ง
รายละเอียดที่สำคัญของสัญญา	ผู้ให้บริการได้รับแต่งตั้งเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยของบริษัทประกันภัยวินาศภัย ในการติดต่อ ชี้ช่อง หรือจัดการให้บุคคลหรือนิติบุคคลเข้าทำสัญญาประกันวินาศภัยกับบริษัทประกันภัยวินาศภัยซึ่งเป็นผู้ว่าจ้าง โดยได้รับค่าบำเหน็จหรือค่าตอบแทนจากการทำหน้าที่เป็นนายหน้า โดยผู้ให้บริการต้องดำเนินการหรือดำเนินการดำเนินการอื่นใดตามที่ไดตกลงกับผู้ว่าจ้างในสัญญา ซึ่งหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้ให้บริการที่สำคัญ เช่น - ปฏิบัติตามเงื่อนไข ระเบียบ คำสั่งหรือข้อบังคับของผู้ว่าจ้างและ คปภ. สมาคมประกันวินาศภัยและหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง - รับกรมธรรม์ประกันภัยจากผู้ว่าจ้างและนำส่งกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย - รับเบี้ยประกันภัย โบนัสหรือเงิน และ จากผู้เอาประกันภัยตามสัญญาประกันภัย โดยได้รับมอบอำนาจเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง และนำส่งแก่ผู้ว่าจ้าง - ทวงถามและติดตามให้ผู้เอาประกันภัยชำระเบี้ยประกันภัยแก่ผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดหรือตามที่กำหนดในกรมธรรม์ประกันภัยหรือตามประกาศของ คปภ. แล้วแต่เวลาใดจะถึงก่อน หากผู้เอาประกันภัยไม่ชำระเบี้ยประกันภัย นายหน้ามีหน้าที่แจ้งให้ผู้ว่าจ้างทราบเป็นลายลักษณ์อักษร พร้อมส่งมอบกรมธรรม์ประกันภัยและเอกสารใด ๆ คืนแก่ผู้ว่าจ้างเพื่อยกเลิกสัญญา มิฉะนั้น ผู้ให้บริการต้องรับผิดชอบชำระเบี้ยประกันภัยทั้งหมด หรือตามสัดส่วนของระยะเวลาที่สัญญาประกันภัยได้ให้ความคุ้มครองแล้ว - นำส่งเบี้ยประกันที่ชำระจากผู้เอาประกันภัยให้แก่ผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาที่คู่สัญญาตกลงกัน โดยไม่นำเบี้ยประกันดังกล่าวไปใช้หรือหาประโยชน์ หรือหักค่าใช้จ่ายใด ๆ โดยความรับผิดชอบต้องใช้ค่าเสียหายทั้งหมดพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 15 ต่อปีนับแต่วันที่นำเบี้ยประกันภัยนั้นไปใช้หรือหาประโยชน์
ค่าตอบแทน	ผู้ให้บริการมีสิทธิได้รับผลประโยชน์ ค่าตอบแทน ค่าบำเหน็จตามอัตราที่ผู้ว่าจ้างกำหนด และ/หรือ ประกาศให้ทราบเป็นคราว ๆ ไป แต่ทั้งนี้ต้องไม่เกินอัตราที่นายทะเบียนประกันวินาศภัยกำหนด โดยผู้ให้บริการมีสิทธิขอรับค่าบำเหน็จดังกล่าวได้เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับชำระเบี้ยประกันภัยเรียบร้อยแล้ว
หลักประกัน	สัญญานายหน้าประกันวินาศภัยบางฉบับมีข้อกำหนดให้ผู้ให้บริการให้หลักประกันการชำระหนี้ และความเสียหายใด ๆ ที่เกิดขึ้นตามสัญญา โดยหากเมื่อมีการบังคับหลักประกันตามสัญญาแล้ว ยังไม่เพียงพอแก่การชำระหนี้ ผู้ให้บริการตกลงชำระหนี้ส่วนที่ยังขาดอยู่ทั้งหมดให้แก่ผู้ว่าจ้างและผู้ว่าจ้างจะคืนหรือถอนหลักประกันข้างต้นให้แก่ผู้ให้บริการเมื่อสัญญาสิ้นสุดลงและเมื่อตรวจสอบแล้วว่าไม่มีภาระหนี้หรือค่าเสียหายใดค้างชำระแก่ผู้ว่าจ้าง
ระยะเวลา	นับจากวันที่ทำสัญญาจนกว่าจะมีการแจ้งให้สิ้นสุดสัญญา หรือมีเหตุให้สัญญานี้สิ้นสุดลงตามที่ระบุในสัญญาแต่ละฉบับ
การสิ้นสุดของสัญญา	สัญญานี้สิ้นสุดลงเมื่อครบระยะเวลาที่กำหนด หรือมีเหตุตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่ละฉบับซึ่งรวมถึงในกรณีดังนี้ - คู่สัญญาบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา - เมื่อผู้ให้บริการประพฤติผิดสัญญา ไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข หรือฝ่าฝืนข้อกำหนด นโยบาย หรือระเบียบของบริษัทประกันวินาศภัย หรือทบทวนสัญญาที่แห่งกฎหมาย - เมื่อผู้ให้บริการขาดคุณสมบัติการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยตามที่กฎหมายกำหนด รวมถึงการถูกเพิกถอนใบอนุญาต ขาดการต่ออายุใบอนุญาต หรือไม่ได้รับการต่อใบอนุญาต - ผู้ให้บริการดำเนินการใด ๆ อันก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทประกันภัยวินาศภัย ผู้เอาประกันภัย ผู้รับประโยชน์ตามกฎหมายกรมธรรม์ประกันภัย

1.2 สัญญานายหน้าประกันชีวิต กับบริษัทประกันชีวิต

คู่สัญญา	บริษัทประกันชีวิต ("ผู้ว่าจ้าง") และ TQM Life ("ผู้ให้บริการ")
วันที่ทำสัญญา	วัน เดือน ปีที่ทำสัญญาตามสัญญาของแต่ละผู้ว่าจ้าง
รายละเอียดที่สำคัญของสัญญา	ผู้ให้บริการได้รับแต่งตั้งเป็นนายหน้าของผู้ว่าจ้าง มีหน้าที่ในการเสนอขาย ชี้ช่อง หรือจัดการให้บุคคลเข้าทำสัญญาประกันชีวิตกับผู้ว่าจ้าง โดยมุ่งหวังให้ได้รับค่าบำเหน็จหรือค่าตอบแทนจากการทำหน้าที่เป็นนายหน้า และต้องดำเนินการหรือตวงเว้นการดำเนินการอื่นใดตามที่ไดตกลงกับผู้ว่าจ้างในสัญญา ซึ่งหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้ให้บริการที่สำคัญ เช่น - แจ้งให้ผู้ขอทำประกันชีวิตทราบถึงสิทธิและหน้าที่ในการเปิดเผยข้อมูลอันเป็นสาระสำคัญต่อการรับทำสัญญาประกันชีวิตโดยผู้ว่าจ้าง โดยต้องไม่แนะนำให้ผู้ขอทำประกันชีวิตแจ้งข้อความเท็จหรือปกปิดความจริงต่อบริษัทประกัน รวมถึงดำเนินการต่าง ๆ ตามที่ได้ตกลงกับผู้ว่าจ้างเกี่ยวกับการขอทำประกัน และ/หรือการจัดทำสัญญาประกันชีวิตของผู้ขอทำประกันชีวิต พร้อมเปิดเผยข้อมูลทั้งหมดแก่ผู้ว่าจ้างเพื่อการพิจารณารับทำสัญญาประกันชีวิต รวมถึงแจ้งและส่งมอบข้อมูลของผู้ขอเอาประกันภัยแก่บริษัทประกันภัยวินาศภัยตามวิธีการและระยะเวลาที่ได้ตกลงกัน - รับเบี้ยประกันจากผู้เอาประกันภัย โดยได้รับมอบอำนาจเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง รวมถึงรับและนำส่งคืนค่าเบี้ย หรือเอกสารต่าง ๆ แก่ผู้ว่าจ้าง หรือผู้เอาประกันภัย (แล้วแต่กรณี) ตามวิธีการ เงื่อนไข และระยะเวลาที่ตกลงกัน รวมถึงดำเนินการต่าง ๆ ในเรื่องเกี่ยวกับเบี้ยประกันภัย และ/หรือกรมธรรม์ตามที่ได้ตกลงกับบริษัทประกันภัย - ปฏิบัติตามเงื่อนไข ระเบียบ คำสั่งหรือข้อบังคับของผู้ว่าจ้างในเรื่องต่าง ๆ - ปฏิบัติตามกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อบังคับหรือคำสั่งใดที่ออกโดย คปภ. สมาคมประกันชีวิตและหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง - ทวงถามและติดตามให้ผู้เอาประกันภัยชำระเบี้ยประกันชีวิตแก่ผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด หากผู้เอาประกันภัยไม่ชำระเบี้ยประกันชีวิต ผู้ให้บริการต้องแจ้งให้ผู้ว่าจ้างทราบเป็นลายลักษณ์อักษร พร้อมส่งมอบกรมธรรม์ประกันภัยและเอกสารใด ๆ คืนเพื่อผู้ว่าจ้างจะยกเลิกสัญญาประกันชีวิตต่อไป มิฉะนั้น ผู้ให้บริการต้องรับผิดชอบชำระเบี้ยประกันชีวิตทั้งหมด หรือตามสัดส่วนของระยะเวลาที่ได้ให้ความคุ้มครองแล้ว
ค่าตอบแทน	ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าบำเหน็จอันเนื่องจากการเป็นนายหน้าประกันชีวิต ค่าตอบแทน และผลประโยชน์ตามอัตราที่ผู้ว่าจ้างกำหนด และ/หรือ แจ้งให้ทราบเป็นคราว ๆ ไป โดยผู้ให้บริการมีสิทธิได้รับค่าบำเหน็จ และผลประโยชน์ต่าง ๆ ตามที่ระบุดังกล่าว
ระยะเวลา	นับจากวันที่ทำสัญญาจนกว่าจะมีการแจ้งให้สิ้นสุดสัญญา หรือมีเหตุให้สัญญาสิ้นสุดลงตามที่ระบุในสัญญาแต่ละฉบับ
หลักประกัน	สัญญานายหน้าประกันชีวิตบางฉบับมีข้อกำหนดให้ผู้ให้บริการให้หลักประกันการชำระหนี้และความเสียหายใด ๆ ที่เกิดขึ้นตามสัญญา ภายใต้เงื่อนไขที่ระบุในสัญญาซึ่งรวมถึงการให้สิทธิผู้ว่าจ้างเรียกให้ผู้ให้บริการเปลี่ยน จัดหาใหม่หรือเพิ่มเติมผู้ค้ำประกัน หรือเปลี่ยนหรือจัดหาหลักทรัพย์เพื่อค้ำประกันเพิ่มเติมได้
การสิ้นสุดของสัญญา	สัญญาสิ้นสุดลงเมื่อมีเหตุตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่ละฉบับซึ่งรวมถึงในกรณีดังนี้ - มีการบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าตามระยะเวลาและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญา - เมื่อผู้ให้บริการประพฤติดังสัญญา ไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข หรือฝ่าฝืนข้อกำหนด นโยบาย หรือระเบียบของผู้ว่าจ้าง หรือบทบัญญัติแห่งกฎหมาย - เมื่อผู้ให้บริการไม่ดำเนินการแก้ไขการผิดสัญญาภายในระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด - เมื่อผู้ให้บริการขาดคุณสมบัติการเป็นนายหน้าประกันชีวิตตามที่กฎหมายกำหนด รวมถึงการถูกเพิกถอนใบอนุญาต ถูกพักใบอนุญาต ขาดการต่ออายุใบอนุญาต หรือไม่ได้รับการต่อใบอนุญาต ผู้ให้บริการดำเนินการใด ๆ อันก่อให้เกิด และ/หรือ จะก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ว่าจ้าง ผู้เอาประกันภัย ผู้รับประโยชน์ตามกรมธรรม์ประกันภัย หรือบุคคลอื่นตามที่ระบุในสัญญา

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (ถ้ามี) ไม่มี

การให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและการจัดการ ๖ไม่มี

โครงการดำเนินงานในอนาคต

1. โครงการสำหรับปรับปรุงและพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
- 1.1 โครงการพัฒนาช่องทางการขายผ่านระบบออนไลน์ (Online) โดยการลงทุนในระบบ Chat Bot ใน TQM Broker

กลุ่มบริษัทฯ มีแผนในการขยายช่องทางการขายผ่านระบบออนไลน์ (Online) ผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบอื่นๆ ได้แก่ การขายผ่านระบบแอปพลิเคชัน (Online Application) เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย และทันต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันได้ โดยแผนในการขยายช่องทางการขายดังกล่าว บริษัทฯ มีแผนการลงทุนเพื่อพัฒนาช่องทางการขาย โดยลงทุนในระบบ Chat Bot ที่เป็นระบบช่องทางการขายที่สามารถเชื่อมต่อได้กับทุกๆ ช่องทางการสื่อสารผ่านสังคมออนไลน์ต่างๆ เช่น Line Facebook รวมถึง Application อื่นๆ ที่อาจมีการพัฒนาขึ้นในอนาคตเป็นต้น ซึ่งเป็นจุดที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อใช้ในการนำเสนอข้อมูล การขาย การชำระเงิน การให้บริการ ตลอดจนการร้องเรียนต่างๆ ผ่านระบบดังกล่าวแบบการให้บริการเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว หรือ One Stop Service รวมทั้งเป็นการช่วยตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสะดวกรวดเร็ว ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและใช้บริการกับกลุ่มบริษัทฯ มากขึ้นนอกจากนี้ การพัฒนาระบบดังกล่าวยังเป็นการช่วยกลุ่มบริษัทฯ ในการลดต้นทุนด้านบุคลากร โดยการนำระบบเข้ามาช่วยในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อีกทั้งยังช่วยรองรับการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคตอีกด้วย อย่างไรก็ตามประเภทผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ขายผ่านระบบแอปพลิเคชัน (Online Application) ดังกล่าวจะต้องเป็นประเภทที่สำนักงาน คปภ. อนุญาตให้เสนอขายได้เท่านั้น เช่น ประกันภัยการเดินทาง ประกันชีวิตบางประเภท หรือประกันภัยรถยนต์ชั้น 2,3 หรือ 5 (ประกันภัยรถยนต์ชั้น 2+ และ 3+) เป็นต้น รวมทั้งจะต้องได้รับใบอนุญาตการขายผ่านระบบแอปพลิเคชัน (Online Application) แล้วด้วย

งบประมาณ : งบประมาณ 15.0 ล้านบาท

ระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาโครงการ : การพัฒนาโครงการแบ่งเป็น 3 ระยะ ดังนี้

1. ระยะที่ 1 ประมาณเดือนกรกฎาคม – กันยายน 2561 : พัฒนาระบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ กระบวนการขาย และการชำระเงิน
2. ระยะที่ 2 ประมาณปลายปี 2561– ปี 2562 : พัฒนาระบบการให้บริการต่างๆ อาทิ การแจ้งรถเสีย การให้บริการข้อมูล เป็นต้น
3. ระยะที่ 3 ประมาณปี 2562– ปี 2563 : พัฒนาและปรับปรุงกระบวนการต่างๆ เพิ่มเติม

สถานะปัจจุบัน : กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการตามแผนระยะที่ 1 โดยได้มีการเปิดตัวระบบดังกล่าวเมื่อวันที่ 3 กันยายน 2561 สำหรับแผนระยะที่ 2 กลุ่มบริษัทฯ จะเริ่มนำเสนอผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม และเปิดตัวระบบกระบวนการให้บริการต่างๆ เช่น การแจ้งรถเสีย การให้บริการซ่อมรถ ภายในไตรมาส 4 ปี 2561

1.2 การจัดตั้งศูนย์ข้อมูลสำรองข้อมูลภายนอกและกู้คืนระบบ (Disaster and Recovery Site: DR Site) ใน TQM Broker

ปัจจุบันเพื่อให้กลุ่มบริษัท มีระบบการสำรองข้อมูลภายนอกและกู้คืนระบบที่เหมาะสม กลุ่มบริษัทได้สำรองข้อมูลผ่าน Tape Backup และ Storage Backup โดย Tape Backup ที่ทำการสำรองข้อมูลนั้นได้จัดเก็บภายนอกบริษัท โดยจัดเก็บที่บริษัทที่ให้บริการการสำรองข้อมูลของกลุ่มบริษัท ว่าจ้าง

อย่างไรก็ตามการดำเนินงานดังกล่าวมีความจำเป็นที่จะต้องพึงพาการใช้บุคลากรภายนอกที่เชี่ยวชาญ ดังนั้นเพื่อเป็นการรองรับการขยายตัวของธุรกิจของกลุ่มบริษัท การป้องกันการสูญหายและความเสียหายของข้อมูล การสร้างและรักษาความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจตามแผนสร้างความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan) ตลอดจนการรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า บริษัทฯ จึงได้เล็งเห็นถึงความสำคัญที่จะต้องลงทุนเพิ่มเติมในการพัฒนาระบบการสำรองข้อมูลภายนอกและกู้คืนระบบ (Disaster and Recovery Site: DR Site) เพิ่มเติม เนื่องจากเมื่อเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด จะทำให้บริษัทฯ สามารถกู้คืนและกลับมาดำเนินธุรกิจได้ในระยะเวลาที่สั้นที่สุด อีกทั้งยังมีการทำ Replicate ข้อมูล server ต่างๆ ไปเก็บไว้ที่ฝั่ง DR Site ตลอดเวลา ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเปิดระบบสำรองฝั่ง DR Site ขึ้นมาใช้ได้ และสามารถดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่องทันที

งบประมาณ :

1. DR Site 1.2 ล้านบาท
2. ซื้อ Server ใหม่ 5.0 ล้านบาท (Server เดิมที่สำนักงานใหญ่นำไปใช้ DR Site)

ระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาโครงการ : ปี 2562

2. โครงการพัฒนาระบบงานทางธุรกิจ โดยการลงทุนในระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) ใน TQM Broker

เป็นระบบที่จะเชื่อมโยงระบบงานต่างๆ ของบริษัทฯ เข้าด้วยกัน ตั้งแต่ ระบบงานขาย ระบบงานด้านบัญชีและการเงิน รวมไปถึงระบบงานทรัพยากรบุคคล เพื่อช่วยให้บริษัทฯ สามารถวางแผน และบริหารทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยลดเวลาและขั้นตอนการทำงาน ตลอดจนการเพิ่มขีดความสามารถ เพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน เพื่อให้สามารถรองรับงานขายที่จะเพิ่มมากขึ้นในอนาคตและทำให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ

งบประมาณ : ประมาณ 50.0 – 80.0 ล้านบาท

ระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาโครงการ : การพัฒนาโครงการแบ่งเป็น 3 ระยะ ดังนี้

1. ระยะที่ 1 ประมาณปี 2563 : การศึกษารายละเอียดโครงการเพื่อวางระบบงาน และวางรูปแบบการเชื่อมต่อข้อมูล เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
2. ระยะที่ 2 ประมาณปลายปี 2563 – ต้นปี 2564 : กระบวนการจัดจ้างที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับระบบ Enterprise Resource Planning (ERP)

ระยะที่ 3 ประมาณปี 2564 – ปี 2565 : ดำเนินการใช้ระบบ Enterprise Resource Planning (ERP)

รายการระหว่างกันที่สำคัญที่อาจมีต่อเนื่องในอนาคต

รายละเอียดรายการระหว่างกันทั้งหมด โปรดพิจารณาในหนังสือชี้ชวน ส่วนที่ 2.3.14 รายการระหว่างกัน

1. การเช่าอาคารสำนักงานจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	งวดเก้าเดือนสิ้นสุด 30 กันยายน 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความจำเป็นและความเหมาะสมผลของรายการ
1.1 บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("อีเทอนอล โกรท")	<u>TQM Broker TQM Life และ Casmatt เช่าอาคารสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขา จาก อีเทอนอล โกรท</u> (1) <u>ค่าเช่าและค่าบริการ</u> - ค่าเช่าและค่าบริการ 61.34 (2) <u>เงินประกันการเช่าอาคาร</u> - เงินประกันความเสียหายจากการเช่าอาคาร 40.71 (3) <u>ค่าสาธารณูปโภค</u> - ค่าสาธารณูปโภค 16.80 - ค่าสาธารณูปโภคค้างจ่าย 1.33		59.84 19.07 12.77 1.29	- TQM Broker เช่าอาคารพรรณนิภา 1 ชั้น 1-6 พื้นที่รวม 6,029 ตารางเมตร และอาคารพรรณนิภา 2 ชั้น 1-7 พื้นที่รวม 6,121 ตารางเมตร เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานใหญ่ และเช่าอาคารสำนักงานสาขาจำนวน 7 แห่ง ได้แก่ สาขาอยุธยา อุตรธานี ระยอง พิษณุโลก นครปฐม เชียงใหม่ และขอนแก่น (สำหรับสาขานครราชสีมาได้ยกเลิกการเช่าตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2561) เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานสำหรับติดต่อธุรกิจของบริษัท - TQM Life เช่าอาคารพรรณนิภา 2 ชั้น 2-4 พื้นที่รวม 427 ตารางเมตร เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานใหญ่ - Casmatt ได้เช่าอาคารพรรณนิภา 1 ชั้น 4 พื้นที่รวม 390.8 ตารางเมตร เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานใหญ่ ทั้งนี้ TQM Broker TQM Life และ Casmatt ตกลงวางเงินประกันความเสียหายจากการเช่าอาคารเป็นระยะเวลา 3 เดือนซึ่งเป็นเงื่อนไขการเช่าทั่วไป สำหรับค่าสาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าน้ำและค่าไฟฟ้า เป็นค่าใช้จ่ายตามที่เกิดขึ้นจริงที่เรียกเก็บจากหน่วยงานราชการ <u>การกำหนดราคา</u> อัตราค่าเช่าและค่าบริการของอาคารสำนักงานใหญ่ ได้แก่ อาคารพรรณนิภา 1 และอาคารพรรณนิภา 2 และอาคารสำนักงานสาขา 8 แห่ง เป็นอัตราค่าเช่าต่อตารางเมตรที่เทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ สำหรับค่าสาธารณูปโภค เป็นอัตราค่าใช้จ่ายที่ใช้จริงตามใบแจ้งหนี้ที่เรียกเก็บจากหน่วยงานราชการ <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> การเช่าอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขา ในอัตราค่าเช่าที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ที่มีความจำเป็นและเหมาะสมผล

2. การจ่ายค่าโฆษณาและค่าส่งเสริมการขายให้กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	งวดเก้าเดือนสิ้นสุด 30 กันยายน 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความจำเป็นและความเหมาะสมผลของรายการ
2.1 บริษัท ดาราเดลี จำกัด ("ดาราเดลี")	<u>1) บริษัท และ TQM Broker จ่ายค่าโฆษณาให้แก่ดาราเดลี</u> - ค่าโฆษณา 6.47 - ค่าโฆษณาค้างจ่าย 4.53		3.09 0.75	บริษัท และ TQM Broker ซื้อสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และสื่อออนไลน์ จาก ดาราเดลี ซึ่งเป็นผู้ประกอบการสื่อบันเทิงในประเทศไทย เพื่อเป็นช่องทางประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของบริษัท ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่มีความหลากหลายและมีความสนใจในสื่อบันเทิง ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการซื้อสื่อโฆษณาโดยพิจารณาจากกลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก โดยมุ่งเน้นการทำตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้ารายย่อยและได้ลงโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ ตามความเหมาะสม รวมทั้งดาราเดลีที่มุ่งเน้นรายย่อยและมีการวัดประสิทธิผลของช่องทางสื่อโฆษณาต่างๆ โดยสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัท และ TQM Broker ได้จ้างดาราเดลีถ่ายทำและผลิตสื่อโฆษณาและสื่อกิจกรรมของบริษัท โดยฝ่ายการตลาดของบริษัท เป็นผู้ควบคุมติดตามและตรวจสอบความครบถ้วนของการรับบริการ และเป็นผู้จัดทำประมาณการค่าใช้จ่ายและขออนุมัติงบประมาณค่าโฆษณาและค่าส่งเสริมการขายประจำปีต่อคณะกรรมการบริหารพิจารณา ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริหารอนุมัติงบประมาณประจำปีของกลุ่มบริษัท และจะทำการพิจารณาการจัดกิจกรรมเป็นครั้งตามสภาวะการณ์และแนวโน้มการตลาดที่เหมาะสมในช่วงเวลานั้นโดยมีการจัดทำเปรียบเทียบราคาและถือปฏิบัติตามระเบียบขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน <u>การกำหนดราคา</u> อัตราค่าโฆษณาเป็นอัตราที่ใกล้เคียงกับราคาตลาดที่บริษัท สามารถจัดหาได้จากบุคคลภายนอก ภายใต้เงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไป สำหรับค่าถ่ายทำและผลิตสื่อมีลักษณะเฉพาะที่ไม่สามารถหาราคาตลาดมาเทียบเคียงจะกำหนดด้วยวิธีราคาต้นทุนบวกด้วยส่วนต่าง (Cost Plus) ที่ใกล้เคียงกับอัตราตลาดทั่วไป <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> การซื้อสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์และการผลิตสื่อเป็นรายการส่งเสริมการขายที่มีราคาใกล้เคียงกับราคาตลาดหรือมีอัตราค่าในส่วนต่างที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราตลาดทั่วไป และมีเงื่อนไขการค้าทั่วไป เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท มีความจำเป็นและเหมาะสมผล

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	งวดเก้าเดือนสิ้นสุด 30 กันยายน 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
	<u>2) TQM Broker และ TQM Life</u> <u>จ่ายค่ากิจกรรมส่งเสริมการขาย</u> <u>ภายในประเทศให้แก่ดาราดีลี</u> - ค่ากิจกรรมส่งเสริมการขาย ภายในประเทศ 12.38 - ค่ากิจกรรมส่งเสริมการขาย ภายในประเทศค้างจ่าย 5.35			TQM Broker และ TQM Life จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นร่วมกับลูกค้าของบริษัทฯ เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ ทั้งกิจกรรมภายในประเทศและต่างประเทศ กิจกรรมภายในประเทศ อาทิเช่น กิจกรรม TQM Family Club เป็นกิจกรรมร่วมกับลูกค้าเดินทางท่องเที่ยวในประเทศ กิจกรรมหรรรมคนสร้างสุขเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับประกันภัย เป็นต้น โดยเน้นการทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับลูกค้าของบริษัทฯ หรือสื่อมวลชน เพื่อสร้างความสัมพันธ์และเสริมสร้างความภักดี (Brand Loyalty) ต่อบริษัทฯ ให้เกิดการบอกต่อ และช่วยลดระดับอัตราการยกเลิกการใช้บริการต่ออายุกรมธรรม์ในปีต่อไป และเพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายตลอดจนสร้างฐานลูกค้าใหม่จากผู้เข้าร่วมกิจกรรม โดย TQM Broker ได้จัดจ้างดาราดีลี ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการจัดกิจกรรมและมีดาราที่เข้าร่วมในการจัดกิจกรรมของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำแบบสำรวจความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อวัดประสิทธิภาพของการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย โดยฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ เป็นผู้ควบคุมติดตามและตรวจสอบความครบถ้วนของการรับบริการ อาทิเช่น การตรวจสอบผลการออกอากาศโฆษณาโดยมีชื่อรายการ วันออกอากาศและช่วงเวลาที่ชัดเจน การสุ่มตรวจสอบการออกอากาศโฆษณาในช่วงเวลา การตรวจสอบข้อมูลการเข้าถึงและการอ่าน (Reach) ของ Social Media แต่ละช่องทาง และเป็นผู้จัดทำประมาณการค่าใช้จ่ายและขออนุมัติงบประมาณค่าโฆษณาและส่งเสริมการขายประจำปีต่อคณะกรรมการบริหารพิจารณาก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทอนุมัติงบประมาณประจำปีของกลุ่มบริษัทฯ และจะทำการพิจารณาการจัดกิจกรรมเป็นครั้งตามสภาวะการณ์และแนวโน้มการตลาดที่เหมาะสมในช่วงเวลานั้นโดยถือปฏิบัติตามระเบียบขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน <u>การกำหนดราคา</u> การกำหนดราคาค่าจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นราคาที่เทียบเคียงได้กับราคาค่าตลาดที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถจัดหาได้จากบุคคลภายนอกหรือในกรณีที่เป็นการจัดกิจกรรมที่มีลักษณะเฉพาะที่ไม่สามารถหาราคาตลาดอื่นมาใช้เทียบเคียง จะกำหนดด้วยวิธีราคาคำนวณบวกด้วยส่วนต่าง (Cost Plus) ที่ใกล้เคียงกับอัตราตลาดทั่วไป

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	งวดเก้าเดือนสิ้นสุด 30 กันยายน 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
					<u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล โดยมีราคาและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคากลาง หรือมีอัตรากำไรส่วนต่างที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราราคาตลาดทั่วไป

บุคคลที่อาจมี ความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	งวดเก้าเดือนสิ้นสุด 30 กันยายน 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
2.2 บริษัท ดาราเดลีทัวร์ จำกัด ("ดาราเดลีทัวร์")	<u>TQM Broker จำกัดจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศ ให้แก่ ดาราเดลีทัวร์</u> - ค่าจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศ - ค่าจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศค้างจ่าย	28.03 8.59	0.22 -	TQM Broker จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นร่วมกับลูกค้าของบริษัท ทั้งกิจกรรมภายในประเทศ และต่างประเทศ กิจกรรมที่จัดขึ้นในต่างประเทศ อาทิ เช่น งานแถลงข่าว Motor for Lady ที่ประเทศไต้หวันในปี 2560 และประเทศเกาหลีในปี 2561 เป็นต้น โดยเน้นการทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับลูกค้าของบริษัทฯ สื่อมวลชน หรือ พนักงานขายของบริษัท เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของบริษัทฯ และเสริมสร้างความสัมพันธ์ ตลอดจนได้จัดกิจกรรมให้แก่พนักงานขายของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อสร้างแรงจูงใจ และเป็นรางวัลความสำเร็จสำหรับการบรรลุเป้าหมายยอดขาย โดยว่าจ้างดาราเดลีทัวร์ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการจัดทริปการเดินทางเฉพาะกลุ่ม และดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเดินทาง การจัดหาเที่ยวบิน ที่พัก และประสานงานออกเอกสารการเดินทางตามที่บริษัทฯ กำหนด โดยบริษัทฯ ใช้บริการดาราเดลีทัวร์ประมาณร้อยละ 80 ของค่าจัดกิจกรรมและค่าใช้จ่ายเดินทางต่างประเทศทั้งหมด ทั้งนี้ คิดเป็นร้อยละ 30-40 ของยอดขายทั้งหมดของดาราเดลีทัวร์ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้จัดทำแบบสำรวจความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อวัดประสิทธิผลของการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย <u>การกำหนดราคา</u> การกำหนดราคาการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นราคาที่เทียบเคียงได้กับราคาสลากที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถจัดหาได้จากบุคคลภายนอก หรือในกรณีที่เป็นการจัดที่มีลักษณะเฉพาะที่ไม่สามารถหาราคาสลากอื่นมาใช้เทียบเคียง จะกำหนดด้วยวิธีราคาต้นทุนบวกด้วยส่วนต่าง (Cost Plus) ที่ใกล้เคียงกับอัตราตลาดทั่วไป <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล โดยมีราคาและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาสลาก หรือมีอัตราค่าในส่วนต่างที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราตลาดทั่วไป

นอกจากนี้ รายการระหว่างกันที่อาจมีต่อเนื่องในอนาคตอื่นซึ่งเป็นรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป และคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าเป็นรายการที่มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล เช่น

ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	งวดเก้าเดือนสิ้นสุด 30 กันยายน 2561 (หน่วย: ล้านบาท)
รายการตรวจสอบอุบัติเหตุรถยนต์		
- ค่าตรวจสอบอุบัติเหตุ	6.96	1.66
- ค่าตรวจสอบอุบัติเหตุค้ำจาย	2.31	0.02
การให้บริการดูแลและรักษาอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์ให้กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		
- รายได้ค่าบริการ	-	0.14
รายได้จากการขายประกันให้กับผู้บริหารและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	0.21	0.16
การค้าประกันตามสัญญาแต่งตั้งนายหน้าประกันภัย ^{1/}	วงเงินเป็นไปตาม แต่ละสัญญา	วงเงินเป็นไปตาม แต่ละสัญญา

^{1/} บริษัทฯ อยู่ระหว่างเจรจากับบริษัทประกันภัยที่เป็นคู่ค้าของบริษัทฯ เพื่อดำเนินการปลดภาระการค้าประกันส่วนบุคคลให้กับบริษัทฯ ซึ่งคาดว่าจะดำเนินการได้แล้วเสร็จภายในปี 2561

การผูกพัน

บริษัท และบริษัทย่อยได้เข้าทำสัญญาเช่าดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการเช่าที่ดิน อาคารสำนักงาน ยานพาหนะและอุปกรณ์ โดยอายุของสัญญามีระยะเวลาตั้งแต่ 1 ถึง 5 ปี

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัท และบริษัทย่อยมีจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องจ่ายในอนาคตทั้งสิ้นภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานดังนี้

งบการเงินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2561	
จ่ายชำระ	
ภายใน 1 ปี	55.8 ล้านบาท
มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 3 ปี	48.5 ล้านบาท

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญบางรายการ

รายละเอียดปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญโปรดพิจารณาในหนังสือชี้ชวน ส่วนที่ 2.2.3 ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์และข้อบังคับต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- 1.1 การที่บริษัทย่อยไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องที่ใช้บังคับกับการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยได้อย่างถูกต้องครบถ้วน ทั้งที่เป็นกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศต่างๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะมีการแก้ไขเพิ่มเติมต่อไปในอนาคต อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ที่ผ่านมาบริษัทย่อยได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย และใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิต รวมทั้งได้รับการต่ออายุใบอนุญาตอย่างต่อเนื่องรวมระยะเวลา 15 ปี สำหรับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยทางตรง และรวมระยะเวลา 10 ปี สำหรับใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตทางตรง นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยยังไม่มีเคยมีข้อพิพาทใดๆ กับปภ. จนเกิดเป็นคดีฟ้องร้องในชั้นศาลแต่อย่างใด

- 1.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

การประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตของบริษัทย่อย จำเป็นต้องอาศัยข้อมูลส่วนบุคคลของเจ้าของข้อมูล ซึ่งถือเป็นข้อมูลส่วนบุคคลตามความหมายของร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล หากร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล มีผลใช้บังคับ บริษัทย่อยจะมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ต่างๆ เกี่ยวกับการเก็บ ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล

อย่างไรก็ตาม แม้ร่างพระราชบัญญัติดังกล่าวจะยังไม่มีผลใช้บังคับ ไม่ว่าบริษัทย่อยจะได้รับข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้ามาโดยวิธีใด บริษัทย่อยได้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการเก็บ การใช้ และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล และกลุ่มบริษัทจะดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าวต่อไปเมื่อมีผลบังคับใช้

2. ความเสี่ยงด้านธุรกิจของบริษัท

2.1 การมีคู่ค้ารายใหญ่ (คู่ค้าที่บริษัท มีรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นที่ได้รับมากกว่าร้อยละ 10)

เนื่องจากกลุ่มบริษัท มีรายได้หลักขึ้นอยู่กับลูกค้ารายใหญ่จำนวน 2-4 รายในปี 2558 – 2560 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2561 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.7, 51.2, 44.3 และ 55.4 ของรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นรวมซึ่งคู่ค้ารายใหญ่ดังกล่าวเป็นบริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบรายหลักในอุตสาหกรรม ดังนั้นหากบริษัทคู่ค้ามีการยกเลิกสัญญา ปรับลดผลประโยชน์ลง หรือหากบริษัทคู่ค้าเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ก็จะส่งผลกระทบต่อการทำงาน รายได้ และผลประโยชน์โดยตรงของบริษัทได้

บริษัท และบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า และการเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทประกันภัยคู่ค้าที่สำคัญได้ในระยะยาว

2.2 ความเสี่ยงในการจัดหาบุคลากร

กลุ่มบริษัท ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และความชำนาญในการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเป็นนายหน้าขายประกันจะต้องใช้บุคลากรที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย หรือใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตตามประเภทประกันภัยที่เสนอขายเท่านั้น อาจส่งผลให้บริษัท มีความเสี่ยงในการจัดหาบุคลากรให้มีปริมาณที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ และมีความเสี่ยงที่จะเสียบุคลากรที่มีความสามารถและประสบการณ์ไป หรือบุคลากรอาจถูกดึงตัวไปโดยบริษัท คู่แข่ง

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท ได้ตระหนักและให้ความสำคัญต่อแนวทางการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการจัดหาบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถเข้ามาร่วมพัฒนาบริษัท การเสริมสร้างบรรยากาศในการทำงานที่ดี การมุ่งเน้นในการลดอัตราการเข้าออกของพนักงาน การสร้างสิ่งจูงใจต่างๆ และมุ่งพัฒนาศักยภาพพนักงานอย่างยั่งยืน โดยส่งเสริมการให้พนักงานขายของบริษัท ได้รับการอบรม อย่างสม่ำเสมอ

2.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

อุตสาหกรรมประกันภัยมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงของกระแสสังคม การก้าวกระโดดของเทคโนโลยี ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค ทั้งพฤติกรรมการซื้อสินค้าและการบริการ รวมถึงพฤติกรรมในการเลือกรับข่าวสารผ่านสื่อช่องทางต่างๆ กลุ่มบริษัท มีความเสี่ยงหากไม่ได้มีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวในหลายๆ ด้าน

บริษัท จึงได้มีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวในหลายๆ ด้าน โดยในปัจจุบันบริษัท ได้ให้ความสำคัญกับการศึกษาและติดตามข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค ควบคู่โดยนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน มีการทำการตลาดออนไลน์ (Digital Marketing) ในแต่ละด้าน และพัฒนาช่องทางการขายให้มีศักยภาพและมีความหลากหลายมากขึ้นรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง

2.4 ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมนายหน้าประกันภัย และคู่แข่งรายใหม่

ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากทั้งบริษัทขนาดเล็กและขนาดใหญ่ และมีการแข่งขันที่สูง นอกจากนี้จากจำนวนนายหน้าประเภทนิติบุคคลที่สูง ส่งผลให้เกิดการดึงตัวพนักงานขายที่มีใบอนุญาต และการเพิ่มขึ้นของพนักงานขายที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันภัยที่ไม่เพียงพอ

ต่อความต้องการ สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ได้ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้มีการวางตำแหน่งทางการตลาดที่ชัดเจนโดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ในวงกว้าง (Mass) การรักษาคุณภาพและมาตรฐานของการให้บริการหลังการขาย การเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายให้หลากหลายขึ้น ด้วยสาขาให้บริการที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้สามารถทำธุรกรรมกับลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็ว รวมทั้งการส่งเสริมให้ประชาชนเข้าถึงการทำประกันภัยและการเงินด้วยความถูกต้องเหมาะสม

3. ความเสี่ยงด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

3.1 ความเสี่ยงจากความเสียหายที่เกิดขึ้นกับระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศจึงเป็นทรัพยากรหลักในการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งระบบดังกล่าวก็มีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในหลายรูปแบบ เช่น ระบบเทคโนโลยีได้รับความเสียหาย ระบบเกิดการขัดข้อง ข้อมูลสูญหาย หรือถูกทำลายจากการโจรกรรม หรือการลักลอบแก้ไขข้อมูลโดยบุคคลที่ไม่ได้รับอนุญาต อันจะส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลของบริษัทฯ ทำให้การดำเนินงานต้องหยุดชะงัก และขาดความต่อเนื่อง เกิดข้อผิดพลาด ข้อมูลความลับรั่วไหล ต้องสูญเสียค่าใช้จ่ายในการแก้ไขและรับผิดชอบ เป็นต้น

บริษัทฯ จึงต้องมีการติดตามดูแลการดำเนินงานของระบบให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและตามมาตรฐาน รวมทั้งการจัดทำแผนทดสอบระบบประจำปี รวมไปถึงจัดให้มีระบบสำรองข้อมูล ไว้รองรับกรณีเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิดขึ้น

4. ความเสี่ยงทางการเงิน

4.1 ความเสี่ยงจากการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระ

กลุ่มบริษัทฯ มีการกำหนดรูปแบบการจ่ายชำระค่าเบี้ยประกันภัยทั้งแบบครั้งเดียวทั้งจำนวน หรือผ่อนชำระเป็นรายงวด โดยกลุ่มบริษัทฯ จะมีการบันทึกลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยเมื่อกรมธรรม์ใหม่มีผลบังคับใช้ หรือวันที่ต่ออายุกรมธรรม์ โดยที่ลูกค้ายังชำระค่าเบี้ยให้กลุ่มบริษัทฯ ไม่ครบจำนวน ส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระ ในกรณีที่ลูกค้าผ่อนชำระเป็นรายงวดแล้วไม่ชำระค่าเบี้ยประกันภัยตามกำหนด

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดให้ลูกค้าที่ต้องการผ่อนชำระเบี้ยต้องมีเหตุจำเป็นที่สมควร มีการชำระเบี้ยประกันแล้วส่วนใหญ่ และมีการกำหนดแผนการชำระที่ชัดเจน ทั้งนี้กรณีลูกค้าขอชำระเกินแผนการชำระ จะมีการติดตามค่าเบี้ยประกันภัยและสอบถามถึงความต้องการของลูกค้าว่ายังคงมีความต้องการความคุ้มครองอยู่หรือไม่ และประสานงานกับบริษัทประกันหากลูกค้ามีความประสงค์ยกเลิกความคุ้มครอง

4.2 ความเสี่ยงจากการสูญเสียลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นจากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยเป็นหลัก ได้แก่ ประกันภัยรถยนต์ (Motor) โดยเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นเป็นรายปีตามอายุความคุ้มครองของกรมธรรม์ที่จะต้องมีการต่ออายุเป็นรายปี ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากรายได้ที่ไม่แน่นอน หากผู้ทำประกันเปลี่ยนไป

ทำประกันผ่านบริษัทประกันโดยตรงหรือ เปลี่ยนไปซื้อกับนายหน้าประกันภัยหรือซื้อประกันภัยผ่านช่องทางอื่น

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดการสูญเสียลูกค้าเดิม และส่งเสริมให้กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการรักษฐานลูกค้ารายเก่า และงานลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) โดยการให้บริการเสริมภายหลังการขายแก่ลูกค้า เพื่อสร้างความผูกพันและเสริมสร้างความภักดี (Brand Loyalty) ต่อบริษัทฯ เพื่อให้เกิดการบอกต่อ

กรณีพิพาท : ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจจะส่งผลกระทบทางลบต่อบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

จำนวนพนักงาน : ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัทมีจำนวนพนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) จำนวนทั้งสิ้น 3,678 คน

ประวัติความเป็นมาโดยสรุป

บริษัทฯ จัดตั้งเมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2554 โดยครอบครัวพรณินภา เพื่อประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการนายหน้าประกันภัย โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และ บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต นอกจากนี้ บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่สนับสนุนธุรกิจหลักอีก 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท แคสมัท จำกัด เป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ และบริษัทร่วมอีก 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทีคิวแอลดี จำกัด เป็นผู้ให้บริการให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 TQM Broker และ TQM Life มีรูปแบบกรรมสิทธิ์ประกันวินาศภัยและประกันชีวิต รวมทั้งสิ้นมากกว่า 140 ผลิตภัณฑ์ จากบริษัทประกันภัยซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ โดยเป็นบริษัทประกันวินาศภัย จำนวน 31 แห่ง และบริษัทประกันชีวิต จำนวน 14 แห่ง โดยกลุ่มบริษัทฯ มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อเสนอขายประกันภัย โดยใช้ฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งมีทั้งลูกค้าบุคคลธรรมดา และลูกค้าองค์กร เช่น นิติบุคคลสหกรณ์ และหน่วยงานของรัฐ เป็นต้น โดยพนักงานขายจะติดต่อและเสนอขายประกันภัยประเภทต่าง ๆ ให้กับลูกค้าผ่านช่องทางการขายของกลุ่มบริษัทฯ หลากหลายช่องทาง เช่น โทรศัพท์ (Telemarketing) ออนไลน์ (Online) และ การขายตรง (Face to Face) รวมทั้งการขายแบบผสมผสานระหว่างช่องทางการจำหน่ายทุกประเภท (Omni Channel) นอกจากนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีพนักงานระดับผู้บริหาร พนักงานขาย และพนักงานระดับปฏิบัติการรวมจำนวนประมาณ 3,600 คน ไปประจำที่สำนักงานใหญ่ สาขา และศูนย์บริการทั่วประเทศ จำนวน 74 สาขา และ 21 ศูนย์บริการ ตามลำดับ

เงินลงทุนในบริษัทย่อยบริษัทร่วม/บริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 30 เดือน กันยายน พ.ศ 2561 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมปรากฏดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการและลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	ร้อยละของหุ้นที่ถือ	มูลค่าเงินลงทุน(ตามราคาหุ้น)
TQM Broker	บริษัทนายหน้าประกันวินาศภัย	200.0	100.0	210.0
TQM Life	บริษัทนายหน้าประกันชีวิต	10.0	100.0	10.3
Casmatt	ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์	5.0	100.0	5.2
TQLD	ให้บริการให้คำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย ผ่านรูปแบบของการกรอกข้อมูลโดยลูกค้า และการให้บริการคำปรึกษาผ่านเว็บไซต์ www.noon.in.th	3.0	40.0	1.2

การเพิ่ม (ลด) ทุนในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

วัน/เดือน/ปี	ทุนชำระแล้วที่ (ลด) เพิ่ม	หลังเพิ่มทุนชำระแล้ว (ลด) ทุน	หมายเหตุ/วัตถุประสงค์การใช้เงิน
9 กันยายน 2559	500,000	225,000,000	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัทฯ / ปรับโครงสร้างการถือหุ้นใน TQM Broker, TQM Life และ Casmatt
27 มิถุนายน 2561	225,000,000	300,000,000	เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

<u>รอบระยะเวลาบัญชี</u>	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
<u>ผู้สอบบัญชี</u>	คุณรศพร เดชอาคม สำนักงาน บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5659
<u>นายทะเบียนหุ้น</u>	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
<u>ที่ปรึกษาทางการเงิน</u>	บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)
<u>ผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์</u>	บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50.0 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองตามกฎหมายของแต่ละปี โดยอัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการลงทุน เงินทุนหมุนเวียน การลงทุนเพิ่มเติม การขยายธุรกิจ เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานตามที่คณะกรรมการ และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเห็นสมควร โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ และบริษัทย่อยและเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยเมื่อคณะกรรมการบริษัท และบริษัทย่อยมีมติเห็นชอบให้จ่ายเงินปันผลประจำปีแล้ว จะต้องนำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัท และบริษัทย่อยมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้และให้รายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

บัตรส่งเสริมการลงทุน ไม่มี

จำนวนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 19 ธันวาคม 2561 ปรากฏดังนี้

	จำนวนราย	จำนวนหุ้น	ร้อยละของทุน ชำระแล้ว
1. ผู้ถือหุ้นสามัญที่เป็น Strategic shareholders			
1.1 กรรมการ ผู้จัดการและผู้บริหาร รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง และบุคคลที่มีความสัมพันธ์	12	213,186,800	71.06%
1.2 ผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้น > 5 % โดยนับรวมผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย	-	-	-
1.3 ผู้มีอำนาจควบคุม	-	-	-
2. ผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยที่ถือไม่ต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย	3,436	86,813,200	28.94
3. ผู้ถือหุ้นสามัญที่ถือต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย	-	-	-
รวมผู้ถือหุ้นสามัญทั้งสิ้น (Total Shareholders)	3,448	300,000,000	100.00

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 19 ธันวาคม 2561

รายชื่อผู้ถือหุ้น		ก่อนการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน		หลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน	
		จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละ	จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละ
1.	กลุ่มนายอัญชลิน พรรณนิภา				
	บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ^{1/}	152,700,100	67.87	152,700,100	50.90
	นายอัญชลิน พรรณนิภา	25,000,000	11.11	25,500,000	8.50
	นางนภัสพันธ์ พรรณนิภา	25,000,000	11.11	25,500,000	8.50
	รวมกลุ่มนายอัญชลิน พรรณนิภา	202,700,100	90.09	203,700,100	67.90
2	นางสาวรัตนา พรรณนิภา ^{3/}	7,499,900	3.33	7,499,900	2.50
3	นายศรศักดิ์ ถานบุรี ^{3/}	7,400,000	3.29	7,400,000	2.47
4	นางสาวสุลลิตา ถานบุรี ^{3/}	7,400,000	3.29	7,400,000	2.47
5	บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	-	-	4,250,000	1.42
6	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)	-	-	4,250,000	1.42
7	บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	-	-	4,000,000	1.33
8	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)	-	-	3,000,000	1.00
9	บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)	-	-	3,000,000	1.00
10	บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	-	-	2,923,600	0.97
11	กองทุนเปิดบัวหลวงหุ้นระยะยาว	-	-	1,820,300	0.61
12	กองทุนเปิดธนาชาติหุ้นปันผล	-	-	1,605,800	0.54
13	บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)	-	-	1,500,000	0.50
14	ผู้ถือหุ้นอื่น	-	-	47,650,300	15.88
รวมทั้งหมด		225,000,000	100.00	300,000,000	100.00

หมายเหตุ: ^{1/} ผู้ถือหุ้นของบริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ณ วันที่ 30 เมษายน 2561 ประกอบด้วย

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละ
1. นายอัญชลิน พรรณนิภา	899,850	66.7
2. นางนภัสพันธ์ พรรณนิภา	449,850	33.3
3. นายศรศักดิ์ ถานบุรี	100	0.0
4. นางสาวสุลลิตา ถานบุรี	100	0.0
5. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	100	0.0
รวมทั้งหมด	1,350,000	100.0

^{2/} นางสาวรัตนา พรรณนิภา มีความสัมพันธ์เป็นน้องสาวของนายอัญชลิน พรรณนิภา

^{3/} นายศรศักดิ์ ถานบุรี และนางสาวสุลลิตา ถานบุรี มีความสัมพันธ์เป็นน้องชายและน้องสาวของนางนภัสพันธ์ พรรณนิภา ตามลำดับ

ผู้ถือหุ้นต่างด้าว ณ วันที่ 19 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นต่างด้าวจำนวน 15 ราย ถือหุ้นรวมกันทั้งสิ้น 1,190,500 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 3.97 ของทุนชำระแล้ว

หมายเหตุ: บริษัทฯ มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นต่างด้าวตามข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 11 ว่า “หุ้นของบริษัทฯ ย่อมโอนกันได้อย่างเสรีโดยไม่มีข้อจำกัด เว้นแต่การโอนหุ้นนั้นเป็นเหตุให้บริษัทมีหุ้นที่ถือโดยบุคคลผู้ไม่มีสัญชาติไทยเกินกว่าร้อยละสี่สิบเก้า (49) ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด การโอนหุ้นรายใดที่จะทำให้อัตราส่วนการถือหุ้นของบุคคลผู้ไม่มีสัญชาติไทยของบริษัทเกินอัตราส่วนข้างต้น บริษัทมีสิทธิปฏิเสธการโอนหุ้นบริษัทรายนั้นได้ ทั้งนี้ “บุคคล” ตามข้างต้น ให้หมายถึงบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล”

คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท : คณะกรรมการบริษัทมีจำนวน 9 ท่าน ประกอบด้วย

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท มีจำนวน 9 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	วันที่ได้รับตำแหน่ง
1. ดร. อัญชลิน พรธนิภา	ประธานกรรมการ	14 กรกฎาคม 2554
	ประธานบริษัท	14 กรกฎาคม 2554
2. นางนภัสนันท์ พรธนิภา	กรรมการ	14 กรกฎาคม 2554
	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)	14 กรกฎาคม 2554
3. นายอำพน อันเอี่ยม	กรรมการ	4 ตุลาคม 2560
	ประธานบริหารปฏิบัติการ (COO)	14 กรกฎาคม 2554
4. นางสาวรัตนา พรธนิภา	กรรมการ	4 ตุลาคม 2560
	ประธานบริหารความเสี่ยง (CRO)	14 กรกฎาคม 2554
5. นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์	กรรมการ	4 ตุลาคม 2560
	ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO)	15 มิถุนายน 2559
6. นางสาวสุภา เจริญยิ่ง	กรรมการ	8 พฤษภาคม 2561
7. นายมารุต สิมะเสถียร	กรรมการอิสระ	22 กุมภาพันธ์ 2561
8. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการอิสระ	22 กุมภาพันธ์ 2561
9. นางสาวรัชนิพร พุคยาภรณ์	กรรมการอิสระ	22 กุมภาพันธ์ 2561

โดยมี นางสาวสุพิชญา เทพพิทักษ์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการตรวจสอบ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งมีผลตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2561 ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบ จำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	วันที่ได้รับตำแหน่ง
1. นายมารุต สิมะเสถียร ¹⁾	ประธานกรรมการตรวจสอบ	22 กุมภาพันธ์ 2561
2. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการตรวจสอบ	22 กุมภาพันธ์ 2561
3. นางสาวรัชนิพร พุคยาภรณ์	กรรมการตรวจสอบ	22 กุมภาพันธ์ 2561

หมายเหตุ: ¹⁾ เป็นกรรมการผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทฯ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 ประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561 มีเนื้อหาสาระสำคัญดังนี้

- 1) สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน
- 2) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (internal control) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
- 3) สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- 4) คณะกรรมการตรวจสอบควรจัดให้มีการประชุม เพื่อพิจารณาในเรื่องต่าง ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย ได้แก่
 - 4.1 การพิจารณางบการเงินและรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้อง
 - 4.2 การปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชี การดำรงอยู่ของกิจการ การเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชีที่สำคัญ
 - 4.3 การพิจารณาระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit)
 - 4.4 การพิจารณาบททบทวนแผนการตรวจสอบภายในประจำปี (Audit Plan) ของบริษัทฯ
 - 4.5 การพิจารณาร่วมกับผู้ตรวจสอบภายในถึงปัญหาหรือข้อจำกัดที่เกิดขึ้นในระหว่างการตรวจสอบ และบททบทวนการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบภายใน
 - 4.6 การพิจารณาร่วมกับผู้สอบบัญชีถึงปัญหาหรือข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากการตรวจสอบงบการเงิน
 - 4.7 การพิจารณาร่วมกับผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีว่าได้มีการวางแผนเพื่อทบทวนวิธีการและการควบคุมการประมวลข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ และสอบถามเกี่ยวกับโครงการรักษาความปลอดภัย โดยเฉพาะ เพื่อป้องกันการทุจริตหรือการใช้คอมพิวเตอร์ไปในทางที่ผิดโดยพนักงานบริษัทหรือบุคคลภายนอก
 - 4.8 การพิจารณาบททบทวนรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เช่น รายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท เป็นต้น
 - 4.9 การปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
 - 4.10 การปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย
- 5) พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
- 6) พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมถึงพิจารณาข้อกำหนด และการเลิกการทำรายการที่แตกต่างไปจากข้อกำหนดเรื่องการเลิกการทำรายการที่ได้พิจารณาก่อนการเข้าทำรายการในสาระสำคัญ และพิจารณารายการได้มาหรือจำหน่ายไปของบริษัทและบริษัทย่อยให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์

- 7) สอบทานและติดตามผลการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งประเมินผลการจัดการความเสี่ยงจากคณะทำงานในการบริหารความเสี่ยง
- 8) สอบทานกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติ

วาระการดำรงตำแหน่ง : ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่ง คราวละ 3 ปี

เงื่อนไขในการรับหลักทรัพย์ (ถ้ามี) -ไม่มี-

ระยะเวลาห้ามจำหน่ายหุ้น

ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนเสนอขายหุ้นต่อประชาชนที่ถือหุ้นจำนวน 165,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้วหลังเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ให้คำรับรองต่อตลาดหลักทรัพย์ว่า จะไม่นำหุ้นจำนวนดังกล่าวออกจำหน่ายเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หลักทรัพย์ของบริษัทเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ โดยเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน ผู้ถือหุ้นดังกล่าวได้รับการผ่อนผันให้ทยอยขายหุ้นหรือหลักทรัพย์ที่ถูกสั่งห้ามขายได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นหรือหลักทรัพย์ทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และเมื่อครบกำหนด 1 ปี สามารถขายส่วนที่เหลือได้ทั้งหมด สำหรับหุ้นเดิมที่เหลืออยู่ทั้งหมดของดร. อัญชลิน พรธนิภา และดร. นภัสนันท์ พรธนิภา จะเข้าทำข้อตกลงกับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายเพื่องดการเสนอขาย ขาย หรือโอนด้วยวิธีการใด ๆ ซึ่งหุ้นของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม รวมทั้งไม่เข้าทำธุรกรรมใด ๆ ที่มีผลต่อความเป็นเจ้าของหุ้นของบริษัทฯ ที่ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ในช่วงระยะเวลา 6 เดือนนับจากวันที่หลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นวันแรก

ระยะเวลาห้ามจำหน่ายหุ้นที่บริษัทกำหนดเพิ่มเติม

1. สำหรับหุ้นเดิมที่เหลืออยู่ทั้งหมดของดร. อัญชลิน พรธนิภา และดร. นภัสนันท์ พรธนิภา รวมจำนวน 37,700,100 หุ้น ซึ่งเป็นหุ้นเดิมที่เหลือจากหุ้นที่ถูกห้ามจำหน่ายตามประกาศของตลาดหลักทรัพย์ฯ จะเข้าทำข้อตกลงกับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายเพื่องดการเสนอขาย ขาย หรือโอนด้วยวิธีการใด ๆ ซึ่งหุ้นของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม รวมทั้งไม่เข้าทำธุรกรรมใด ๆ ที่มีผลต่อความเป็นเจ้าของหุ้นของบริษัทฯ ที่ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ในช่วงระยะเวลา 6 เดือนนับจากวันที่หลักทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นวันแรก
2. บริษัทฯ จัดสรรหุ้นสามัญที่ออกใหม่จำนวน 6,100,000 หุ้น เพื่อเสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ตามโครงการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย (ESOP) ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือพนักงานตั้งแต่ระดับ Supervisor ของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยที่ได้รับการจัดสรร และใช้สิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนแล้ว ห้ามนำหุ้นสามัญเพิ่มทุน ที่ได้รับจากการเสนอขายซึ่งคิดเป็นสัดส่วนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80.0 ของหุ้นสามัญภายใต้โครงการ ออกขายใน

ระยะเวลา 6 เดือนนับจากวันที่หลักทรัพย์ของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นวันแรก

การผ่อนผันของตลาดหลักทรัพย์

-ไม่มี-

นโยบายการส่งงบการเงิน

งบการเงินรายไตรมาส

บริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะนำส่งงบการเงินรายไตรมาส 1 ไตรมาส 2 และ ไตรมาส 3 ของทุกปี ที่ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตได้สอบทานแล้ว ภายใน 45 วัน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของแต่ละไตรมาส

งบการเงินประจำปี

บริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะนำส่งงบการเงินประจำปี ที่ได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว ภายใน 2 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี โดยไม่ขอให้นำส่งงบการเงินฉบับสอบทานไตรมาส 4

อื่น ๆ ที่สำคัญ (ถ้ามี)

-ไม่มี-

สถิติทางการเงินที่สำคัญ

บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี	รายได้จาก ให้บริการ (ล้านบาท)	กำไร(ขาดทุน) สุทธิ (ล้านบาท)	กำไร(ขาดทุน) สุทธิ ² (บาท/หุ้น)	เงินปันผล (บาท/หุ้น) ²	มูลค่าหุ้นตาม บัญชี ² (บาท/หุ้น)	เงินปันผล ต่อกำไร ³ (%)
2558 ¹	2,105.7	140.4	280.8	104.0	813.3	37.0
2559	2,190.9	178.2	3.5	8.0	6.6	228.6
2560	2,257.8	268.3	1.2	1.0	1.7	83.3
สำหรับรอบระยะเวลาเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2561	1,802.4	276.1	1.2	1.0	1.9	83.3

หมายเหตุ : ¹ ข้อมูลสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมที่จัดทำโดยบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้จัดประเภทรายการใหม่ (Reclassification) และปรับปรุงรายการงบการเงินในปี 2558 – 2559 ตามหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมปี 2560 ดังนั้น ข้อมูลสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังกล่าวจะมีจำนวนไม่เท่ากับงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ที่แสดงในงบการเงินรวมปี 2559

² คำนวณกำไรต่อหุ้น เงินปันผลต่อหุ้น และมูลค่าหุ้นตามบัญชี จากกำไรสุทธิของบริษัทและใช้จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตามงบการเงินจำนวน 500,000 หุ้นในปี 2558 จำนวน 51,075,200 หุ้น ในปี 2559 และจำนวน 225,000,000 หุ้นในปี 2560 โดยปรับปรุงใหม่มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นของบริษัทฯจาก 100.0 บาท เป็น 1.0 บาท เพื่อให้เป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2561 ซึ่งได้มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นของบริษัทฯจาก 100.0 บาท เป็น 1.0 บาท สำหรับงวดเก้าเดือนแรกของปี 2561 ใช้จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตามงบการเงินจำนวน 225,000,000 หุ้น

³ คำนวณโดยใช้เงินปันผลที่ประกาศจ่ายในงวดหารด้วยกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทฯ นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 ถึง 14 พฤศจิกายน 2561 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.45 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 101.3 ล้านบาท โดยมีกำหนดการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวในวันที่ 21 พฤศจิกายน 2561

ตารางสรุปงบการเงินรวมสำหรับปี 2558 – 2560 และสำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2561

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม							
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม						ณ วันที่ 30 กันยายน	
	2558 ¹		2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์								
สินทรัพย์หมุนเวียน								
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	408.4	20.3	295.1	15.8	539.5	28.3	403.1	21.7
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	472.5	23.5	413.7	22.1	510.5	26.8	649.0	35.0
เงินลงทุนชั่วคราว	25.5	1.3	25.5	1.4	5.2	0.3	0.0	0.0
รายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น	649.5	32.4	551.9	29.5	508.3	26.6	433.0	23.4
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	230.8	11.5	341.3	18.2	-	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	45.1	2.2	63.8	3.4	51.3	2.7	48.2	2.6
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,831.8	91.2	1,691.3	90.4	1,614.8	84.7	1,533.3	82.7
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน								
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	2.6	0.1	5.1	0.3	3.0	0.2	1.0	0.0
เงินลงทุนระยะยาว	-	-	-	-	85.1	4.5	166.2	9.0
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	-	-	-	-	-
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	-	-	-	1.2	0.1	0.5	0.0
เงินลงทุนในบริษัทอื่น	10.0	0.5	-	-	-	-	-	-
อาคารและอุปกรณ์	106.9	5.3	116.1	6.2	125.0	6.5	101.4	5.5
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	14.8	0.8	14.3	0.8	10.6	0.5	7.4	0.4
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	7.2	0.4	8.4	0.4	12.4	0.6	13.6	0.7
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	34.4	1.7	35.5	1.9	54.3	2.9	31.6	1.7
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	175.9	8.8	179.4	9.6	291.7	15.3	321.7	17.3
รวมสินทรัพย์	2,007.7	100.0	1,870.7	100.0	1,906.5	100.0	1,855.0	100.0
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น								
หนี้สินหมุนเวียน								
เจ้าหนี้ค่าเบี่ยงประกันภัยและเจ้าหนี้อื่น	1,188.3	59.2	1,112.8	59.5	1,089.4	57.1	819.7	44.2
ค่าเบี่ยงประกันภัยรับล่วงหน้า	362.4	18.0	339.1	18.1	363.0	19.1	490.9	26.4
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	-	3.5	0.2	-	-	10.6	0.6
หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน - ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.2	0.0	-	-	-	-	-	-
ประมาณการหนี้สินระยะสั้น	-	-	-	-	6.2	0.3	7.2	0.4
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	13.9	0.7	37.6	2.0	19.7	1.0	32.0	1.7
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,564.8	77.9	1,493.0	79.8	1,478.3	77.5	1,360.4	73.3
หนี้สินไม่หมุนเวียน								
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	36.2	1.8	42.0	2.3	51.7	2.7	58.0	3.1
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	36.2	1.8	42.0	2.3	51.7	2.7	58.0	3.1
รวมหนี้สิน	1,601.0	79.7	1,535.0	82.1	1,530.0	80.2	1,418.4	76.5

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม							
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม						ณ วันที่ 30 กันยายน	
	2558 ¹⁾		2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น								
ทุนเรือนหุ้น								
ทุนจดทะเบียน	0.5	0.0	225.0	12.0	225.0	11.8	300.0	16.2
ทุนออกจำหน่ายและชำระแล้ว	0.5	0.0	225.0	12.0	225.0	11.8	225.0	12.1
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	-	-	67.9	3.6	67.9	3.6	67.9	3.7
กำไรสะสม								
จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย	-	-	22.5	1.2	22.5	1.2	22.5	1.2
ยังไม่ได้จัดสรร	4.5	0.3	20.3	1.1	61.1	3.2	121.2	6.5
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	5.0	0.3	335.7	17.9	376.5	19.8	436.6	23.5
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	401.6	20.0	-	-	-	-	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	406.7	20.3	335.7	17.9	376.5	19.8	436.6	23.5
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,007.7	100.0	1,870.7	100.0	1,906.5	100.0	1,855.0	100.0

หมายเหตุ: ^{1/} งบแสดงฐานะการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นข้อมูลในส่วนของวันที่ 1 มกราคม 2559 ซึ่งเป็นข้อมูลเปรียบเทียบของงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ที่ตรวจสอบโดยบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ภายใต้มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกโดยสภาวิชาชีพบัญชี

[illegible]

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินรวม									
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม						สำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน			
	2558 ^{1/}		2559		2560		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	(0.0)		38.3		268.3		213.0		276.1	
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	140.4		139.9		-		-		-	
กำไรสำหรับงวด	140.4		178.2		268.3		213.0		276.1	
กำไรต่อหุ้น										
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานปรับปรุงมูลค่าที่ตราไว้ ^{2/}										
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (ปรับปรุง) ^{2/} (บาทต่อหุ้น)	(0.01)		0.75		1.19		0.95		1.23	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ปรับปรุง) ^{2/} (หุ้น)	500,000		51,075,200		225,000,000		225,000,000		225,000,000	

หมายเหตุ : ^{1/} ข้อมูลสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมที่จัดทำโดยบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้จัดประเภทรายการใหม่ (Reclassification) และปรับปรุงรายการงบการเงินในปี 2558 – 2559 ตามหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมปี 2560 ดังนั้น ข้อมูลสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังกล่าวจะมีจำนวนไม่เท่ากับงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ที่แสดงในงบการเงินรวมปี 2559

^{2/} ปรับปรุงใหม่มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นของบริษัทฯ จาก 100.0 บาท เป็น 1.0 บาท โดยเป็นไปตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2561 ซึ่งได้มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นของบริษัทฯ จาก 100.0 บาท เป็น 1.0 บาท

งบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม			
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		งวดเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน	
	2559	2560	2560	2561
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	274.5	222.8	99.7	159.6
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(203.0)	246.6	248.8	(80.0)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(184.8)	(225.0)	(225.0)	(216.0)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(113.3)	244.4	123.5	(136.4)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	408.4	295.1	295.1	539.5
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี	295.1	539.5	418.6	403.1

จัดทำโดย บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน)

บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าข้อมูลข้างต้นถูกต้องและครบถ้วนทุกประการ

บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)



(นายอัษฎาพร พรธนะ)

กรรมการ



(นางนภัสนันท์ พรธนะ)

กรรมการ