

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568**ของ****บริษัท สตาร์ส ไมโครอิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)****เวลาและสถานที่**

ประชุมเมื่อวันพฤหัสบดีที่ 24 เมษายน 2568 เวลา 14.00 น. ณ ห้องเมจิก 2 ชั้น 2 โรงแรมมิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชั่น ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงหลักสี่ เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร

เริ่มการประชุม

นางสาวพรพิไล โกศลประภา ที่ปรึกษากฎหมายอิสระ เป็นผู้ดำเนินการประชุม ได้กล่าวต้อนรับผู้ถือหุ้นของบริษัท ที่เข้าร่วมการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 จากนั้นได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าประชุมหรือวัน Record Date ในวันที่ 13 มีนาคม 2568 ที่ผ่านมามีผู้มีสิทธิเข้าร่วมประชุมทั้งสิ้น 7,962 ราย มีจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด 845,584,063 หุ้น ทั้งนี้ มีจำนวนหุ้นซื้อคืนตามโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อบริหารทางการเงิน จำนวน 25,970,800 หุ้น โดยหุ้นซื้อคืนจะไม่นับเป็นองค์ประชุมในการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่มีสิทธิในการออกเสียงลงคะแนน และไม่มีสิทธิในการรับเงินปันผล ดังนั้น จึงมีหุ้นที่จำหน่ายได้และมีสิทธิออกเสียงในการประชุมครั้งนี้ จำนวน 819,613,263 หุ้น ณ บัดนี้ มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองจำนวน 20 ราย ถือหุ้นรวม 159,185,796 หุ้น และผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะจำนวน 22 ราย ถือหุ้นรวม 233,940,330 หุ้น รวมผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเองและมอบฉันทะรวมทั้งสิ้น 42 ราย ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 393,126,126 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 47.9648 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้และมีสิทธิออกเสียงในการประชุมครั้งนี้ ครอบงำองค์ประชุมตามข้อบังคับของบริษัท (ภายหลังจากเปิดการประชุมมีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองและมอบฉันทะเพิ่มขึ้นจึงรวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 48 ราย ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 395,029,328 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 48.1970 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้และมีสิทธิออกเสียงในการประชุมครั้งนี้)

นายยรรยงค์ สวัสดิ์ กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร และเลขาธิการบริษัท ได้กล่าวแนะนำกรรมการบริษัท ผู้บริหาร ผู้สอบบัญชี ที่ปรึกษากฎหมายอิสระ และที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัท ที่เข้าร่วมประชุม ดังนี้

กรรมการบริษัท เข้าร่วมประชุมจำนวน 7 ท่าน จากจำนวน 7 ท่าน (คิดเป็นร้อยละ 100.00)

1. รองศาสตราจารย์ ดร. ปรีชา จรุงกิจอนันต์

รักษาการประธานกรรมการ กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และประธาน



คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

2. นายพร้อมพงศ์ ไชยกุล
รองประธานกรรมการ ประธานคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธาน
คณะกรรมการพัฒนาอย่างยั่งยืน ประธานคณะกรรมการพัฒนาการเติบโต และ
กรรมการบริหารความเสี่ยง
3. รองศาสตราจารย์ ดร. เอกชัย นิตยาเกษตรวัฒน์
กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
4. ศาสตราจารย์ ดร.กำพล ปัญญาโกเมศ
กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตรเกษม งามนิล
กรรมการบริษัท
6. นายณัฏพพงศ์ ไชยกุล
กรรมการบริษัท และกรรมการบริหาร
7. นายยรรยงค์ สวัสดิ์
กรรมการบริษัท เลขานุการบริษัท กรรมการบริหาร กรรมการสรรหาและพิจารณา
คำตอบแทน และกรรมการบริหารความเสี่ยง

ผู้บริหารของบริษัทฯ ที่จะทำหน้าที่นำเสนอข้อมูล เข้าร่วมประชุมจำนวน 5 ท่าน

1. แพทย์หญิง นันทิชา ไชยกุล รองประธาน คณะกรรมการบริหาร
2. นายณริต จันทรแดง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด
3. ดร.กวี เตชะพิเชฐวณิช ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการปฏิบัติการ
4. นายชัยยศ ทวีรดิธรรม ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการเงิน
5. นางสาวสุนันท์ วงศ์มัทธวณิชย์ ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน และเลขานุการคณะกรรมการ
ตรวจสอบ

ผู้สอบบัญชีจากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เข้าร่วมประชุมจำนวน 2 ท่าน

1. นางสาววิไลลักษณ์ เลหาศรีสกุล
2. นางสาวศิริวรรณ ฉัตรสุกาญจน์

ที่ปรึกษากฎหมายอิสระจากบริษัท สำนักกฎหมายสากลสยามพรีเมียร์ จำกัด เข้าร่วมประชุม
จำนวน 2 ท่าน

1. นางสาวพรพิไล โกศลประภา ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินการประชุม และ
2. นางสาวธัญพร ครุฑทอง ทำหน้าที่เป็นผู้ทำการตรวจสอบการลงคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นและ
ตรวจนับผลการลงคะแนนเสียง

ที่ปรึกษาด้านการเงิน และ Compliance

1. นายคณศ ศรีสุภอรรถ

เจ้าหน้าที่จากบริษัท โอเจ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

1. นางสาวจิรวรรณ บุญรินทร์

บริษัทฯ ได้เชิญบริษัท โอเจ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นผู้ทำการตรวจสอบการลงคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นและตรวจนับ
ผลการลงคะแนนเสียงร่วมกับที่ปรึกษากฎหมายอิสระของบริษัทฯ

นอกจากนี้ สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยได้ส่งอาสาพิทักษ์สิทธิผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมครั้งนี้ คือ นางสาวอรพินธ์ เรืองขจร
ในฐานะผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย

จากนั้น นายยรรยงค์ สวัสดิ์ กรรมการบริษัทและเลขานุการบริษัท กล่าวเรียนเชิญ รศ.ดร.ปรีชา จรุงกิจอนันต์ ซึ่งเป็น
ประธานในที่ประชุมกล่าวเปิดการประชุม โดย รศ.ดร.ปรีชา จรุงกิจอนันต์ กล่าวต้อนรับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่เข้าร่วม
การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 และกล่าวเปิดการประชุม จากนั้นได้มอบหมายให้ นางสาวพรพิไล โกศล
ประภา เป็นผู้ดำเนินการประชุมตามวาระการประชุม และก่อนเริ่มดำเนินการประชุมนางสาวธัญพร ครุฑทอง ได้ชี้แจง
มาตรการและแนวปฏิบัติในการเข้าร่วมประชุมดังต่อไปนี้

นางสาวธัญพร ครุฑทอง กล่าวชี้แจงวิธีการออกเสียงลงคะแนนให้ผู้ถือหุ้นทราบสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. การออกเสียงลงคะแนนให้นับหุ้น 1 หุ้นเป็น 1 เสียง ดังนั้น ผู้ถือหุ้นแต่ละรายจะมีเสียงตามจำนวนหุ้นที่ถือ
อยู่หรือรับมอบฉันทะมา
2. ผู้ถือหุ้นรายใดมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในวาระใด ไม่มีสิทธิออกเสียงในวาระนั้น



3. ในระหว่างการประชุมผู้ดำเนินการประชุมจะเรียนถามในทุกๆ วาระว่าจะมีผู้ใดคัดค้านหรือดออกเสียงหรือไม่ ถ้าไม่มีผู้ใดคัดค้านหรือดออกเสียง ผู้ดำเนินการประชุมจะสรุปวาระนั้นๆ ว่าผู้เข้าร่วมประชุมทุกท่านมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติตามที่เสนอ แต่ถ้ามีผู้ใดคัดค้านหรือประสงค์จะดออกเสียง ผู้ดำเนินการประชุมจะขอให้ผู้ที่ประสงค์จะคัดค้านหรือดออกเสียง ลงคะแนนในบัตรลงคะแนนที่ได้แจกให้ในขณะที่ยังมีเวลาโดยกาเครื่องหมายถูก ☒ ลงในกรอบสี่เหลี่ยมในช่องที่ต้องการในบัตรลงคะแนนเสียงที่แจกให้และขอให้ชูมือขึ้น เพื่อให้พนักงานของบริษัท เก็บบัตรมานับคะแนน สำหรับผู้ที่ไม่คัดค้านหรือไม่ดออกเสียง จะถือว่าอนุมัติตามวาระที่เสนอและไม่ต้องลงคะแนนเสียงในบัตรลงคะแนน บริษัทฯ จะนำคะแนนเสียงที่ไม่เห็นด้วย และ/หรือดออกเสียงนั้น หักออกจากจำนวนเสียงทั้งหมดที่เข้าร่วมประชุมหรือออกเสียงลงคะแนน เพื่อสรุปผลการลงคะแนนในแต่ละวาระ

4. สำหรับผู้ที่ไม่ส่งบัตรลงคะแนน บริษัทฯ จะถือว่าท่านอนุมัติเห็นชอบในวาระนั้นๆ

5. สำหรับผู้รับมอบฉันทะที่ผู้มอบฉันทะได้ระบุการออกเสียงลงคะแนนไว้แล้วว่าเห็นชอบหรือคัดค้าน หรือดออกเสียงในใบมอบฉันทะในวาระใด ๆ ก็ตาม ไม่ต้องลงคะแนนในบัตรลงคะแนน บริษัทฯ จะนับคะแนนจากใบมอบฉันทะเพื่อความสะดวกของผู้เข้าร่วมประชุม แต่สำหรับผู้รับมอบฉันทะที่ผู้มอบฉันทะไม่ได้ระบุการออกเสียงลงคะแนนมาในหนังสือมอบฉันทะบริษัทฯ ขอให้ผู้รับมอบฉันทะออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระเสมือนกับผู้ถือหุ้นที่มาประชุมด้วยตนเอง

6. ผู้ดำเนินการประชุมจะเป็นผู้แจ้งให้ที่ประชุมทราบถึงผลการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ โดยผลคะแนนเสียงที่นับได้จะเป็นคะแนนเสียงที่รวมคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยการมอบฉันทะ โดยในแต่ละวาระจะใช้จำนวนหุ้นของผู้เข้าประชุมล่าสุดในวาระนั้นๆ

7. มติของที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งนี้ ประกอบด้วยคะแนนเสียงดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 วาระที่ 3 ถึงวาระที่ 5 และวาระที่ 7 จะต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน

- วาระที่ 6 ต้องได้รับอนุมัติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุม

- วาระที่ 2 เป็นวาระแจ้งเพื่อทราบจึงไม่ต้องลงมติ

หลังจากนั้น ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวดำเนินการประชุมตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวว่า บริษัทฯ ได้จัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2567 โดยบริษัทฯ ได้จัดส่งสำเนารายงานการประชุม ให้ผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย 1 โดยรายงานการประชุมดังกล่าวแล้วเสร็จภายใน 14

วันนับแต่วันประชุม และได้ส่งให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกระทรวงพาณิชย์ภายใน
 ระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด รวมทั้งได้เผยแพร่ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ แล้ว จากนั้นได้เปิดโอกาสให้
 ผู้เข้าร่วมประชุมซักถามข้อสงสัยและประเด็นการแก้ไขรายงานการประชุมดังกล่าว

เมื่อไม่มีผู้เข้าร่วมประชุมประสงค์จะแก้ไขรายงานการประชุมดังกล่าวและไม่มีการซักถาม
 ใดๆ ผู้ดำเนินการประชุมเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติรับรองรายงานการประชุมดังกล่าว

มติที่ประชุม ที่ประชุมมีมติรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 เมื่อ
 วันที่ 25 เมษายน 2567 ด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์ของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียง
 ลงคะแนน ดังนี้

เห็นด้วย	393,179,126	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
บัตรเสีย	-			

วาระที่ 2 รับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในรอบปี 2567

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวเรียนเชิญ รศ.ดร.ปรีชา จรุงกิจอนันต์ ประธานในที่ประชุม
 รายงานความคืบหน้าเกี่ยวกับการจัดทำแผนการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ ให้ที่ประชุม
 ผู้ถือหุ้นรับทราบ

รศ.ดร.ปรีชา จรุงกิจอนันต์ กล่าวว่า เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายของสำนักงาน ก.ล.ต. และ
 สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยซึ่งสนับสนุนให้บริษัทฯ จัดทำแผนการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน
 บริษัทฯ ได้ร่วมมือในเรื่องดังกล่าว อย่างจริงจัง โดยได้จัดทำแผนการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน
 ให้เป็นนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ และได้ติดตามประเมินผล และรายงานผลการประเมินให้
 ผู้บริหารที่รับผิดชอบอยู่เสมอ ในปี 2567 บริษัทฯ ไม่ได้รับการร้องเรียนเรื่องการกระทำผิดด้านการ
 ทุจริต หรือการกระทำผิดจริยธรรมของผู้บริหารและพนักงานแต่อย่างใด จึงเรียนท่านผู้ถือหุ้นทุกท่าน
 เพื่อโปรดทราบ

จากนั้น ผู้ดำเนินการประชุม ขอให้ที่ประชุมพิจารณารับทราบรายงานของคณะกรรมการ
 บริษัทฯ ตามที่ปรากฏในหน้า 73 ถึง หน้า 78 ของแบบแสดงข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2567
 (แบบ 56-1 One Report) พร้อมทั้งรายงานเกี่ยวกับคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและ
 สถานะการเงินของฝ่ายจัดการ (MD &A) สำหรับงวดประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ

กล่าวเรียนเชิญนายพร้อมพงศ์ ไชยกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และทีมผู้บริหาร รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้ที่ประชุมรับทราบ

นายพร้อมพงศ์ ไชยกุล รองประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทในรอบ ปี 2567 พร้อมทั้งรายงานเกี่ยวกับคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ที่กระทบ ต่อบริษัทฯ ทั้งทางด้านบวกและลบอย่างมีนัยสำคัญ

เนื้อหาในการนำเสนอมีสาระสำคัญดังนี้

- Business overview
- Growth and Sales Strategy
- Risk Management
- Key Takeaways



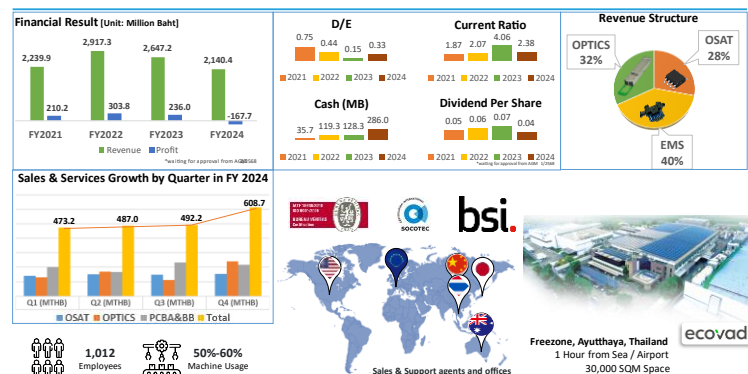
Annual General Meeting (AGM)

April 24, 2025 | Miracle Grand Convention Hotel



Prompong C. CEO
 Naris C. CMO
 Chaiyot T. CFO
 Kavee T. COO

FY2024 Business Overview




- Business overview

นายพร้อมพงศ์ ไชยกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวว่า สำหรับ Business overview ของปี 2024 ในส่วนของ Financial Result บริษัทฯ มียอดขายประมาณ 2,140 ล้านบาท ลดลงจากปี 2023 เนื่องจากยัง Soft Demand และลูกค้าหลายรายยังมี Inventory ค่อนข้างสูง ส่วนผลประกอบการขาดทุน 167 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุหลักเป็นเรื่อง Soft Demand รวมถึงบริษัทฯ ทำ Restructuring Activities ในหลายๆ เรื่องจึงทำให้มี Cost พิเศษเพิ่มขึ้นมา ซึ่งเป็นรายการพิเศษที่เกิดขึ้นในปี 2024 และในปี 2025 บริษัทฯ คาดการณ์ว่าผลประกอบการน่าจะกลับมาดีขึ้น และถ้าพิจารณายอดขายรายไตรมาสของปี 2024 ยอดขายของไตรมาสที่ 4 ปี 2024 เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากกลางปี 2024 มีการปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำ Operation Performance ในหลายๆ เรื่อง และการ Development เรื่องบุคลากร และผ่านการ Major Audit จาก 4 ลูกค้าหลัก ซึ่งผลคะแนนการประเมินได้ Score A และ Score S ซึ่งถือเป็นเรื่องที่ดี และผ่านการ Audit ด้าน VDA ซึ่งเป็นมาตรฐานด้าน Automotive ของยุโรป ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถที่จะ Capture Opportunities ใหม่กับลูกค้าในกลุ่ม Segment นี้ได้

ในส่วนของ Key Financial Ratio บริษัทฯ ยังมีสถานะทางการเงินที่ค่อนข้างดี โดยตัวเลข D/E Ratio อยู่ที่ 0.3 เท่า เมื่อตอนปลายปี 2024 ซึ่งถือว่าค่อนข้างต่ำ และ Current Ratio ตัวเลขมากกว่า 2 เท่า และมีเงินสดอยู่ที่ 286 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นอีกพอสมควรในไตรมาสที่ 1 ปี 2025 ซึ่งจะพิจารณาใช้ลงทุนใน Project ที่น่าสนใจ ส่วนตัวเลข Dividend per share อยู่ที่ 0.04 บาทต่อหุ้นลดลงจากปีก่อนเล็กน้อย

สำหรับเรื่อง Revenue Structure ของทั้ง 3 Business Units ได้แก่ OSAT, EMS และ Optics มีสัดส่วนรายได้ของทั้ง 3 กลุ่มค่อนข้าง Balance กัน โดยมีรายได้กลุ่ม EMS มากกว่ากลุ่มอื่นเล็กน้อย

ปัจจุบันบริษัทฯ มีพนักงานประมาณ 1,000 คน และมี Machine Utilization อยู่ที่ประมาณ 50-60% มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ประเทศไทย มีโรงงานตั้งอยู่ที่นครอุตสาหกรรมบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และมีบริษัทลูกตั้งอยู่ที่ประเทศสหรัฐอเมริกา และได้ย้าย Location Office จากเมืองแคลิฟอร์เนียมาที่เมืองเท็กซัส ซึ่งเป็นเมืองที่มีสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับ TAX ที่ดีกว่า รวมทั้งมีการปรับโครงสร้างภายในของบริษัทลูกสำหรับ Sale Representative มีอยู่ในภูมิภาคหลักทั้งในยุโรป จีน ญี่ปุ่น และออสเตรเลีย และบริษัทฯ มีพื้นที่ประมาณ 30,000 ตารางเมตร

2024 Performance & 2025 Outlook



2024 Summary

- Soft and short demand visibility (Customer's high inventory, weak economics)
- Restructuring changes
- Operational improvements & major customer audit successes



2025 Outlook → Recovery with Challenges

- Continued influx of new customers & several JV opportunities under consideration
- Bearish economies with market volatility, gradual recovery expected
- Space and single site limitation for several new customers



2025 Strategic Focus

- Drive quality, efficiency, and lean operations
- Space optimization and expansion to support new businesses
- Systems Enhancement and Technology Roadmap plan
- Positive and Proactive Team culture focusing on Execution



3

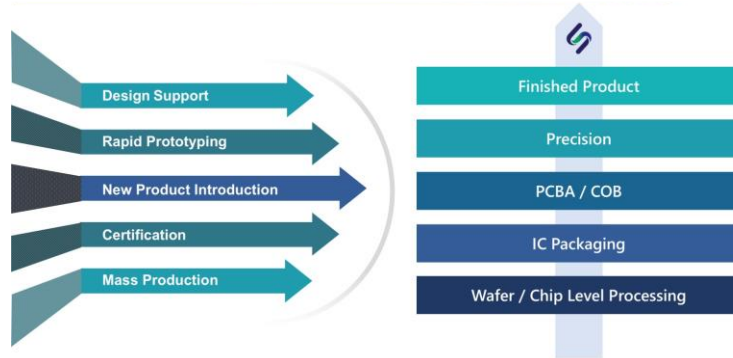
สำหรับปี 2025 มองเป็นปีที่บริษัทจะสามารถ Recovery ผลประกอบการได้ แต่ยังมี Challenge อยู่พอสมควร ซึ่งบริษัท ยังมีลูกค้ารายใหม่เข้ามาติดต่ออยู่พอสมควร และมีหลายรายที่ชวนบริษัทฯ ร่วมดำเนินธุรกิจ Joint Venture ซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณาของผู้บริหาร และคณะกรรมการบริษัท

ปัจจุบันสถานะเศรษฐกิจเป็นแบบ Bearish economies และตลาดมีความผันผวนค่อนข้างสูง ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมีความเชื่อมั่นว่าในปี 2025 ผลประกอบการของบริษัทฯ จะดีขึ้น

สำหรับเรื่องของ Space เริ่มจะเป็นข้อจำกัด เนื่องจากลูกค้ารายใหม่หลายรายที่เข้ามาเจรจากับ บริษัทฯ มีความต้องการใช้พื้นที่การผลิตแต่ละราย ประมาณ 200-700 ตารางเมตร ซึ่งถือว่าเป็น Good problem ซึ่งบริษัทฯ มีการพิจารณาทำ Optimize เรื่อง Space หรืออาจจะพิจารณาคัดสินใจหา Additional Site เพิ่มเติมเพื่อรองรับลูกค้า

สำหรับ Strategic Focus ของปี 2025 นั้น บริษัทฯ Focus เรื่อง Operation Excellence ทั้งในด้าน Quality, Efficiency, Lean Operations และ Productivity เป็นเรื่องหลัก และทำ Optimize เรื่อง Space และ Resource Allocation รวมถึงปรับปรุงพัฒนาระบบให้ดีขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และมีการ Review Technology roadmap และ Investment Plan ในแต่ละ Business Unit เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย และรองรับ Market Demand และให้ความสำคัญกับเรื่องการพัฒนาบุคลากร ในหลายๆ ด้านทั้งเรื่อง Capability Improvement และสร้าง Culture การทำงานของบริษัทฯ ในแบบ Positive, Proactive และเป็น Teamwork มากขึ้น

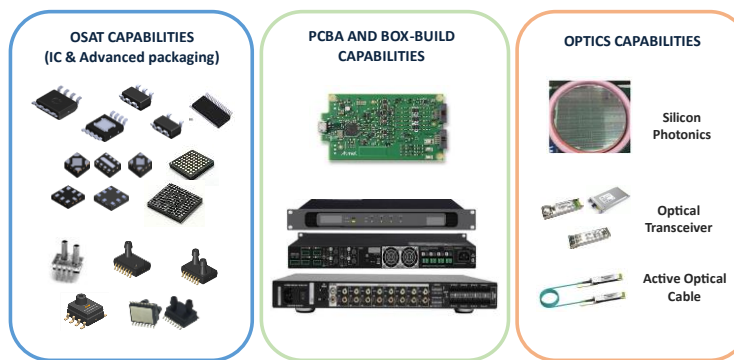


Full Turnkey Services


4

สำหรับตัว Service ของบริษัทฯ เปรียบเทียบเหมือนเป็น Boutique Manufacturing House ซึ่งศักยภาพการผลิตของบริษัทฯ สามารถทำได้ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ซึ่งมีไม่กี่ปริษัทที่สามารถทำได้ ตัวอย่างเช่น บริษัทฯ รับ Wafer fabrication มาจากบริษัทผู้ผลิต Wafer บริษัทฯ มีศักยภาพการผลิตในเรื่องการตัด Wafer การทำเป็น Package IC chip และวางลงบน Board เป็น PCBA, Box build สิ้นสุดเป็น Finished Product รวมถึงมีศักยภาพในการทำ Precision ด้วยเครื่อง CNC ซึ่งถือเป็น Vertical Integration ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าหลายราย

นอกจากนี้ยังได้ร่วมกับลูกค้า Design งาน Prototype และงาน NPI และทำ Sourcing ตัว Raw Material ซึ่งถือเป็น Full Turnkey Service

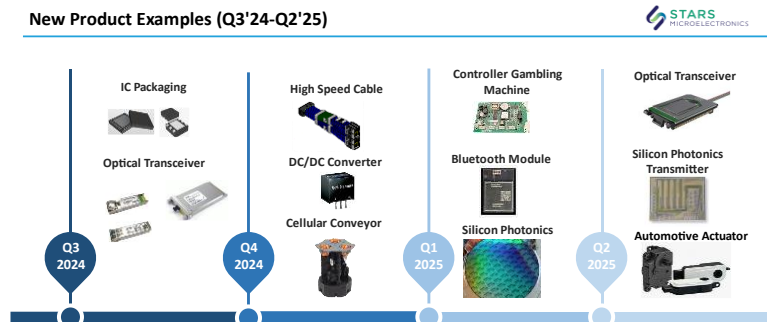
Product Portfolio Examples


5

สำหรับตัวอย่าง Portfolio ทั้ง 3 กลุ่ม Business Unit ได้แก่ กลุ่ม OSAT ที่เป็นผลิตภัณฑ์ IC ซึ่งมีทั้งที่เป็น Standard IC และ Advance Packaging ซึ่งเป็นงาน IC ที่มีความซับซ้อนมากขึ้น เช่น MEMS Sensor ส่วนกลุ่ม PCBA & Box build ซึ่งเป็นงานแผงวงจร และงาน Box build ที่เป็น Finished Product ที่ส่งมอบ



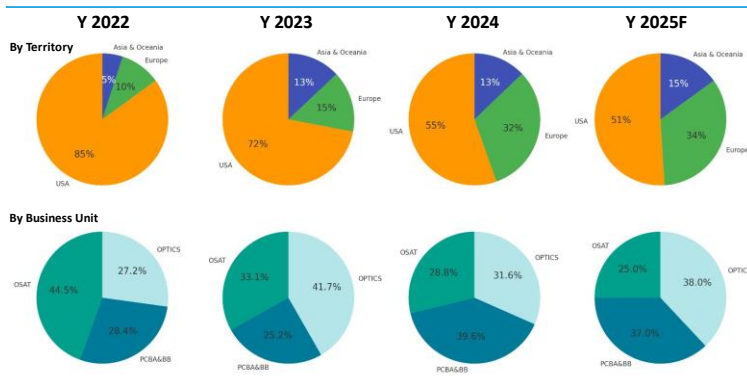
ให้กับลูกค้า ส่วนกลุ่ม Optics ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญซึ่งจะต้องใช้ Capabilities ของทั้ง OSAT และ PCBA ร่วมกัน และอาจจะมีบาง Process มี High Precision ในการผลิตงานของกลุ่มนี้



6

สำหรับตัวอย่างบางผลิตภัณฑ์ที่เริ่มทำ Qualification Plan เพื่อขึ้นเป็น Mass Production โดยยกตัวอย่างไตรมาสที่ 1 ปี 2025 เช่น งาน Silicon Photonics ซึ่งเป็น Wafer Processing ถือว่ามี Margin ค่อนข้างดี และยังมีงาน Bluetooth Module และงานที่เป็น Controller Gambling Machine ซึ่งถ้าหากนโยบาย Entertainment Complex ผ่าน จะเป็นโอกาสที่ดีให้กับบริษัทฯ ซึ่งลูกค้ารายนี้ถือว่าอยู่ในอันดับ 1-2 ของโลกในด้าน Segment นี้ และสำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2025 จะเป็นงาน Optical Transceiver และงาน Silicon Photonics Transmitter และงาน Box build ของ Segment กลุ่ม Automotive ซึ่งประมาณต้นเดือน พฤษภาคม 2025 จะเดินทางไปพบลูกค้ารายนี้ที่ประเทศเยอรมนี

Sales Contribution Trend

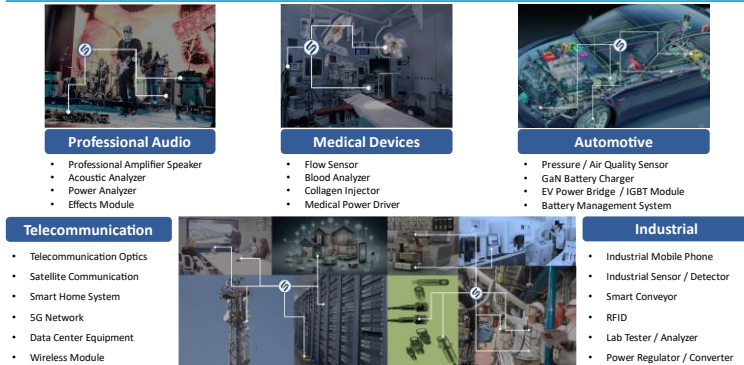


7

สำหรับ Sales Contribution Trend ตั้งแต่ปี 2022 จนถึงปัจจุบัน ถ้าพิจารณาตามโซน Territory จะเห็นว่ากลุ่มลูกค้าที่อยู่ในสหรัฐอเมริกา มีสัดส่วนที่น้อยลง เนื่องจากว่าบริษัทฯ มีการเติบโตของธุรกิจในส่วน ของ Europe , Asia และ Oceania มากขึ้นในแต่ละปี โดยในปี 2025 คาดว่ายอดขายจากลูกค้าใน

สหรัฐอเมริกาจะมีสัดส่วนประมาณ 50% แต่ถ้าวิจารณาตาม Business Unit จะเห็นว่าสัดส่วนยอดขายมีความ Balance ทั้ง 3 กลุ่มที่ใกล้เคียงกัน

Customer Market and Industry



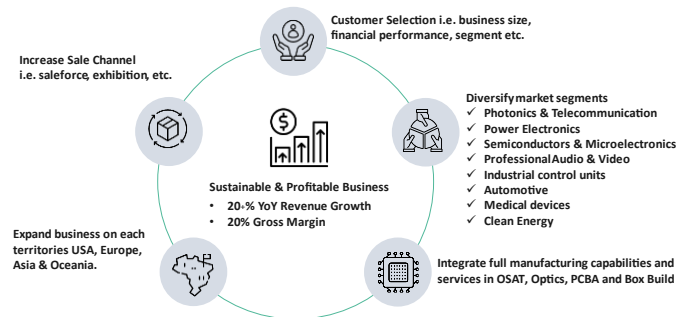
ในส่วนของ Customer Market และ Industry ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะอยู่ในกลุ่ม Niche Market เป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ กลุ่ม Professional Audio เช่น Amplifier speaker กลุ่ม Medical Devices เช่น Flow Sensor ต่าง ๆ ซึ่งจะอยู่ในอุปกรณ์การแพทย์ กลุ่ม Automotive เช่น MEMS Sensor และ Tire pressure sensor รวมถึง Automotive actuator และผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในขั้นตอนการ Develop package ที่จะมา Support ด้าน Power electronics หรือ IGBT Module กลุ่ม Telecommunication เช่น Data Center Equipment และกลุ่ม Industrial เช่น โทรศัพท์มือถือที่ป้องกันการระเบิดที่ใช้งานในธุรกิจอุตสาหกรรมเช่น โรงกลั่นน้ำมันและการผลิตก๊าซ และผลิตภัณฑ์ Industrial Sensor และ RFID เป็นต้น



Growth and Sales Strategy




Growth Strategy



10

สำหรับ Growth and Sales Strategy บริษัทฯ กำหนด Target ว่าต้องการที่จะมียอดขายเติบโตอย่างน้อยปีละ 20% และกำหนด Target ให้มี Gross Margin ประมาณ 20% เช่นกัน และมีการ Identify Market และการเลือกลูกค้าอย่างเข้มงวด โดยจะพิจารณาจาก Business Size ของลูกค้าอย่างน้อยต้องมียอดขาย 3-5 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี รวมถึงพิจารณาเรื่อง Financial Performance เพื่อลดความเสี่ยงเรื่อง Bad Debt และตลาดที่บริษัทฯ ให้ความสนใจจะเป็นกลุ่ม Photonics ,Power electronics และ High End Audio & Video ,Industrial และ Automotive

นอกจากนี้บริษัทฯ พยายามที่จะเสนอ Service ที่บริษัทฯ มีศักยภาพการผลิตทุก Business Unit ที่มี Capability ทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ OSAT, PCBA & Box build และ Optics มาเป็นจุดขายในการนำเสนอลูกค้า ซึ่งลูกค้าหลายรายพอใจในศักยภาพของบริษัทฯ รวมถึงบริษัทฯ พยายามที่จะขยายธุรกิจไปให้ครอบคลุมทุก Territories เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง และเพิ่ม Sales Channel ทั้งในส่วน On-line หรือ Exhibition โดยเฉพาะ Exhibition ซึ่งเป็น Channel ที่บริษัทฯ ค่อนข้างประสบความสำเร็จในการหาลูกค้าใหม่ บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นใน Chanel นี้เป็นส่วนใหญ่

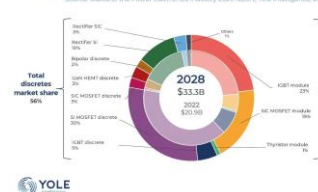
Sales Strategy



OSAT Services

- ✓ Expand in **wafer-level processing** business
- ✓ As the world is moving towards smaller and/or more integrated, **SIP, PoP** are **growing advanced packaging** market.
- ✓ Develop and Increase manufacturing capabilities on **Power Devices (IGBT Module)**
- ✓ Focus on automotive business which have high growth and stable market (IATF16949 & VDA6.3)
- ✓ Follow up opportunity on Thailand COO outside China and Taiwan.

2022-2028 POWER ELECTRONICS MARKET IN REVENUE - DISCRETS & MODULES SPLIT BY COMPONENT TYPE
Source: Status of the Power Electronics Industry 2022 report, Yole Intelligence, 2022



สำหรับ Sales Strategy ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ OSAT บริษัทฯ จะมุ่งเน้นขยายไปใน Business Wafer-level Processing เนื่องจากเป็น Segment ที่มี Margin สูง และบริษัทฯ มีเครื่องจักรและความพร้อมที่จะรองรับงานในกลุ่มนี้อยู่แล้ว และมีเครื่องจักรบางเครื่องที่เป็น Special กว่าที่อื่น และมีอยู่ในไม่กี่รายในแถบ South East Asia ซึ่งเป็นจุดขายที่จะดึงดูดลูกค้ามาหาบริษัทฯ และหลายรายที่อยู่ระหว่าง qualification เตรียมที่จะขึ้นเป็น Mass Production ในปี 2025 นี้ นอกจากนี้บริษัทฯ พยายามที่จะหาลูกค้าที่ผลิตงาน Advance Packaging เช่น System Package หรือ Package on Package ซึ่งจะมี Margin ที่สูง รวมถึงงาน Power Devices ที่มีการ Develop ตัว IC chip ที่จะมารองรับด้าน Power Devices และยังมีงานที่เป็น Automotive Business ที่มีการ qualification เรื่องของมาตรฐาน VDA6.3 และ IATF16949 ของบริษัทฯ ที่มีอยู่แล้ว และยังมี Follow up เกี่ยวกับ Opportunity ของการย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทยของ ประเทศจีนและไต้หวัน

Sales Strategy



EMS Services

- ✓ Continue to focus on growing business segment in Communication, Industrial, Professional Audio/Video, Automotive.
- ✓ Support distribution center and after sale/service.
- ✓ Provide an excellence services to expand existing customer and broaden to other divisions.
- ✓ Follow up opportunity on Thailand COO outside China and Taiwan.



สำหรับ Sales Strategy ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ EMS บริษัทฯ มุ่งเน้นหาลูกค้าในกลุ่ม Communication, Industrial, Professional Audio/Video และ Automotive เป็นหลัก รวมถึงนำเสนอ Service ในเรื่องการเป็น Distribution Center ให้กับลูกค้าด้วย โดยการ Ship งานให้กับ End Customer ของลูกค้าโดยตรง รวมถึงการ Provide excellence service ให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดการแนะนำบริษัทฯ กับ divisions อื่นหรือบริษัทที่ลูกค้ารู้จักแบบ word of mouth

Sales Strategy



Optics Services

- ✓ Increase manufacturing capability to support new technology and new product application.
- ✓ Use OSAT capabilities to capture Optical assembly i.e. wafer processing, die sorter etc.
- ✓ Build a connection with Tier 1 EMS i.e. Celestica/Sanmina to capture business and enter to Tier 1 customers.
- ✓ Participated in exhibition to explore our opportunities. (ie. OFC, 1-3 Apr. 2025)
- ✓ Follow up opportunity on Thailand COO outside China and Taiwan.




ในส่วน Sales Strategy ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ Optics จะเน้นเพิ่มศักยภาพของ Process ในการทำ Die Attach ซึ่งได้มีการหา New Technology ที่ลูกค้าและตลาดให้ความสนใจ ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการเตรียมงบประมาณที่จะลงทุนในส่วนนี้ และบริษัทฯ ยังสามารถใช้ Capability ของ OSAT ในการ Support งานของ Optical Assembly เช่น Wafer Processing และ Die sorter โดยเฉพาะงานของ Silicon Photonics ซึ่งจะเป็นการขยายตลาดของ Optical ให้โตขึ้น นอกจากนี้บริษัทฯ พยายามที่จะเน้นหาลูกค้าผ่านช่องทาง Exhibition เช่น ในต้นเดือนเมษายน ได้ไปร่วม Exhibition ที่เมืองซานฟรานซิสโก

Risk Management



Diversify Growth

- Driven growth in all business unit (OSAT, Optics, PCBA&BB)
- Expand business in all region (USA, Europe, Asia & Oceania)



Quality Focus & Cost Optimization

- Supply base expansion
- Lean & Automation
- Transparency cost model

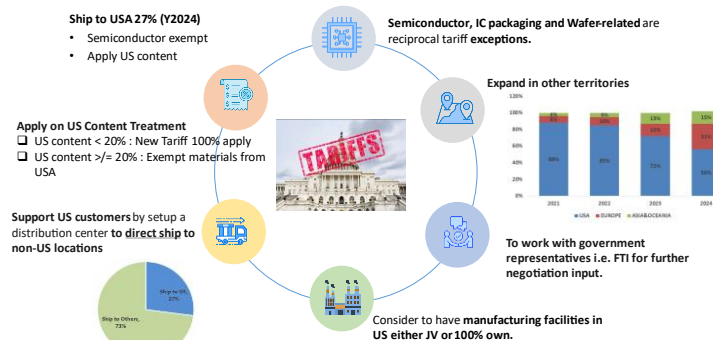


Customer Selection

- Financial performance
- Business growth
- Product segment and innovation

14

Risk Management – US Tariff Risk Mitigation



15

• Risk Management

สำหรับเรื่องของ Risk Management-US Tariff Risk Mitigation ถึงแม้บริษัทฯ จะมีลูกค้าในประเทศสหรัฐอเมริกา ประมาณ 50% ของ Portfolio แต่การ Ship งานไปที่ประเทศสหรัฐอเมริกาเมื่อปลายปี 2024 มีประมาณ 27% โดยมีส่วนที่เป็นงาน Semiconductor ที่ได้รับการยกเว้นภาษีประมาณ 10% และส่วนที่เหลืออีก 17% เป็นงานที่สามารถใช้ US Content อยู่มากกว่า 20% ดังนั้นภาระภาษีที่จะโดนเรียกเก็บถือว่าน้อย

มาก และจากการพูดคุยกับลูกค้าก็ถือว่ามี Concern น้อยมาก และบริษัทฯ ได้มีการทำ Treatment ในการเพิ่ม US Content เพื่อที่จะลดความเสี่ยง รวมถึง Part บางตัวที่ส่งให้ลูกค้าที่สหรัฐอเมริกา ซึ่งมี End Customer อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งได้มีการพูดคุยกับลูกค้าให้บริษัทฯ เป็น Distribution Center โดยการ Ship งานไปหา End Customer ของลูกค้าให้เลย ซึ่งจะเป็นการลดสัดส่วนการส่งงานเข้าประเทศสหรัฐอเมริกาให้ลดลงไปได้อีก

นอกจากนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพิจารณาเรื่อง manufacturing facilities ในประเทศสหรัฐอเมริกา ในการทำ Joint Venture หรือ Owner ทั้ง 100% และเมื่อต้นเดือนเมษายน ที่ผ่านมาได้เดินทางไป Visit บริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกาบางราย

Key Takeaways



- **Strong Financial position**
 - D/E ratio: 0.33
 - Current Ratio: 2.38
 - Cash: 286 MB
- **Recovery amidst Challenges**
 - Demand recovery expected by 2H'25 / Bearish economies
 - Space and Single site limitation for several new customer requirements
- **Focus on Operational Excellence and Resource Optimization**
- **Insignificant Risk impact from US Trade Tariff**
- **Many Opportunities to grow**
 - Continued influx of new customers
 - Several JV opportunities interests for inshore/offshore sites across all BUs
 - Strong market interests in SMT's multi-disciplinaries and capabilities.



16



Thank You



World-Class Facility and Clean Room Setup
Class 100k to 1k, upgradeable and expandable

Advanced Equipment
Hi-Speed SMT,
Hi-Precision Die Attach,
Wire Bonding
Stealth Laser Dicing

Experienced Engineering & Production Team
With experienced team to support NPI and ensure timely release

I-EA-T Free zone & BOB Material management with zero duty and zero VAT

Robust Supply Chain
Global supply chain with low cost region focus, excellent warehousing and logistics management

Financially Trustable with Strong Management Team
Listed in SET (Stock Exchange of Thailand)

• Key Takeaways

ในส่วนของ Key Takeaways ปัจจุบันบริษัทฯ มีสถานะทางการเงินที่ดีและมองว่าในปี 2025 จะเป็นปีที่บริษัทฯ จะ Recover ผลประกอบการให้ดีขึ้น ถึงแม้จะมีความท้าทายอยู่บ้าง แต่บริษัทฯ ยังมีความเชื่อมั่นว่าในปี 2025 ผลประกอบการจะมีกำไร โดยการมุ่งเน้นด้าน Operational Excellence ด้าน Resource

15 / 32



Optimization และเรื่องของ US Trade Tariff ไม่ได้มี Impact กับบริษัทฯ มากนักและประกอบบริษัทฯ ยังมีโอกาสที่บริษัทฯ จะมีลูกค้าใหม่ที่มีการติดต่อเข้ามาต่อเนื่อง และลูกค้าปัจจุบันที่ขยาย Portfolio ทำให้ทีมผู้บริหารมีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถทำให้ธุรกิจบริษัทฯ เติบโตขึ้นได้

หลังจากจบการรายงาน ผู้ดำเนินการประชุมสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถาม หรือไม่

การซักถาม และข้อเสนอแนะของผู้ถือหุ้น

1. **นายติเรก วงษ์วานิช ผู้ถือหุ้นมาด้วยตัวเอง** สอบถามประเด็นต่างๆ ดังนี้
 - 1.1 ในหลายปีที่ผ่านมาผลประกอบการของบริษัทฯ จะมีกำไร 2-3 ปี และกลับมาขาดทุน 2-3 ปี และจะกลับมามีกำไรอีก จึงขอสอบถามว่าเป็นเพราะเหตุผลใด
 - 1.2 ในปี 2024 บริษัทฯ มี Soft Demand และลูกค้ามี Stock สินค้าสูง ทำให้ชะลอการสั่งซื้อ ปัจจุบันสถานะการณ์เป็นอย่างไร
 - 1.3 สำหรับ Business Unit ของกลุ่ม Optics ถือว่าเป็นธุรกิจหลักแต่ในปี 2024 ยอดขายลดลงค่อนข้างมาก สาเหตุเป็นเพราะเหตุใด
 - 1.4 สินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ OSAT ปัจจุบันสถานะการณ์ตลาดโลก ในกลุ่ม Consumer product หรือ EV product ค่อนข้างลดลง บริษัทฯ ประเมินสถานะการณ์ยอดขายของสินค้ากลุ่ม OSAT นี้อย่างไรบ้าง
 - 1.5 สินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ PCBA & Box build มียอดขายเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะในไตรมาสที่ 4 ปี 2024 แต่บริษัทฯ ยังมีผลขาดทุนอยู่ เป็นเพราะเหตุใด และยังคงมียอดขายสูงประมาณไตรมาสที่ 4 ปี 2024 ได้อยู่หรือไม่

นายพร้อมพงศ์ ไชยกุล รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวว่า

- 1.1 มีหลายปัจจัยทั้งเรื่อง portfolio ของลูกค้า และเรื่อง Market Demand ที่มีความผันผวนสูง เรื่องของสถานะการณ์ COVID-19 และเรื่องของ Economics ที่ค่อนข้าง Soft หลายปีติดต่อกัน และลูกค้าหลายรายมีผลิตภัณฑ์อยู่ใน Segment ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง จึงทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบด้วยเช่นกัน โดยบริษัทฯ ได้มีการรับมือโดยการทำ Restructuring ในหลายส่วน ตามช่วงสถานะการณ์
- 1.2 ปัจจุบันสถานะการณ์เรื่อง Soft Demand มีสัญญาณที่ดีขึ้น คาดว่าในครึ่งปีหลังของปี 2025 ตัว stock Inventory ของลูกค้าน่าจะระบายออกไปค่อนข้างมาก และน่าจะมี Demand การสั่งซื้อ



กลับคืนมา ซึ่งเริ่มเห็นสัญญาณเชิงบวกสำหรับลูกค้าบางรายบ้างแล้ว โดยบริษัทมีการติดตาม Demand จากลูกค้าอย่างใกล้ชิด

- 1.3 สำหรับยอดขายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ Optics ที่ลดลงส่วนหนึ่งเกิดจาก Market Demand ซึ่ง End Customer ของลูกค้าอยู่ใน Segment Infrastructure จึงได้รับผลกระทบด้วย มีการเลื่อนการผลิตออกไป และมีเรื่อง Operation ของตัว Supply chain ของลูกค้าบางรายการ ทำให้ Leadtime ของวัตถุดิบยาวขึ้น
- 1.4 สินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ OSAT ถือเป็น Leading Indicator ของภาคธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งสินค้ากลุ่ม OSAT จะตอบสนองกับสภาวะของตลาดเป็นลำดับต้นๆ ซึ่งที่ผ่านมา Demand ของ OSAT ลดลงมาก แต่ในเดือนที่ผ่านมาเริ่มเห็นสัญญาณเชิงบวก ซึ่งปัจจุบัน Demand มีมากกว่าปีที่ผ่านมาเกือบเท่าตัว
- 1.5 สินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ PCBA & Box build มี Cost of goods sold สูงกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ OSAT และ PCBA และยังมีกำลังการผลิต โดยมี Utilization ประมาณ 50-60% และมีการทำ Restructuring ทั้ง Inventory และ Resource ด้านบุคลากร จึงทำให้มี Cost พิเศษเพิ่มขึ้นมาเมื่อปลายปี 2024 แต่ Moving Forward จะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น และยอดขายโดยเฉลี่ยทั้งปี 2025 จะไม่ต่ำกว่าปี 2024

2. นางสาวนุชนาถ ยังชนะ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตัวเอง สอบถามประเด็นต่างๆ ดังนี้

- 2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท มีสกุลเงินอะไรบ้าง และถ้าคำนวณเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมีมูลค่าประมาณเท่าไร
- 2.2 โครงการซื้อหุ้นคืนที่บริษัท ดำเนินการประสบผลสำเร็จหรือไม่
- 2.3 ถ้าเปรียบเทียบบริษัท กับคู่แข่งในตลาด มีบริษัทใดบ้างที่มีธุรกิจที่ใกล้เคียงกับบริษัท
- 2.4 ธุรกิจที่บริษัท ทำจะเป็น OEM on demand และ Customize ตาม demand ลูกค้า ซึ่งจะไม่ค่อยมี Economies of scale เป็นแบบนี้ใช่หรือไม่
- 2.5 สัดส่วนรายได้ยอดขายแยกตามกลุ่มประเทศเป็นอย่างไรบ้าง
- 2.6 ถ้าพิจารณาสัดส่วนรายได้แยกตามประเทศประเด็นเรื่อง US Tariff บริษัท น่าจะได้รับผลกระทบหรือไม่
- 2.7 ปัจจุบันในส่วนของ บริษัท มีนโยบายเกี่ยวกับการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างไรบ้าง
- 2.8 ปัญหาเรื่องภูมิศาสตร์และเรื่อง Trade war ซึ่งทำให้อัตราแลกเปลี่ยนเงินดอลลาร์ผันผวนมาก บริษัท มีแผนการดำเนินการอย่างไร และในปี 2024 บริษัท มีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนหรือไม่

รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวว่า

- 2.1 สกุลเงินที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจประมาณ 90% เป็นดอลลาร์สหรัฐฯ
- 2.2 โครงการซื้อหุ้นคืนอยู่ระหว่างดำเนินการอยู่ ซึ่งในปี 2025 โครงการยังเหลือระยะเวลาดำเนินการอีกประมาณ 1 เดือน โครงการนี้ถือว่าประสบความสำเร็จ และคาดการณ์ว่าจะมีอีกในอนาคต

นายนิธิต จันทรแดง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด กล่าวว่า

- 2.3 บริษัทฯ ค่อนข้างจะเป็น Unique เนื่องจากบริษัทฯ มีเทคโนโลยีที่รองรับการผลิตได้ทั้ง 3 Business Unit ซึ่งบริษัทอื่นส่วนใหญ่จะมีเพียง Business Unit เดียว เช่น ทำ OSAT อย่างเดียว หรือทำ Optics อย่างเดียว
- 2.4 บริษัทฯ ทำธุรกิจแบบ OEM on demand และ Customize ตาม demand ลูกค้า
- 2.5 สำหรับสัดส่วนรายได้ยอดขายของปี 2024 ประมาณ 55% จะอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา และอีก 32% อยู่ในยุโรปประเทศหลัก ๆ ได้แก่ เยอรมนี และภูมิภาคสแกนดิเนเวีย และที่เหลืออีก 13% อยู่ในเอเชีย ได้แก่ จีนและญี่ปุ่น และเอเชียเนี่ยจะเป็นประเทศออสเตรเลีย
- 2.6 ในสัดส่วนยอดขายของประเทศสหรัฐอเมริกา มีประมาณ 50% แต่ในความเป็นจริงบริษัทฯ ship สินค้าเข้าประเทศสหรัฐอเมริกามีประมาณ 27% ซึ่งเป็นงาน Semiconductor ประมาณ 10% ซึ่งอยู่ใน Tariff ที่ได้รับการยกเว้น และส่วนที่เหลืออีกประมาณ 17% มีการใช้ US Content Treatment เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ Optics ซึ่งมีวัตถุดิบบางรายการสั่งซื้อจากประเทศสหรัฐอเมริกาจะได้รับการยกเว้น
- 2.7 บริษัทฯ มีการทำ Restructuring ทางด้านบุคลากรให้มีศักยภาพมากขึ้นในการบริหารจัดการองค์กร และให้ความสำคัญในเรื่อง Operation Cost ต่าง ๆ เช่น Facility และใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ก็ควบคุมให้รัดกุมมากขึ้น และมีการทำ Cost Reduction ในส่วนของ Supply Chain ซึ่งเป็น Factor หลักของกระบวนการผลิต เช่น Volume Purchasing Program หรือการ Consolidate Demand ซึ่งจะช่วยให้เรื่องการต่อรองราคา

นายชัยยศ ทวีดิธรรม ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการเงิน กล่าวว่า

- 2.8 สำหรับในด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินดอลลาร์ที่ผันผวน บริษัทฯ ดำเนินมาตรการใช้ Natural Hedge เนื่องจากบริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ และขายสินค้าเป็นดอลลาร์สหรัฐฯ และส่วนต่างที่เป็นรายได้หรือกำไร บริษัทฯ ใช้ Forward Contract ในการบริหารจัดการ และในปี 2024 ภาพรวมบริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวว่า มีท่านผู้ถือหุ้นต้องการสอบถามเรื่องอื่นใดหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้เข้าร่วมประชุมซักถามอย่างใดแล้ว ผู้ดำเนินการประชุมจึงสรุปว่า ที่ประชุมรับทราบรายงานของคณะกรรมการเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในรอบปี 2567 ตามที่รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้นำเสนอ

มติที่ประชุม ที่ประชุมรับทราบรายงานของคณะกรรมการบริษัทฯ เกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในรอบปี 2567

วาระที่ 3 พิจารณานุมัติงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และรายงานของผู้สอบบัญชี

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวว่า ตามที่บริษัทฯ ได้จัดส่งรายงานประจำปี ซึ่งมีรายละเอียดของงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุน รวมทั้งรายงานของผู้สอบบัญชีไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกท่านแล้วนั้น รายละเอียดของงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุน รวมทั้งรายงานของผู้สอบบัญชี ตามที่ปรากฏในแบบแสดงข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2567 (แบบ 56-1 One Report) หน้า 123 ถึงหน้า 183 โดยผลประกอบการในปี 2567 จากงบประมาณเฉพาะกิจการ และงบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สรุปได้ดังนี้

	<u>งบการเงินรวม</u>	<u>งบการเงินเฉพาะกิจการ</u>
สินทรัพย์รวม	2,421	2,407 ล้านบาท
หนี้สินรวม	605	604 ล้านบาท
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	1,816	1,803 ล้านบาท
รายได้รวม	2,140	2,145 ล้านบาท
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(168)	(160) ล้านบาท
อัตราส่วนกำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้น	(0.19)	(0.19) บาท/หุ้น

หลังจากจบการรายงาน ผู้ดำเนินการประชุมสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

การซักถาม และข้อเสนอแนะของผู้ถือหุ้น**1. นางสาวอรพินธ์ เรืองขจร ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมผู้ลงทุนไทย สอบถามประเด็นต่างๆ ดังนี้**

- 1.1 ในปี 2024 ผลประกอบการของบริษัทฯ ขาดทุนโดยบริษัทฯ แจ้งว่าสาเหตุหนึ่งเกิดจากเรื่องสินค้าล้าสมัยและต้องตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย ปัจจุบันบริษัทฯ มีมาตรการดำเนินการที่จะลดความเสี่ยงเรื่องสินค้าล้าสมัยอย่างไรบ้าง
- 1.2 สำหรับลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 12 เดือน และบริษัทฯ ได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สูญแล้วนั้น ลูกหนี้ดังกล่าวเป็นลูกหนี้การค้าหรือเป็นลูกหนี้อะไร และมีมาตรการในการติดตามเรียกเก็บลูกหนี้อย่างไร เนื่องจากมียอดหนี้ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้

นายนิธิต จันทรแดง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด กล่าวว่า

- 1.1 สำหรับเรื่องสินค้าล้าสมัย บริษัทฯ เริ่มดำเนินการโดยในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงเรื่อง Engineering Change Order (ECO) จากลูกค้า ในกรณีเป็นการ Cut off จะดำเนินการ Charge ลูกค้าทันที ซึ่งตัวสินค้าจะถูกเคลียร์ความรับผิดชอบให้เสร็จสิ้น

นายชัยยศ ทวีดิธรรม ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการเงิน กล่าวว่า

- 1.2 สำหรับลูกหนี้รายใหญ่ที่มีอายุเกินกว่า 12 เดือนเป็นลูกหนี้การค้าได้มีการตั้ง Provision ครบทั้งจำนวนแล้ว และมีการดำเนินการทางกฎหมายทั้งคดีแพ่งและคดีอาญาแล้ว ซึ่งในเบื้องต้นศาลตัดสินให้บริษัทฯ ชนะคดีแล้ว และจะมีผลการตัดสินอีกครั้งในเร็วนี้ และหลังจากนั้นจะมีขั้นตอนของการสืบทรัพย์ต่อไป

2. นางสาวนุชนาถ ยังชนะ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตัวเอง สอบถามประเด็นต่างๆ ดังนี้

- 2.1 เรื่องสินค้าล้าสมัย บริษัทฯ ดำเนินการอย่างไรกับตัวสินค้าหรือว่าต้องทำลายอย่างเดียวสามารถทำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นได้หรือไม่

นายนิธิต จันทรแดง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด กล่าวว่า

สินค้าบางส่วนสามารถนำไป Salvage ได้ เช่น งาน PCBA จะมี Component บางตัวที่สามารถถอดและนำ Component มา Reuse ใช้ใหม่ได้ ส่วนที่ใช้ไม่ได้ก็ต้องทำการ Scrap



เมื่อไม่มีผู้เข้าร่วมประชุมซักถามแต่อย่างใด ผู้ดำเนินการประชุม เสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และรับทราบรายงานของผู้สอบบัญชี

มติที่ประชุม ที่ประชุมมีมติอนุมัติงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และรับทราบรายงานของผู้สอบบัญชีด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์ของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

เห็นด้วย	395,029,328	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
บัตรเสีย	-			

วาระที่ 4

พิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของปี 2567

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวว่า สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯมีผลการดำเนินงาน (งบการเงินเฉพาะกิจการ) ขาดทุนสุทธิประมาณ (160) ล้านบาท บริษัทฯจึงไม่ต้องจัดสรรกำไรสุทธิเป็นทุนสำรองตามกฎหมายในปี 2567

ตามที่ บริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลในอัตราประมาณร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีและสำรองตามกฎหมาย นั้น จากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ปี 2567 บริษัทฯมีขาดทุนสุทธิ(งบการเงินเฉพาะกิจการ) ประมาณ (160) ล้านบาท ทั้งนี้ คณะกรรมการได้พิจารณาปัจจัยต่างๆ อย่างรอบด้าน ได้แก่ สภาพคล่องทางการเงิน ประมาณการกระแสเงินสด แผนการลงทุน การไม่มีภาระหนี้สินระยะยาว และกำไรสะสมที่ยังไม่จัดสรรประมาณ 393 ล้านบาท คณะกรรมการของบริษัทฯ จึงเห็นสมควรพิจารณาจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2567 งวดวันที่ 1 มกราคม 2567 ถึง 31 ธันวาคม 2567 เป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท เป็นเงินทั้งสิ้นไม่เกิน 32,816,271 บาท (สามสิบสองล้านแปดแสนหนึ่งหมื่นหกพันสองร้อยเจ็ดสิบเจ็ดบาท) โดยจ่ายจากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งเป็นส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน BOI ทั้งจำนวน

รายละเอียดเปรียบเทียบการจ่ายเงินปันผล ปี 2565-2567

	ปี 2567 *	ปี 2566	ปี 2565
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ (งบการเงินเฉพาะกิจการ)	(160) ล้านบาท	226 ล้านบาท	303 ล้านบาท
จำนวนหุ้นเพื่อการจ่ายปันผล ไม่เกิน	820,406,775 หุ้น	833,999,621 หุ้น	845,552,233 หุ้น
จำนวนเงินปันผลจ่ายต่อหุ้น	0.04 บาทต่อหุ้น	0.07 บาทต่อหุ้น	0.06 บาทต่อหุ้น
รวมเงินปันผลจ่ายทั้งสิ้น ไม่เกิน	32.81 ล้านบาท	58.38 ล้านบาท	50.73 ล้านบาท

หมายเหตุ * : บริษัทฯอยู่ในระหว่างโครงการซื้อหุ้นคืน

ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทฯ จึงเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมอนุมัติจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของปี 2567 เป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท โดยเงินปันผลดังกล่าวจ่ายจากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งเป็นส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน BOI ทั้งจำนวนรวมเป็นเงินทั้งสิ้น ไม่เกิน 32,816,271 บาท (สามสิบสองล้าน-แปดแสน-หนึ่งหมื่น-หกพัน-สองร้อยเจ็ดสิบเจ็ดบาท) ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการรับเงินปันผลตามที่ปรากฏในทะเบียนรายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในวันศุกร์ที่ 2 พฤษภาคม 2568 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันอังคารที่ 20 พฤษภาคม 2568

ผู้ดำเนินการประชุมสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถาม หรือไม่

ไม่มีการซักถาม และขอเสนอแนะของผู้ถือหุ้น

เมื่อไม่มีผู้เข้าร่วมประชุมซักถามแต่อย่างใด ผู้ดำเนินการประชุม เสนอให้ที่ประชุมอนุมัติจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของปี 2567 เป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท โดยเงินปันผลดังกล่าวจ่ายจากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งเป็นส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน BOI ทั้งจำนวน รวมเป็นเงินทั้งสิ้นไม่เกิน 32,816,271 บาท (สามสิบสองล้าน-แปดแสน-หนึ่งหมื่น-หกพัน-สองร้อยเจ็ดสิบเจ็ดบาท)

และสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดประสงค์จะคัดค้านหรืองดออกเสียง หรือไม่ เมื่อไม่มีจึงประกาศผล
 คะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมมีมติ อนุมัติจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของปี 2567
 เป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท โดยเงินปันผลดังกล่าวจ่ายจากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ
 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งเป็นส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน BOI ทั้งจำนวน รวมเป็นเงินทั้งสิ้น
 ไม่เกิน 32,816,271 บาท (สามสิบสองล้านแปดแสนหนึ่งหมื่นหกพันสองร้อยเจ็ดสิบเจ็ดบาท)
 ด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์ของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

เห็นด้วย	395,029,328	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
บัตรเสีย	-			

วาระที่ 5

พิจารณาอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระ

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวว่า ตามกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้กรรมการ
 ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีในอัตราหนึ่งในสามของ
 จำนวนกรรมการทั้งหมด ซึ่ง ณ ปัจจุบัน คณะกรรมการบริษัทมีกรรมการจำนวนทั้งหมด 7 ท่าน ซึ่ง
 ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีครั้งนี้ มีกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระ จำนวน 2
 ท่าน ดังนี้

- | | |
|------------------------|---------|
| 1. นายพร้อมพงศ์ ไชยกุล | กรรมการ |
| 2. นายนันทพงศ์ ไชยกุล | กรรมการ |

ทั้งนี้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน มีความเห็นว่า บุคคลทั้ง 2 ท่านสมควร
 กลับเข้าดำรงตำแหน่งต่อไปอีกวาระหนึ่ง เพราะเป็นผู้ที่มีความเหมาะสมทั้งในด้านคุณสมบัติตาม
 พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
 ตลอดจนเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ มีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการ



ดำเนินงานของบริษัทฯ อันจะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ “บุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อในครั้งนี้ได้ผ่านการพิจารณาตามกระบวนการที่บริษัทฯ กำหนด และมีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องและเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ”

คณะกรรมการบริษัทฯ โดยกรรมการผู้มีส่วนได้เสียไม่ได้ร่วมพิจารณาด้วย ได้พิจารณากลับกรอง ด้วยความรอบคอบแล้วเห็นว่า กรรมการทั้ง 2 ท่าน เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ มีความรู้ความสามารถ และมีความเข้าใจธุรกิจของบริษัทฯ เป็นอย่างดี มีประวัติการทำงานที่โปร่งใส ทั้งได้ปฏิบัติงานในตำแหน่งหน้าที่ในฐานะกรรมการและอนุกรรมการได้เป็นอย่างดีตลอดมา จึงมีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทฯ จึงมีมติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้แต่งตั้งกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระ 2 ท่านได้แก่

- | | |
|------------------------|---------|
| 1. นายพร้อมพงศ์ ไชยกุล | กรรมการ |
| 2. นายนันทพงศ์ ไชยกุล | กรรมการ |

กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ อีกวาระหนึ่ง โดยข้อมูลและประวัติของบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อ ปรากฏตาม สิ่งที่ส่งมาด้วย 3 ที่ได้ส่งไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้น

ในวาระนี้จึงขอให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลในบัตรลงคะแนน

ผู้ดำเนินการประชุมสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถาม หรือไม่

ไม่มีการซักถาม และข้อเสนอแนะของผู้ถือหุ้น

เมื่อไม่มีผู้เข้าร่วมประชุมซักถามอย่างใด ผู้ดำเนินการประชุมจึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระเป็นรายบุคคล

มติที่ประชุม ที่ประชุมมีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระ ด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

(1) **นายพร้อมพงศ์ ไชยกุล** ได้รับเลือกตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	395,029,328	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
บัตรเสีย	-			

(2) **นายภัทรพงศ์ ไชยกุล** ได้รับเลือกตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	395,029,328	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
บัตรเสีย	-			

วาระที่ 6

พิจารณาอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ ประจำปี 2568

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวว่า คณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาอย่างรอบคอบแล้ว เห็นชอบตามข้อเสนอของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนที่ได้พิจารณาหลักเกณฑ์ การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัท อันประกอบด้วย ผลประกอบการของบริษัทฯ ระดับความ รับผิดชอบ ประสิทธิภาพ รวมทั้งการสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้เหมาะสม โดยเทียบเคียงกับ บริษัทจดทะเบียนในกลุ่มอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันแล้ว มีความเห็นให้คงอัตราค่าตอบแทน คณะกรรมการบริษัท ไว้เช่นเดิมเท่ากับปี 2567 รายละเอียดเป็นไปตามที่ปรากฏในหนังสือเชิญ ประชุมที่ได้จัดส่งให้กับผู้ถือหุ้นทุกท่านแล้วและตามที่ปรากฏในสไลด์ ดังนี้

	ตำแหน่ง	ปี 2568		ปี 2567	
		ค่าตอบแทน (บาท/คน/เดือน)	เบี้ยประชุม (บาท/คน/ครั้ง)	ค่าตอบแทน (บาท/คน/ เดือน)	เบี้ยประชุม (บาท/คน/ ครั้ง)
คณะกรรมการบริษัท	ประธาน	41,000	5,000	41,000	5,000
	กรรมการ	29,000	5,000	29,000	5,000
คณะกรรมการตรวจสอบ	ประธาน	41,000	5,000	41,000	5,000

	กรรมการ	35,000	5,000	35,000	5,000
คณะกรรมการสรรหา และพิจารณา ค่าตอบแทน	ประธาน	0	5,000	0	5,000
	กรรมการ	0	5,000	0	5,000
คณะกรรมการบริหาร ความเสี่ยง (เฉพาะที่มาจาก กรรมการอิสระ)	ประธาน	0	5,000	0	5,000
	กรรมการ	0	5,000	0	5,000
สิทธิประโยชน์อื่นๆ		-ไม่มี-		-ไม่มี-	

ผู้ดำเนินการประชุมสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถาม หรือไม่

ไม่มีการซักถาม และข้อเสนอแนะของผู้ถือหุ้น

เมื่อไม่มีผู้เข้าร่วมประชุมซักถามอย่างใด ผู้ดำเนินการประชุม จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติ
 ค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2568 ตามที่ได้นำเสนอ และสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดประสงค์จะ
 คัดค้านหรือออกเสียง หรือไม่ เมื่อไม่มีจึงประกาศผลคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมมีมติอนุมัติการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2568
 ตามที่เสนอ ด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์ซึ่งเกินกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่ง
 มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

เห็นด้วย	395,029,328	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
บัตรเสีย	-			

วาระที่ 7

พิจารณานุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ประจำปี 2568

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวว่า เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เห็นชอบตามข้อเสนอของคณะกรรมการตรวจสอบ จึงได้มีมติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีสำหรับรอบปีบัญชี 2568 และกำหนดค่าตอบแทนสำหรับผู้สอบบัญชี โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ขอเสนอให้แต่งตั้ง

1. นางสาววิไลลักษณ์ เลหาศรีสกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6140 และ/หรือ
2. นายเติมพงษ์ โปนพันธ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4501 และ/หรือ
3. นางสาวมณี รัตนบรรณกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5313

แห่งบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ประจำปี 2568 โดยให้ผู้สอบบัญชีคนใดคนหนึ่งมีอำนาจในการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทฯ รวมทั้งงบการเงินรวม และในกรณีที่ผู้สอบบัญชีตามรายนามข้างต้นไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นผู้ที่มีอำนาจแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรับอนุญาตคนอื่นของบริษัทฯ สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นผู้ปฏิบัติหน้าที่แทนได้ ทั้งนี้ผู้สอบบัญชีดังกล่าวไม่มีความสัมพันธ์ หรือส่วนได้เสียกับบริษัทฯ ผู้บริหาร หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด

(หมายเหตุ: นายเติมพงษ์ โปนพันธ์ เป็นผู้สอบบัญชีรายเดิมตั้งแต่ปี 2557-2567 นางสาวมณี รัตนบรรณกิจ เป็นผู้สอบบัญชีรายเดิมตั้งแต่ปี 2559-2567 และนางสาววิไลลักษณ์ เลหาศรีสกุล เป็นผู้สอบบัญชีรายเดิมตั้งแต่ปี 2567)

โดยเสนอค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ในปี 2568 จำนวน 2,425,000 บาท ซึ่งเท่ากับปี 2567 นอกจากนี้ บริษัทได้นำเสนอข้อมูลค่าสอบบัญชีของบริษัทเพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับทราบตามที่ปรากฏบนสไลด์และในหนังสือเชิญประชุมครั้งนี้ซึ่งได้จัดส่งให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านล่วงหน้าแล้ว

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปี 2568	ปี 2567
- การตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ (SMT)	2,425,000	2,425,000
- ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)	-ไม่มี-	-ไม่มี-

ส่วนบริษัทย่อย ใช้บริการจากผู้สอบบัญชีจากสำนักงานอื่น ทั้งนี้การเลือกใช้บริการของผู้สอบบัญชี จะพิจารณาจากคุณภาพการให้บริการและอัตราค่าสอบบัญชีเป็นหลัก โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะดูแลให้สามารถจัดทำ งบการเงินได้ทันตามกำหนดระยะเวลา

ผู้ดำเนินการประชุมสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถาม หรือไม่

1. นางสาวนุชนาถ ยิ่งชนะ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตัวเอง สอบถามประเด็นต่างๆ ดังนี้

- 1.1 สำหรับ Key Audit Matters ของบริษัทฯ มีเรื่องอะไรบ้าง
- 1.2 มีลูกหนี้การค้าที่มีอายุเกิน 1 ปี มีจำนวนหลายรายหรือไม่ และมูลค่าสูงหรือไม่
- 1.3 เรื่องสินค้าล้าสมัยและการด้อยค่าของสินค้ายังมีอยู่หรือไม่

นางสาววิไลลักษณ์ เลหาศรีสกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต บริษัท สำนักงานอวิชัย จำกัด กล่าวว่า

- 1.1 สำหรับ Key Audit Matters ของบริษัทฯ จะมีเรื่องการรับรู้รายได้เนื่องจากเป็นรายการใหญ่ และรายการรายได้จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นอย่างมาก ถ้าหาก Performance ไม่ดี ซึ่งผู้สอบบัญชีได้ให้ความสำคัญและตรวจสอบอย่างเข้มงวด เพื่อให้มั่นใจว่าไม่มีประเด็นที่จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ
- 1.2 ส่วนลูกหนี้การค้าที่เป็นรายการที่ค้างนานเกินกว่า 1 ปี เป็นลูกหนี้รายเก่าที่นานแล้ว และบริษัทฯ ไม่ได้มีการทำธุรกรรมกับลูกหนี้รายนี้แล้ว และอยู่ระหว่างขั้นตอนกระบวนการทางกฎหมาย ส่วนลูกหนี้รายอื่นๆ ผู้สอบบัญชีได้ทำการตรวจทานว่าค่าเผื่อที่ตั้งไว้นั้นมีความเพียงพอหรือไม่ และพิจารณาเรื่องของ Aging ของลูกหนี้ ว่ามีลูกหนี้ค้างนานหรือไม่
- 1.3 ส่วนสินค้าล้าสมัยหรือเสื่อมสภาพทางผู้สอบบัญชีได้มีการตรวจสอบเป็นปกติอยู่แล้ว และในหมายเหตุประกอบงบการเงินมีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับประมาณการของตัวสินค้าไว้แล้ว ในข้อ 9 ซึ่งบริษัทฯ จะมีการพิจารณาเกี่ยวกับสินค้าล้าสมัย รวมทั้งสินค้าที่คาดว่าจะไม่สามารถเรียกเงินชดเชยจาก Supplier ได้

เมื่อไม่มีผู้เข้าร่วมประชุมซักถามอย่างใด ผู้ดำเนินการประชุมจึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและกำหนดคำตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2568 ตามที่ได้นำเสนอ และสอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดประสงค์จะคัดค้านหรือคัดค้านเสียง หรือไม่ เมื่อไม่มีจึงประกาศผลคะแนน

มติที่ประชุม ที่ประชุมมีมติอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2568 ตามที่ได้นำเสนอ ด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์ของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

เห็นด้วย	395,029,328	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	หรือเท่ากับร้อยละ	0.0000
บัตรเสีย	-			

วาระที่ 8 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

เนื่องจากวาระนี้เป็นวาระพิจารณาเรื่องอื่นๆ และทางบริษัทไม่ได้มีการพิจารณาเรื่องใดๆ เพิ่มเติมนอกเหนือจากที่ระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุม

ผู้ดำเนินการประชุม กล่าวว่า มีท่านผู้ถือหุ้นต้องการสอบถามเรื่องอื่นใดหรือไม่

การซักถาม และข้อเสนอแนะของผู้ถือหุ้น

1. นางสาวนุชนาถ ยังชนะ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตัวเอง สอบถามประเด็นต่างๆ ดังนี้
 - 1.1 ที่บริษัทฯ นำเสนอว่าผลประกอบการของปี 2025 น่าจะกลับมาเป็นตัวสีเขียวในไตรมาสที่ 1 ปี 2025 ผลประกอบการเป็นสีเขียวหรือยัง
 - 1.2 โครงสร้างรายได้แยกตาม Business Unit เป็นอย่างไรบ้าง

รศ.ดร.ปรีชา จรุงกิจอนันต์ รักษาการประธานกรรมการ กรรมการอิสระและประธานคณะกรรมการตรวจสอบ กล่าวว่า

- 1.1 เนื่องจากบริษัทฯ ยังไม่ได้ประกาศผลประกอบการของไตรมาสที่ 1 ปี 2025 และเป็นระเบียบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจึงไม่อาจพูดล่วงหน้าได้ แต่บริษัทฯ มีความรู้สึกที่ดีกับผลประกอบการที่จะเกิดขึ้น

นายนิรุต จันทรแดง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด กล่าวว่า

- 1.2 ในส่วนโครงสร้างรายได้ แบ่งออกเป็น 3 Business Units ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ OSAT ซึ่งมี IC Packaging เป็นผลิตภัณฑ์หลัก โดยในปี 2024 มีสัดส่วนรายได้ประมาณ 29% ส่วนกลุ่ม Optics



ผลิตภัณฑ์เป็นตัว Transceiver ที่ใช้กับงาน Data Center มีสัดส่วนรายได้ประมาณ 31% และกลุ่ม PCBA & Box build ผลิตภัณฑ์เป็นตัว Amplifier, Mobile phone มีสัดส่วนรายได้ประมาณ 40%

2. นายติเรก วงษ์วานิช ผู้ถือหุ้นมาด้วยตัวเอง สอบถามประเด็นต่างๆ ดังนี้

- 2.1 บริษัทฯ มีแนวทางการแก้ปัญหาเกี่ยวกับลูกค้าที่มีสัดส่วนรายได้สูงแต่มีจำนวนน้อยรายอย่างไร
- 2.2 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2024 บริษัทฯ มีรายได้พิเศษที่บริษัทฯ แจ้งว่าเกี่ยวกับโครงการที่ประเทศอินเดีย ในการทำ Joint Venture ขอให้ช่วยอธิบายรายละเอียดของโครงการนี้ว่าเป็นอย่างไร
- 2.3 จากข่าวที่ว่าประเทศจีนย้ายฐานมาเปิดโรงงานผลิตในประเทศไทยค่อนข้างมาก จะส่งผลดีหรือผลเสียกับบริษัทฯ อย่างไรบ้าง
- 2.4 ปี 2025 บริษัทฯ ต้องเป้าหมายรายได้ไว้ 3,000 ล้านบาท ซึ่งตอนที่ตั้งเป้าได้พิจารณา Factor เรื่องของประเทศสหรัฐอเมริกาจะขึ้นภาษีแล้วหรือยัง และยังมีมั่นใจว่าจะสามารถทำได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่

นายนิรุต จันทรแดง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด กล่าวว่า

- 2.1 ในเรื่องลูกค้าที่มีสัดส่วนรายได้สูงแต่มีจำนวนน้อยราย บริษัทฯ พิจารณามีทั้งข้อดีและข้อเสีย โดยข้อดีคือ ลูกค้ามีการเติบโตกับบริษัทฯ และสิ่งที่บริษัทฯ ดำเนินการคือพยายามสร้างความเติบโตสำหรับลูกค้ารายใหม่ ส่วนข้อเสียการกระจุกตัวของรายได้ในลูกค้าเพียงบางราย แต่ปัจจุบันบริษัทฯ ก็เริ่มมีลูกค้ารายใหญ่เพิ่มขึ้น โดยลูกค้าหลัก Top 10 เริ่ม Contribute รายได้มากขึ้น
- 2.2 บริษัทฯ ได้ทำ Joint Venture กับบริษัทในอินเดีย ซึ่งประกอบด้วย 3 party ได้แก่ Indian Company, Customer Company และ Technology Transfer Company ซึ่งบริษัทฯ จะเกี่ยวข้องในส่วน Technology Transfer ในส่วนที่เป็น OSAT ซึ่งโครงการ Joint Venture นี้จะมีการผลิตงาน IC Packaging ในประเทศอินเดีย ซึ่งมีการส่งเสริมการลงทุน โดยบริษัทฯ จะได้รับรายได้ในเรื่องของ Technology Transfer โดยมีการทำสัญญาเกี่ยวกับ Technology Transfer และกำหนด Period ในการ Transfer แต่ละ Phase และใน Long term บริษัทฯ จะมีการถือหุ้นในโครงการนี้ด้วย
- 2.3 สำหรับผลเสียในเรื่องนี้คือบริษัทที่เข้ามาที่มีศักยภาพในการผลิตเหมือนกับบริษัทฯ ซึ่งอาจจะเข้ามาผลิตงานที่เป็น EMS เช่นเดียวกับบริษัทฯ แต่ถ้ามองเรื่องตลาดของบริษัทฯ กับของเค้าจะเป็นคนละกลุ่ม ซึ่งของบริษัทฯ จะเป็นตลาดในกลุ่ม Hi-end แต่ของบริษัทจีนที่เข้ามาจะเน้นตลาด EV ส่วนข้อดีคือ การที่มีผู้ผลิตจีนที่เข้ามา ก็จะมีกลุ่มบริษัทที่เป็น Supply Chain ตาม



เข้ามาด้วย เช่น บริษัทผลิต PCB ก็จะเป็นข้อดีสำหรับบริษัทฯ ในเรื่องการได้ Source วัตถุดิบที่
ถูกลง

นายพร้อมพงศ์ ไชยกุล รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวว่า

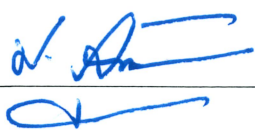
2.4 ช่วงที่ตั้งเป้าหมายรายได้ยังไม่ได้ Factor การขึ้นภาษีของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่ยังคง
ตั้ง Target ที่มี Challenge กับทีมผู้บริหารไว้ที่ 3,000 ล้านบาท

3. **นางสาวอรพินธ์ เรืองขจร ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย** กล่าวว่าขอเสนอแนะ
ให้บริษัทฯ จัดประชุมผู้ถือหุ้นครั้งต่อไปขอให้จัดประชุมแบบ Hybrid เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้น
ที่ไม่สามารถเดินทางมาร่วมประชุมได้สามารถเข้าร่วมประชุมทาง On-line ได้ และจะทำให้มีผู้เข้าร่วม
ประชุมเพิ่มขึ้นมาก และสอดคล้องกับหนังสือขอความร่วมมือของสำนักงานคณะกรรมการกำกับ
หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

**รศ.ดร.ปรีชา จรุงกิจอนันต์ รักษาการประธานกรรมการ กรรมการอิสระและประธานคณะกรรมการ
ตรวจสอบ** กล่าวว่า รับทราบข้อเสนอแนะของผู้ถือหุ้นและรับไปพิจารณาในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ
ต่อไป

ผู้ดำเนินการประชุมแจ้งให้ที่ประชุมทราบว่าบริษัทมีการบันทึกภาพการประชุมในลักษณะสื่อวีดิ
ทัศน์ในการประชุมครั้งนี้ด้วย และบริษัทฯ จะเผยแพร่รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 ทั้ง
ภาษาไทยและภาษาอังกฤษบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ พร้อมทั้งแจ้งผ่านระบบสารสนเทศของตลาดหลักทรัพย์ฯ
ภายใน 14 วัน หากผู้ถือหุ้นมีความเห็นหรือข้อสงสัยเพิ่มเติม สามารถแจ้งเลขานุการบริษัทฯ ภายใน 1 เดือน
นับจากวันที่เผยแพร่ หากไม่มีการแก้ไขบริษัทจะถือว่าท่านผู้ถือหุ้นรับรองความถูกต้องของรายงานการ
ประชุมฯ ดังกล่าว

เมื่อที่ประชุมไม่มีข้อซักถามอย่างใดอีก ผู้ดำเนินการประชุมได้เรียนเชิญประธานในที่ประชุม กล่าว
ปิดการประชุม ประธานในที่ประชุมได้กล่าวขอบคุณผู้ถือหุ้นที่สละเวลามาร่วมประชุมและให้การสนับสนุน
การดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยดีตลอดมาและกล่าวปิดการประชุมเมื่อเวลา 15.30 น.

ลงชื่อ  รักษาการประธานกรรมการและประธานที่ประชุม
(รศ.ดร.ปรีชา จรุงกิจอนันต์)

ลงชื่อ  ผู้บันทึกรายงาน
(นายยรรยงค์ สวัสดิ์)



กรรมการ และเลขานุการบริษัทฯ