

-1-

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท นิวซีดี (กรุงเทพฯ) จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องนุ่งห่ม จำพวกถุงน่อง ถุงเท้า ชุดชั้นใน ชุดกายบริหาร ชุดนอน และสินค้าประเภทเครื่องสำอาง ภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองโดยมีบริษัท นิวพลัสนิคตติ้ง จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทร่วมประกอบธุรกิจโรงงานผู้ผลิตสินค้าประเภท เครื่องนุ่งห่ม จำพวกถุงน่อง ถุงเท้า ชุดชั้นใน ชุดกายบริหารและชุดนอน บริษัทมีลักษณะการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

- จัดจำหน่ายสินค้าให้กับห้างสรรพสินค้า (ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่) ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัดในรูปแบบขายเชื่อ ขายปลีก และระบบเก็บเงินตามยอดขาย (PAYMENT ON SALE) โดยบริษัทมีเคาน์เตอร์ประจำตามห้างสรรพสินค้า มีพนักงานขายเป็นของบริษัทฯ เพื่อเป็นศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัทฯ

- จัดจำหน่ายให้กับห้างโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) และร้านค้าทั่วไป ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑลและต่างจังหวัดในรูปแบบขายส่งลักษณะสินค้าที่มีหน่วยบรรจุ (Packaging Unit) เช่น โหล แพ็ค หีบ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าในการสั่งซื้อแต่ละครั้งส่วนใหญ่จะจัดเป็นหีบ พร้อมทั้งเน้นบริการการขนส่งสินค้าส่วนราคาจะต่ำกว่าการขายปลีก และเน้นการขายในปริมาณที่มาก หรือ (BIG LOT) เพื่อให้ผู้ค้าส่งได้มีโอกาสที่จะทำกำไรได้ ทั้งนี้มีเงื่อนไขการค้าแบบเครดิต 30 วัน 60 วัน และ 90 วัน ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของลูกค้าแต่ละราย

- จัดจำหน่ายสินค้าเพื่อการส่งออกให้แก่ประเทศแถบภูมิภาคเอเชีย เช่น มาเลเซีย อินเดีย สิงคโปร์ และจีน

- เป็นศูนย์การจำหน่ายสินค้าและโชว์รูม เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าที่เป็นสมาชิกและบุคคลทั่วไปในรูปแบบขายปลีกซึ่งผู้ซื้อบริการตนเองโดยชำระเงินสด และบัตรเครดิต โดยมีรายชื่อและที่อยู่ตามนี้

1. โชว์รูมสุริวงส์ ตั้งอยู่เลขที่ 293/16-17 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงส์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ 02- 237-8460-1

.....รับรองความถูกต้อง

-2-

2. โชว์รูมจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่เลขที่ 47 ถนนวัดแสนฝาง ตำบลช้างม้อ อำเภอมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 251-362

3. โชว์รูมจังหวัดขอนแก่น สาขาขอนแก่น ตั้งอยู่เลขที่ 250/1 ชั้น 1 ศูนย์การค้าดิคคอมโมะ ถนนศรีจันทร์ ต. ในเมือง อ.เมือง จ. ขอนแก่น โทรศัพท์ (043) 389-021

4. โชว์รูมจังหวัดเชียงใหม่ สาขากาดสวนแก้ว ตั้งอยู่เลขที่ 21 ถนนห้วยแก้ว ตำบลสุเทพ อำเภอมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 894-301

5. โชว์รูม ร. พ. บำรุงราษฎร์ ตั้งอยู่เลขที่ 33/3 ชั้นที่ 1 อาคารโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ สุขุมวิท3 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย จังหวัดกรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-667-1248

6. โชว์รูมจังหวัด นครราชสีมา สาขาเดอะมอลล์โคราช ตั้งอยู่เลขที่ 1242/2 ชั้นที่ 2 ห้องเลขที่ 2 เอส-34 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอมือง จังหวัดนครราชสีมา โทรศัพท์ (044) 288175

7. โชว์รูมจังหวัดขอนแก่น สาขาเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น ตั้งอยู่เลขที่ 99 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น ห้องเลขที่ 245 ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ (043) 288-114

8. โชว์รูมเดอะมอลล์บางแค เลขที่ 275 ห้องเลขที่ จีเอส-แอล 4 บี 1 ชั้น จี หมู่ที่ 1 ถนนเพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตบางแค กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-454-9386

9. โชว์รูมเซ็นทรัลพลาซ่าอุดรธานี เลขที่ A114 ชั้นที่ 1 ถนน ประจักษ์ศิลปาคม ตำบลหมากแข้ง อำเภอมือง จังหวัดอุดรธานี โทรศัพท์ 042-110-555 ต่อ 1202

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทตระหนักถึงธุรกิจด้านแฟชั่นเครื่องแต่งกายที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา คณะกรรมการจึงได้พิจารณาทบทวนอยู่เป็นประจำทุกๆ ปี เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

วิสัยทัศน์

“ มุ่งมั่นพัฒนาสินค้าให้ทันสมัย สรรค์สร้างแบรนด์ไทยสู่สากล
สร้างงาน สร้างคน และสร้างสังคมให้ยั่งยืน ”

พันธกิจ

- พัฒนสินค้าให้เติบโตเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในวงการแฟชั่นในระดับชั้นนำทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
- การบริหารจัดการให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร ต่อผู้ถือหุ้น ต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม
- ดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่องโดยคำนึงถึง ความซื่อสัตย์ เป็นธรรมและจริยธรรมทางการค้า

.....รับรองความถูกต้อง

-3-

- มุ่งมั่นการเปลี่ยนแปลงเพื่อความเข้มแข็งขององค์กร
- มุ่งเน้นการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้เพื่อก่อเกิดประโยชน์ต่อองค์กร
- การสื่อสารผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค เป็นทางเลือกสู่สากล

วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

- กำหนดเป้าหมายการขายให้เติบโตจากปีก่อน 20 %
- พัฒนาสินค้าออกสู่ตลาดในระดับบนและระดับล่างเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ที่ 50-70 %
- เปิดร้านค้าใหม่เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าในประเทศ 20 % และต่างประเทศ 10 %
- เปิดลูกค้าประเภท Online ภายในปี 2559-2560
- ส่งข้อมูลการรับ-ส่งสินค้าและรายงานการขายแต่ละจุดขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ตด้วยซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการด้านการขายให้เชื่อมโยงโดยตรงต่อระบบซอฟต์แวร์ SAP ภายในปี 2559

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

- กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy) ดำเนินธุรกิจแบบยั่งยืนโดยแยกความรับผิดชอบตามส่วนงานในแต่ละฝ่าย
- กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) สร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าที่ได้ มาตรฐานเป็นที่ยอมรับทั้งคุณภาพและราคา มีการพัฒนาสินค้าใหม่ที่ไม่ซ้ำใคร เพื่อเป็นผู้นำแฟชั่น เรียนรู้จุดอ่อนและจุดแข็งของกลุ่มคู่แข่งเพื่อพัฒนากลยุทธ์ในการแข่งขัน
- กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ (Functional Strategy) ธุรกิจสิ่งทอมีการแข่งขันสูงในด้านราคาและการลอกเลียนแบบจึงได้กำหนดและจัดทำกลยุทธ์ให้เหมาะสมโดยแยกตามรายละเอียดดังนี้

การตลาด

- **สินค้า :** เน้นการนำนวัตกรรมการออกแบบเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง การคัดสรรวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ การผลิตสินค้าให้มีความแตกต่างและโดดเด่นกว่าสินค้าประเภทเดียวกันเพื่อให้ผู้ใช้สินค้าได้จดจำ และรู้สึกประทับใจเกิดความภูมิใจว่าเป็นสินค้าที่ดีมีคุณภาพ มุ่งเน้นความเป็นผู้นำแฟชั่นการแต่งกาย
- **ราคา :** แยกตามประเภทสินค้าที่จัดจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้าและร้านค้าส่ง โดยคำนวณจากต้นทุนบวกค่าใช้จ่ายทางตรงและทางอ้อมบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับตามโครงสร้างของบริษัท
- **จำหน่าย :** ผ่านตัวแทน และศูนย์จำหน่ายโดยตรง
- **ส่งเสริมการขาย :** โฆษณาผ่านสื่อสาธารณะ จัดงานแสดงสินค้า

.....รับรองความถูกต้อง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

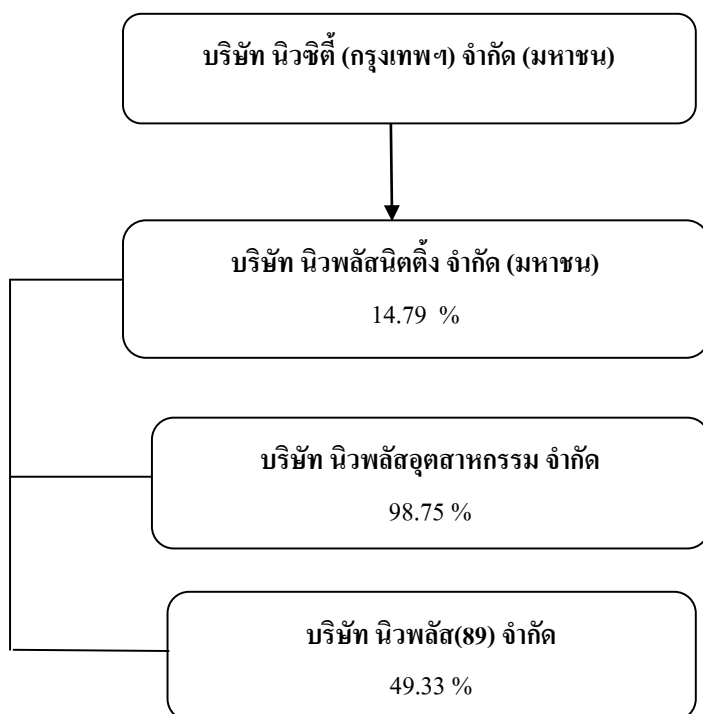
บริษัท นิวซีดี (กรุงเทพฯ) จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทในเครือ บริษัท สหพัฒนพิบูล จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2507 ในรูปของห้างหุ้นส่วนจำกัด ตั้งอยู่ที่ทำนาราชวงศ์ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ทำการจำหน่ายเครื่องสำอาง และถุงน่อง ที่สั่งมาจากต่างประเทศกิจการของห้างหุ้นส่วนได้เติบโตมาโดยตลอดจนกระทั่งในปี พ.ศ. 2511 ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด และย้ายที่ทำการมาที่ถนนสุรวงศ์ ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 3 ล้านบาท ปี พ.ศ. 2520 บริษัทได้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท ปี 2537 บริษัทได้แปรสภาพจากบริษัท นิวซีดี (กรุงเทพฯ) จำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด ในวันที่ 31 พฤษภาคม 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 120,000,000 บาท และเรียกชำระครบ นับได้ว่าเป็นบริษัทแห่งแรกในประเทศไทยที่ดำเนินการจำหน่ายสินค้าจำพวกถุงน่อง ถุงเท้า ชุดชั้นในและเครื่องสำอาง

ในปี 56 มีมติการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2556 เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2556 อนุมัติให้ขายหุ้นสามัญของบริษัท เสรีคอนโทรลจำกัด ให้กับบริษัท มิชาซ่าอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด จำนวน 110,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 11 ล้านบาทโดยมีสัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 11.83 ของทุนจดทะเบียน เพื่อลดภาระในการบริหารงานในบริษัทร่วม

ในปี 57 มีการปรับปรุงระบบงานด้านบัญชีโดยใช้โปรแกรม SAP Business one เพื่อการบันทึกบัญชีในระบบบัญชี สต็อก ลูกหนี้ เจ้าหนี้ และแยกประเภท เป็นการเตรียมความพร้อมและการพัฒนาข้อมูลในทุกส่วนงานให้ได้มาตรฐานตามหลักสากล และมีมติการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 อนุมัติให้ขายที่ดินว่างเปล่าในซอยจรัลวิทย์ ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ให้แก่บุคคลภายนอกจำนวนเนื้อที่ 390 ตารางวา ในราคาตารางวาละ 35,000 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 13.65 ล้านบาทมีผลกำไรจากการขายที่ดินจำนวน 1.56 ล้านบาท เพื่อลดภาระในการดูแล

.....รับรองความถูกต้อง

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัทมีบริษัทร่วม 1 แห่งคือ บริษัทนิวพลัสนิติตั้ง จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้น 14.79 % และบริษัท นิวพลัสนิติตั้ง จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ บริษัท นิวพลัสอุตสาหกรรม จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้น 98.75% และบริษัท นิวพลัส (89) จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้น 49.33 %

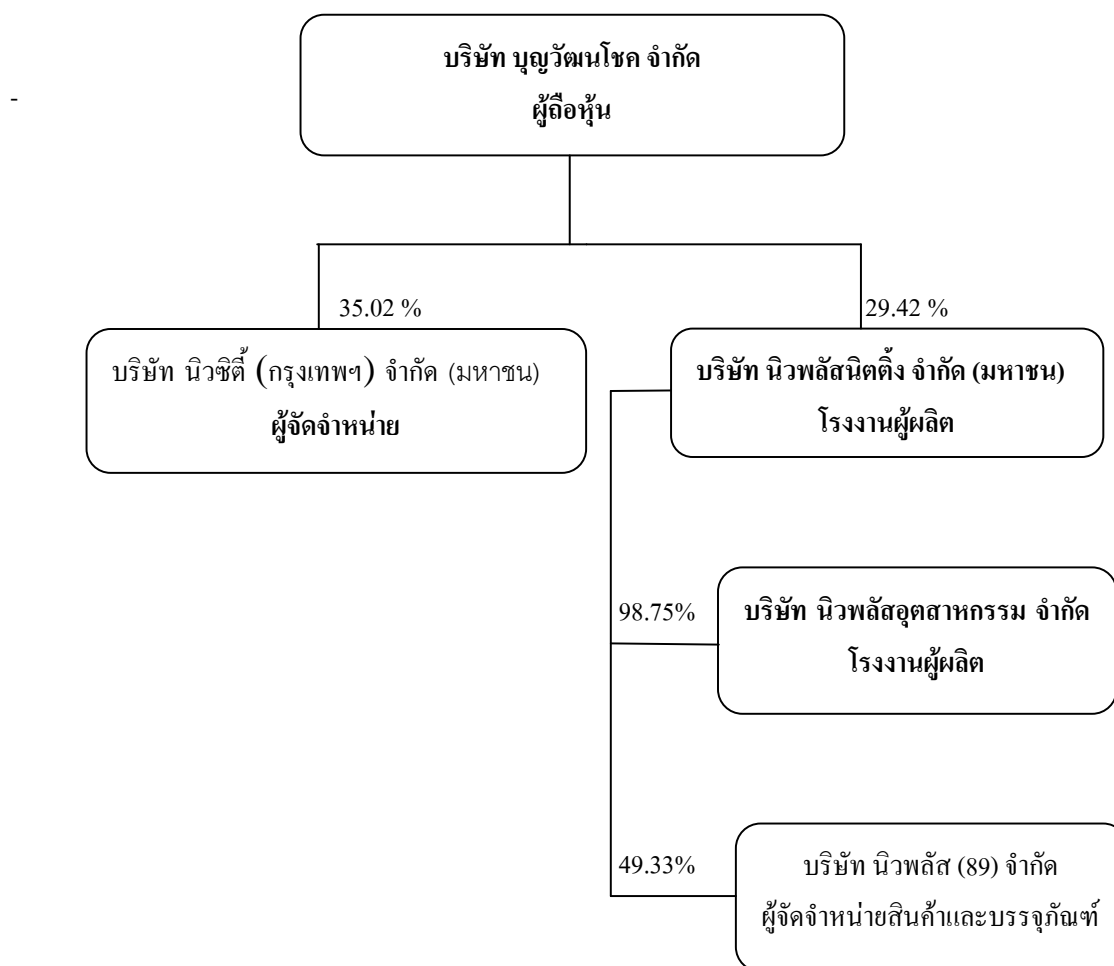
นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัท นิวซีดี (กรุงเทพฯ) จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าสั่งซื้อสินค้าประเภทเครื่องนุ่งห่มจำพวก กุญ้อง กุญเท้า ชุดชั้นใน ชุดกายบริหาร และชุดนอน จาก บริษัท นิวพลัสนิติตั้ง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นโรงงานผู้ผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน และได้กระจายคำสั่งซื้อให้กับบริษัทย่อยทั้งสองแห่งคือ บริษัท นิวพลัสอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท นิวพลัส (89) จำกัด

.....รับรองความถูกต้อง

1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องนุ่งห่มยอดการสั่งซื้อสินค้า 79.59 % จากโรงงานผู้ผลิตในบริษัทร่วมที่เป็นกลุ่ม นิวพลัสกรุ๊ป ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจเป็นโรงงานผู้ผลิตตามคำสั่งซื้อของบริษัทภายใต้เครื่องหมายการค้าเดียวกัน โดยกลุ่ม นิวพลัสกรุ๊ปมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกัน คือ บริษัทบุญวัฒนโชค จำกัด โดยมีโครงสร้างธุรกิจที่สำคัญดังนี้



เครือ นิวพลัสกรุ๊ปมีนโยบายให้บริษัทในเครือแต่ละแห่งมีนโยบายและการบริหารงานของตนเองบริษัท นิวซี้ด (กรุงเทพฯ) จำกัด(มหาชน) เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าจำพวกเครื่องนุ่งห่ม มีการซื้อสินค้าในกลุ่มเครือ 80-85 % ราคาที่ซื้อเป็นไปตามราคาตลาดที่ยอมรับกันได้ซึ่งไม่แตกต่างจากรายการที่กระทำกับกิจการอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันเป็นการค้าเสรี การต่อราคาขึ้นอยู่กับกลไกของตลาดโดยทั่วไป

.....รับรองความถูกต้อง

2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท เป็นผู้จำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องนุ่งห่มและเครื่องสำอาง ภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองโดยแบ่งตามสายผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

สายผลิตภัณฑ์จำพวกเครื่องนุ่งห่ม

- 2.1.1 ในกลุ่มสายผลิตภัณฑ์ถุงน่อง/ถุงเท้าภายใต้สัญลักษณ์ตรา **เชอริล่อน** และตรา **GOLDENLEGS**
- 2.1.2 ในกลุ่มสายผลิตภัณฑ์ชุดนอนและชุดชั้นในภายใต้สัญลักษณ์ตรา **คาร่า** และตรา **CHERILON INTIMATE**
- 2.1.3 ในกลุ่มสายผลิตภัณฑ์ชุดกายบริหารและชุดบัลเลต์ภายใต้สัญลักษณ์ตรา **CHERILON-EX** และตรา **DANS MATE**
- 2.1.4 ในกลุ่มสายผลิตภัณฑ์เสื้อ และกางเกงเฟ้นภายใต้สัญลักษณ์ตรา **Cherilon Basic** และ **Cherilon Leggings**
- 2.1.5 ในกลุ่มสายผลิตภัณฑ์ชุดชั้นในสำหรับสุภาพบุรุษ ภายใต้สัญลักษณ์ตรา **SANREMO**

ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องสำอาง

- 2.2.1 ประเภทดูแลผิวหน้า ตรา **MISASA** ได้แก่ จำพวก แป้ง ลิปสติก อายไลเนอร์ มาสคาร่า และชุดสกินแคร์
 - 2.2.2 ประเภทดูแลผิวกาย ตรา **SCRUPLE** ได้แก่ จำพวก สบู่อาบน้ำ ครีมอาบน้ำ สบู่เหลวผสมนมผึ้ง โลชั่นทาผิวผสมนมผึ้ง โลชั่นทาผิวผสมสารสกัดจากพวงมฤก และสบู่เหลวอนามัย เป็นต้น
 - 2.2.3 ประเภทดูแลผิวขาเป็นสินค้านำเข้าจากประเทศเกาหลีตรา **DEOPROCE** ได้แก่ จำพวก ครีมบำรุงผิวหน้าและผิวกาย
- โครงสร้างรายได้

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	2558		2557		2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เครื่องนุ่งห่ม	579.09	96.41	608.77	96.41	645.04	95.71
เครื่องสำอาง	49.79	3.59	22.65	3.59	28.90	4.29
รวมรายได้จากการขาย	628.88	100	631.42	100	673.94	100
อัตราเพิ่มขึ้น (ลดลง)	-0.40		-6.31		0.89	

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

บริษัท ได้ตระหนักถึงการแข่งขันการค้า ได้ศึกษาหาข้อมูลของคู่แข่งเพื่อนำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบโดยเฉพาะธุรกิจด้านสิ่งทอมีการแข่งขันกันสูงในด้านการลดราคา การลอกเลียนแบบสินค้า และมีการแอบอ้างยี่ห้อสินค้าที่ติดตลาด บริษัทได้มุ่งเน้นทำการตลาดแบบยั่งยืนจัดเตรียมความพร้อมการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นอย่างรอบคอบและระมัดระวัง สร้างความพึงพอใจในกลุ่มลูกค้า ดังต่อไปนี้

1.ผลิตภัณฑ์ บริษัทคิดค้นออกแบบและพัฒนาสินค้า ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับในวงการแฟชั่นการแต่งกายอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี สำหรับปี 2558 ได้นำนวัตกรรมเส้นใยแบบปรับสมดุลในร่างกายเร่งสลายไขมันอีกระดับของชุดกระชับสัดส่วนเชอริล่อน อินทิเมท ที่เหนือชั้นและล้ำหน้าด้วยเนื้อผ้าอัจฉริยะ Innergy Fabric ช่วยกระตุ้นความร้อนของร่างกายแปลงเป็นคลื่นพลังงาน FIR (Far Infrared Rays) พร้อมสะท้อนกลับสู่ร่างกายอีกครั้งด้วยคลื่นความร้อน

.....รับรองความถูกต้อง

ที่นุ่มนวล ช่วยปรับสมดุลการไหลเวียนของโลหิตและเพิ่มประสิทธิภาพการสลายไขมัน ให้มีปริมาณลดน้อยลงเรื่อย ๆ เมื่อสวมใส่เป็นประจำอย่างต่อเนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ ENERGY WEAR FIRM with FIR อีกทั้งนวัตกรรมถุงน่อง Lycra Nude เป็นถุงน่องรุ่น Nude คืออีกหนึ่งคอลเลกชันที่สามารถเนรมิตเรียวกุณให้สวยซิก และเป็นตัวช่วยเสริมการแต่งกายภายนอกได้อย่างดี เนื่องจากมี 2 ดีไซน์ให้เลือก คือแบบมาตรฐานทั่วไปและแบบเนียนตลอดช่วงขา จากเอวจรดเท้า นอกจากนี้ ยังมีคุณสมบัติพิเศษอยู่ที่ความบางเพียง 15 ดีนิเยร์ พร้อมทอผสมเส้นใยโลคร่า จึงให้ความกระชับและยืดหยุ่นสูง “สวยใสและใส่สบายเป็นที่สุด!” สำหรับฤดูร้อนได้นำผลิตภัณฑ์ Summer Socks เป็นถุงเท้าระบายอากาศที่ดีด้วยเนื้อ Sheer Support เนื้อบางใสทอจากเส้นใย Cool Filament ซึ่งเป็นเลิศในการระบายอากาศและถ่ายเทความชื้นได้ดี ขอบขา ทอกว้างเพิ่มความกระชับรอบข้อเท้าพร้อมเพิ่มความทนทานมากขึ้นด้วยการทอหนาช่วงปลายเท้าและสันเท้า ส่วนสีสัน มีให้สนุกกันเต็มที่ถึง 7 สีได้แก่ เนื้อ,ดำ,น้ำเงิน,ฟ้า,เขียว,น้ำทะเล,ชมพูและขาว และเสื้อ Comfort & Basic เสื้อกล้ามเชอริ ล่อน เบสิกมีเสื้อกล้ามคอกลม สีขาว เนื้อผ้าฝ้าย 100 % ที่มอบผิวสัมผัสนุ่ม บางเบาระบายเหงื่อและความร้อนได้ดี พร้อม คัดตั้งชุดเนียบ เพื่อเป็นไอเท็มเด็ดที่คุณหยิบใช้ได้ตลอดกาลไม่มีเทรนด์ ไม่ต้องกังวลว่าแฟชั่นจะเอาท์หรือจะอิน สามารถหยิบมาแมคซ์ใช้ได้ทุกโอกาสรูปทรงของเสื้อยืดหุ่น เข้ากับสรีระอย่างพอดีตัว แม้จะมีเฉพาะขนาดมาตรฐานก็ตามและเพื่อความสะดวกสบายในการเลือกหาเสื้อกล้ามรุ่นนี้ เชอริ ล่อน เบสิก

2.ยี่ห้อสินค้า บริษัทได้ตระหนักว่าสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเองมีความเข้มแข็งและติดตลาดเป็นที่นิยม เช่น ตราเชอริ ล่อน เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในวงการแฟชั่นของถุงน่อง อย่างยั่งยืนตลอด 50 กว่าปี และบริษัทได้ คิดค้นตราและสัญลักษณ์ต่าง ๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง เช่น ตรา CHERILON, GOLDENLEGS, ACCEMT, ANFANA, ANNABEL, AMANDA, ANGELY, AZIRA, DANS, CARA, DANS MATE, SANREMO และ SCRUPLE เป็นต้น

3.ราคา บริษัทได้กำหนดราคาสินค้าให้เหมาะสมกับรูปแบบ สามารถเปลี่ยนแปลงราคาได้ตามภาวะการแข่งขัน

4.ประชาสัมพันธ์ บริษัทได้เลือกใช้เป็นกลยุทธ์การตลาดโดยผ่านสื่อสาธารณะต่าง ๆ ในการประชาสัมพันธ์ เช่น นิตยสารแฟชั่นรายปักษ์ และรายเดือน ป้ายโฆษณา สถานีโทรทัศน์ กระจังทีวี และโบว์ชาร์ นอกจากนี้มีการจัดงานแสดงสินค้า (Road Show) ตามสถานที่ต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน เพื่อให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

5.ส่งเสริมการขาย บริษัทสร้างแรงจูงใจโดยจัดกิจกรรมการขายสินค้าร่วมกับห้างสรรพสินค้าและร้านค้าทั่วไป นอกจากนี้ร่วมกับ บริษัทในกลุ่มเครือสหพัฒน์ในการแสดงสินค้าในภาครัฐและเอกชนเพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าสำหรับผู้มีรายได้น้อย นอกจากนี้มีการจัดสินค้าให้กับร้านค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ร้านค้าต่าง ๆ ดังนี้

5.1 ของสมนาคุณ (ของแถม)

บริษัทได้กำหนดเป้าหมายการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนที่มีปริมาณมากตามเป้าหมาย ได้รับผลิตภัณฑ์สินค้าฟรี เพื่อก่อให้เกิดยอดขายที่สูงและเป็นแรงจูงใจในการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าวิธรนี้ จะได้รับความสนใจจากกลุ่มพ่อค้าส่งเป็นอย่างมาก

.....รับรองความถูกต้อง

5.2 การบริการ

บริษัท มุ่งเน้นการจัดอบรมพนักงานให้มีประสิทธิภาพและศักยภาพในการให้บริการ ฝึกอบรม แนะนำผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการเลือกซื้อสินค้า

5.3 ส่วนลดการค้า

บริษัท จัดให้มีส่วนลดการค้าสำหรับลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์สินค้าในปริมาณที่มากจะได้รับส่วนลดการค้าจากราคาปกติ และการรับชำระเงินก่อนวันครบกำหนดชำระ จะได้รับส่วนลดการค้าเพิ่มอีก 3% เพื่อส่งเสริมให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายมีกำไรจากการค้าเพิ่มขึ้น

6.กลุ่มลูกค้า การแข่งขันการค้าในกลุ่มลูกค้าบริษัทได้แบ่งการแข่งขันตลาดค้าส่งและตลาดค้าปลีกได้จัดจำหน่ายสินค้าที่แตกต่างกันเพื่อให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม กลุ่มค้าส่งเป็นลูกค้าจำพวก ร้านยี่ปู้ ชาปั้ว เน้นการขายสินค้าในยี่ห้อ เฉพาะร้านค้ากลุ่มนี้ให้ร้านค้าสามารถทำกำไรได้เพื่อสามารถสู้คู่แข่งสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน และสินค้าที่ลอกเลียนแบบได้ สำหรับลูกค้าในกลุ่มนี้ได้เป็นพันธมิตรทางการค้าในระยะเวลา 50 กว่าปี มีส่วนแบ่งการตลาด อยู่ในระดับ 40 % ส่วนกลุ่มค้าปลีก เป็นลูกค้าจำพวก ห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และร้านสะดวกซื้อ การขายสินค้าในกลุ่มนี้ เป็นสินค้าแบรนด์เนมที่มีราคาสูงคุณภาพได้มาตรฐานสามารถแข่งขันสินค้าแบรนด์เนมที่นำเข้าจากต่างประเทศได้ มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ในระดับ 60 %

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2558 บริษัทได้ลดราคาสินค้าเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดและนำนวัตกรรมสินค้าที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายร่วมกับตัวแทนจำหน่ายเพื่อสามารถผลักดันสินค้าสู่ลูกค้าในกลุ่มเป้าหมายได้โดยมีการนำสินค้าเสื้อกล้ามคอกลม เนื้อผ้าฝ้าย 100 % ที่มอบผิวสัมผัสนุ่ม บางเบาระบายเหงื่อและความร้อนได้ดี พร้อมคัดดึงสุดเนียบ เพื่อเป็นไอเท็มเด็ดที่ลูกค้าหยิบใช้ได้ตลอดกาลที่ร้านสะดวกซื้อ 7-11 และพัฒนาสินค้าตามฤดูกาลเป็นสินค้า Summer Socks เป็นถุงเท้าระบายอากาศด้วย เนื้อ Sheer Support เนื้อบางใส ทอจากเส้นใย Cool Filament ซึ่งเป็นเลิศในการระบายอากาศและถ่ายเทความชื้นได้ดี บริษัทมีการพัฒนาสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองและเป็นตราที่มีความเข้มแข็งสามารถสู้คู่แข่งได้ อีกทั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าอื่น ๆ ที่ไม่ซ้ำกับสินค้าเดิม เพื่อเป็นการขยายกลุ่มสินค้าให้หลากหลายในผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ได้คัดเลือกสินค้าดีมีคุณภาพเพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้สอดคล้องกับแผนงานการขายที่กำหนดไว้พร้อมทั้งคัดสรรกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าที่ดี เช่นกลุ่มค้าส่งประเภท โมเดิร์นเทรด ยี่ปู้ และชาปั้ว เพราะเป็นการค้าที่ไม่พึ่งพาพนักงาน (PC) การรับชำระเงินตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด หลีกเลี่ยงร้านค้าที่มีความเสี่ยงต่อการชำระหนี้

ศักยภาพในการแข่งขัน

บริษัทมีความมั่นใจในศักยภาพสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองที่มีชื่อเสียงและยาวนานมา ตลอด 50 กว่าปี เป็นที่ยอมรับและรู้จักกันอย่างแพร่หลายในวงการแฟชั่นสตรี คือ ตราเซอรีย่อน สำหรับวงการแฟชั่นสุภาพบุรุษคือ ตราแซนรีโม อีกทั้งคิดค้นยุทธวิธีในการพัฒนาสินค้าออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี และได้เตรียมความพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงให้ตามยุคตามสมัยอยู่เสมอเพื่อความก้าวหน้าขององค์กร

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าประเภทสิ่งทอ บริษัทมีฝ่ายผลิตภัณฑ์สินค้า เป็นผู้ออกแบบร่วมกับโรงงานผู้ผลิตในกลุ่มเครือนิวพลัสกรุ๊ป ซึ่งเป็นบริษัทร่วม มีการส่ง พอร์ แคช ออเดอร์ ล่วงหน้า 6-9 เดือน ให้โรงงานผู้ผลิตในราคาตลาดที่ยอมรับกันได้ซึ่งไม่แตกต่างจากรายการค้าที่กระทำการอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันเป็นการค้าเสรีโดยมียอดสั่งซื้อสินค้า 83.52 % สำหรับโรงงานการผลิตสินค้าสิ่งทออื่น ๆ มียอดการสั่งซื้อ 44.46 ล้านบาทเทียบเป็น 11.10 % และมีการส่ง พอร์ แคช ออเดอร์ ล่วงหน้า 6-9 เดือน หรือบางแห่ง 12 เดือน ส่วนสินค้าประเภทเครื่องสำอาง มีการส่งผลิตจากโรงงานผู้ผลิตโดยตรงในกลุ่มเครือ สหพัฒน์ ๆ มีจำนวน 3-5 แห่ง มีความสัมพันธ์ทางการค้าเป็นระยะเวลา 50 กว่าปี มียอดการสั่งซื้อสินค้า 2.65 %

สินค้าประเภท Out Source บริษัท มีการสั่งซื้อสินค้าจาก Supplier ที่เป็นโรงงานผู้ผลิตที่ไม่สังกัดในเครือมียอดการสั่งซื้อ 2.73%

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงอาจจะเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทพอสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจสินค้าประเภทสิ่งทอ

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักประเภทสินค้าแฟชั่นการแต่งกายสำหรับสุภาพสตรีและสุภาพบุรุษ โดยมีรายได้รวม 579.09 ล้านบาท เทียบเป็น 92.08 % เป็นธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตามยุคตามสมัยอยู่เสมอมีความเสี่ยงต่อการทำธุรกิจทางตรง เกิดจากการแข่งขันการลอกเลียนแบบสินค้าและราคาอย่างรุนแรง สินค้าที่จัดวางเพื่อจำหน่ายมีความหลากหลายและมากเกินไป ความต้องการของตลาด ส่งผลให้เกิดการแข่งขันแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น และความเสี่ยงทางอ้อม เกิดจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาและถดถอยต่อเนื่อง เสถียรภาพทางการเมือง มาตรการทางการค้าที่เพิ่มขึ้นของประเทศคู่ค้า และนโยบายการค้าเสรี ทั้งสองปัจจัยนี้มีอิทธิพลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงเป็นปัจจัยลบต่อสินค้าประเภทสิ่งทอส่งผลต่อรายได้หลักของบริษัทลดลง

สำหรับบริษัทได้มีความระมัดระวังและอดทนในการดำเนินธุรกิจประเภทสิ่งทอจากประสบการณ์ที่ได้รับจากการทำธุรกิจประเภทนี้มาเป็นระยะเวลากว่า 50 ปีสามารถดำรงอยู่ได้โดยมีการพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของตราสินค้าซึ่งบริษัทมีตราสินค้าเป็นที่รู้จักในวงการแฟชั่นสำหรับสุภาพสตรีอย่างแพร่หลายคือตราเชอร์รี่ล่อน มุ่งเน้นยกระดับคุณภาพสินค้าและราคา ในแต่ละปีบริษัทได้พัฒนาสินค้าในรูปแบบและจำนวนสินค้าที่จำกัดเพื่อป้องกันสินค้าล้าสมัย และผลิตสินค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมายเพื่อเป็นช่องทางการขยายฐานการจำหน่ายสินค้าให้เพิ่มขึ้นในแต่ละปี

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

ในปีที่ผ่านมาบริษัทขายสินค้าประเภทสิ่งทอแฟชั่นการแต่งกายให้กับลูกค้ารายใหญ่จำนวน 7 ราย เป็นลูกค้าประเภท Modern Trade มีมูลค่ารวมเป็นจำนวน 165.01 ล้านบาทเทียบเป็น 26.23% ของรายได้รวมในปี 2558 ได้พึ่งพิงการทำการค้าในกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ มีความเสี่ยงต่อสินค้านำเข้าไปวางขายแต่ละประเภท โดยมีค่าใช้จ่ายในการนำสินค้าครั้งแรกจ่ายค่าธรรมเนียมแรกเข้าต่อรายการสินค้ามีมูลค่า 300,000 บาทต่อรายการของสินค้า ทั้งนี้สามารถต่อรองตามความเหมาะสมของสินค้าแต่ละประเภท และจ่ายค่าธรรมเนียมการขายสินค้าตามเป้าหมายที่กำหนด ต่อปีหากขายสินค้าถึงเป้าหมายจ่าย 1 % หากไม่ถึงเป้าหมายจ่าย 0.50 % โดยมีอายุสัญญาการจ่ายค่าธรรมเนียม 1 ปี หากบริษัทสูญเสียลูกค้ากลุ่ม Modern Trade จะมีผลต่อรายได้บริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทได้เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในกลุ่ม Modern Trade เป็นพันธมิตรทางการค้าอย่างยาวนานตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจและมียอดขายเพิ่มขึ้นในแต่ละปีสามารถเป็นลูกค้าร่วมกันมาจนถึงปัจจุบัน ในการพึ่งพิงลูกค้าในกลุ่ม Modern Trade เป็นการขายสินค้าที่ไม่พึ่งพิงพนักงานขายของบริษัท เป็นการขายเชื่อภายใต้เงื่อนไขการชำระเงิน 30-60 วัน และปัจจุบันร้านค้าในกลุ่มนี้มีการขยายฐานการค้าในรูปแบบร้านสะดวกซื้อเป็นจำนวนมากส่งผลต่อการทำการค้าของบริษัทขายตามฐานการค้าเช่นกัน อีกทั้งบริษัทได้เพิ่มช่องทางการขายระบบค้าส่งในระบบโซเชียล เน็ตเวิร์ค เว็บไซต์ (Social Network Website) ที่บริษัทได้พัฒนาและศึกษาเพื่อเตรียมความพร้อมในการขายสินค้าระบบออนไลน์ เพื่อเป็นช่องทางช่วยสร้างรายได้ในอนาคตและทดแทนลูกค้าในกลุ่มนี้ได้

.....รับรองความถูกต้อง

3. ความเสี่ยงต่อการพึ่งพาพนักงานขาย(พีซี) ประจำห้างสรรพสินค้า

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าตามห้างสรรพสินค้าระบบฝากขายโดยมีแคตตาล็อกและมีพนักงานขายเป็นของบริษัทมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นของพนักงานได้แก่ เงินเดือน, ค่าเปอร์เซ็นต์, เบี้ยเลี้ยง, เงินรางวัล และค่าล่วงเวลา รวมเป็นค่าใช้จ่ายที่จ่ายในปี 58 จำนวน 27.78 ล้านบาท ในจำนวนพนักงานขาย 297 คน และมีค่าใช้จ่ายให้กับห้างสรรพสินค้าเป็นค่าส่วนลดการค้า (GP) ตั้งแต่ 25-30% รวมเป็นค่า GP ที่จ่ายในปี 58 จำนวน 10.14 ล้านบาทรวมทั้งค่าเฟอร์นิเจอร์และ ค่าตกแต่งแคตตาล็อกตามจุดขาย ส่งผลต่อการขาดทุนจากการขายในห้างสรรพสินค้าอีกทั้งแรงงานสำหรับพนักงานขายขาดแคลน

บริษัทได้วางแผนการขายในกลุ่มห้างสรรพสินค้าโดยมุ่งเน้นแคตตาล็อกที่มียอดขายที่สูงหากไม่จำเป็นก็ไม่ขายพื้นที่และจัดหาพื้นที่ขายตามงานแสดงสินค้าร่วมกับกลุ่มบริษัทในเครือสหพัฒน์ฯขายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรงเพื่อเป็นการขยายช่องทางการขายแทนการขายพื้นที่ในห้างสรรพสินค้า และเพิ่มการขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ในโซเชียลเน็ตเวิร์ก เว็บไซต์ (Social Network Website) เพื่อลดต้นทุนการขายเพื่อสร้างรายได้จากการขายในการพึ่งพาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการขายเพื่อทดแทนการขายโดยไม่ต้องพึ่งพาพนักงานขายและห้างสรรพสินค้ามากเกินไป

4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงโรงงานผู้รับจ้างผลิตรายใหญ่เพียงหนึ่งราย

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากโรงงานน้องงูเท้า กับบริษัทนิวพลัสดีดิง จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เป็นจำนวน 324.82 ล้านบาท โดยมีสัดส่วน 79.59% ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ และบริษัทร่วมบริษัทมีความเสี่ยงที่พึ่งพิงผู้ผลิตที่เป็นรายใหญ่เพียงหนึ่งราย หากโรงงานผู้ผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ทันตามวันเวลาที่กำหนดส่งผลกระทบต่อยอดขายลดลง ซึ่งในปี 2558 บริษัทมียอดขายสินค้าที่ผลิตจากบมจ.นิวพลัสดีดิง และบริษัทย่อยจำนวน 519.26 ล้านบาท เทียบเป็น 82.56%

การสั่งซื้อสินค้าจาก บริษัท นิวพลัสดีดิง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือนิวพลัสกรู๊ป และเป็นบริษัทร่วม โดยมีผู้ถือหุ้นร่วมกันและผู้บริหารร่วมกัน เป็นการก่อตั้งโรงงานร่วมกันเพื่อแยกประเภทธุรกิจการค้าอย่างเป็นระบบโดยเป็นผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเพื่อสะดวกในการบริหารงานในแต่ละประเภทให้ชัดเจน ในการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละปีมีการวางแผนการผลิตร่วมกันเป็นเวลาล่วงหน้า 6-9 เดือน เพื่อป้องกันการผลิตล่าช้าและสามารถแก้ไขปัญหาพร้อมกันได้ การทำงานอยู่ในทิศทางเดียวกันมีความไว้วางใจและเชื่อมั่นในการบริหารงานภายใต้คุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายรูปแบบซื้อมา-ขายไป มีช่องทางในการซื้อสินค้าได้อย่างหลากหลายโดยไม่ผูกขาดกับโรงงานผู้ผลิตหากสินค้านั้นตรงตามความต้องการของบริษัทหากมีความจำเป็น สำหรับโรงงานในกลุ่มเครือที่ถือเป็นบริษัทร่วมบริษัทให้การสนับสนุนการทำการค้าระหว่างกันเพื่อให้ธุรกิจโรงงานผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายให้เจริญเติบโตอย่างเท่าเทียมกัน

5. ความเสี่ยงต่อสินค้าล้าสมัย

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในรูปแบบซื้อมา-ขายไป ประเภทสิ่งทอจำพวกสินค้าแฟชั่นการแต่งกายสำหรับสุภาพสตรี และสุภาพบุรุษมีสินค้าไว้เพื่อรอการจำหน่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างเพียงพอและสินค้ากลุ่มแฟชั่นนี้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมีความเสี่ยงต่อสินค้าคงเหลือในปี 2558 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ 263.90 ล้านบาท เทียบเป็น 65.13 % ของสินทรัพย์หมุนเวียนและ 41.79 % ของสินทรัพย์รวมในส่วนของงบการเงินเฉพาะกิจการ และมีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ 232 วันส่งผลต่อการจำหน่ายสินค้าออกไม่ทันเวลามีผลต่อสินค้าล้าสมัยและต้นทุนในการบริหารจัดการที่สูงส่งผลต่อการลดค่าสินค้าซึ่งมีผลต่อกำไรสุทธิโดยในปี 2558 มีการลดค่าสินค้าจำนวน 5.37 ล้านบาท เทียบเป็น 48.11 % ของกำไรสุทธิ อย่างไรก็ตามบริษัทมีความตระหนักถึงเรื่องนี้และมีความรับผิดชอบและป้องกันการเกิดสินค้าล้าสมัย โดยมีการบริหารจัดการเกี่ยวกับสินค้าดังนี้

.....รับรองความถูกต้อง

- สำหรับสินค้าที่นำเข้าใหม่ บริษัทมีการวางแผนการสั่งซื้อสินค้าให้สอดคล้องกับเป้าหมายการขายและกำหนดแผนการสั่งซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้าเพื่อให้ Supplier จัดส่งสินค้าให้ทันตามกำหนดระยะเวลาและบริษัทได้จัดส่งสินค้าที่นำเข้าใหม่นี้ให้แก่ลูกค้าทันที ไม่มีสินค้าเก็บสต็อก
- สำหรับสินค้าที่เคลื่อนไหวช้าหรือค้างนานบริษัททำการลดค่าจากราคาดั้งเดิม และนำไปขายในราคาที่ถูกลงตามงานแสดงสินค้าในโครงการของภาครัฐหรือเอกชนที่จัดงานแสดงสินค้าราคาถูกเพื่อช่วยเหลือผู้บริโภคที่มีรายได้น้อย เช่น งานธงฟ้า งานมหกรรมลดกระหน่ำ และงานสินค้าราคาถูกประจำปีของเครือสหพัฒน์ฯ ทั้งนี้จำนวนการตั้งสินค้าลดค่าในปี 58 จำนวน 5.37 ล้านบาทลดลงจากปี 57 จำนวน 1.99 ล้านบาทเทียบเป็น 27.08 %

6. ความเสี่ยงผลขาดทุนจากการประกอบธุรกิจสินค้าจำพวกเครื่องสำอาง

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องสำอางภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง ตรา สครูเพิลส์ (Scruples) เป็นสินค้าใช้ประทิ่นผิวกาย จำพวก โฟมล้างหน้า สบู่อาบน้ำ ครีมกันแดด ครีมบำรุงผิว และสเปรย์ มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานในปี 58 เป็นจำนวน 4.61 ล้านบาท มีส่วนแบ่งการตลาดในเขตกรุงเทพและปริมณฑลเพียง 10% เนื่องจากการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่จดจำให้หือสครูเพิลส์ในกลุ่มลูกค้าในวงจำกัดไม่เป็นที่แพร่หลาย การใช้เงินทุนในการทำสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ในวงเงินจำกัด เพราะการทำธุรกิจจำพวกเครื่องสำอางต้องมีความพร้อมในคุณภาพสินค้า การกำหนดอายุสูตรการผลิต โรงงานผู้ผลิต คู่แข่ง และการทำวิจัยการตลาด บริษัทได้ทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงในข้อมูลดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง และได้จัดหาสินค้าจากประเทศเกาหลี เพื่อเป็นการปรับตัวให้ทันยุคตามกระแสนิยมแฟชั่นในสินค้าจำพวกครีมบำรุงผิวหน้าขาวใสในวัยสาว ส่งผลต่อยอดขายในปี 58 จำนวน 30.82 ล้านบาท

บริษัทได้ระมัดระวังในการใช้เงินทุนในการทำธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าจำพวกเครื่องสำอางเพราะมีข้อจำกัดในหลายด้านพยายามให้เกิดผลขาดทุนน้อยที่สุดและมีการวางแผนที่ทำกำไรในอนาคตโดยหาสินค้าที่มาทดแทนโดยการพึ่งพาบริษัทในกลุ่มเครือเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์สินค้าจากประเทศจีนนำเข้าผ่านเครื่องสำอาง จากประเทศเกาหลีเพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าเป็นที่จดจำในแบรนด์ DEOPROCE และบริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor) สินค้าจำพวกแปรงฟันทำจากไม้ทามาคา ชื่อแบรนด์ ทามาคา โดยมียอดขายในปี 58 จำนวน 29.45 ล้านบาท เป็นสัดส่วนต่อการขาย 4.68 %

7. ความเสี่ยงต่อการกู้ยืมเงิน

บริษัทมีวงเงินเบิกเกินบัญชี (OD) กับสถาบันการเงินจำนวน 6 แห่ง รวมเป็นจำนวน 97.00 ล้านบาท ในปี 2558 ใช้วงเงินไปทั้งสิ้นจำนวน 29.50 ล้านบาท เทียบเป็น 30.41 % และมีวงเงินกู้ยืมระยะสั้น (P/N) กับสถาบันการเงินจำนวน 3 แห่ง รวมเป็นจำนวน 322.00 ล้านบาท ใช้ไป 60.00 ล้านบาท เทียบเป็น 18.63 % รวมเป็นภาระหนี้จำนวน 89.50 ล้านบาท มีความเสี่ยงต่ออัตราดอกเบี้ยที่ผันผวนตามภาวะการตลาดในปี 2558 บริษัทจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ประเภท เงินเบิกเกินบัญชี (OD) จำนวน 1.07 ล้านบาทในอัตราดอกเบี้ย 7.30-7.75% ต่อปี และจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ประเภท P/N จำนวน 1.83 ล้านบาท ในอัตราดอกเบี้ย 2.63-3.15% ต่อปี รวมเป็นดอกเบี้ยที่จ่ายทั้งสิ้นจำนวน 2.90 ล้านบาทบริษัทได้วางระบบการบริหารด้านการเงินอย่างรัดกุมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพทางการเงินป้องกันการขาดสภาพคล่องจากงบกระแสเงินสดในปี 2558 มีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเป็นบวกจำนวน 23.39 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 57 จำนวน 7.31 ล้านบาทเทียบเป็น 45.46 % ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยผิดนัดสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินและมีนโยบายปลดหนี้ภายใน 5-10 ปี

8. ความเสี่ยงต่อการขาดทุนจากผลการดำเนินงาน

การดำเนินงานในแต่ละปีบริษัทได้ตั้งเป้าหมายการขายเพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานของปีก่อนและนำไปปฏิบัติงานให้สอดคล้องตามเป้าหมายที่วางไว้ และนำมาเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นเพื่อประเมินผล และวัดค่า การกำหนดเป้าหมายบริษัทได้วางแผนล่วงหน้าตลอดทั้งปีเป็นบวก หากเกิดผลกระทบต่อบัญชีภายนอกที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ เช่น กลไกของตลาดเป็นลบ ภาวะเศรษฐกิจที่ผันแปรและถดถอย เหตุการณ์ไม่สงบในเรื่องการเมือง การก่อการร้าย และการเกิดอุทกภัย ที่เกิดขึ้นในประเทศ และนอกประเทศ เป็นเหตุการณ์ที่ยากยิ่งที่อาจคาดการณ์ในสถานการณ์นั้น ๆ ได้บริษัทอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ขาดทุนได้ เพราะบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นตามสัดส่วนการตั้งเป้าหมายการขายที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปีบริษัทไม่สามารถหามาตรการป้องกันกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอกได้ แต่บริษัทได้เตรียมความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลง ได้นำพหุองค์การผ่านพ้นจากวิกฤตการณ์ต่าง ๆ มาได้จนถึงทุกวันนี้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สินทรัพย์	ทำเลที่ตั้ง	พื้นที่ใช้สอย เนื้อที่/ตารางวา	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	บางรัก	13.3	1.22	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	คลองตัน	716.0	9.75	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	พระโขนง	60.0	1.20	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สาขาเชิงใหม่	27.0	0.21	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สาขาละโว้	3,589.0	3.17	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สาขานครราชสีมา	13.0	0.26	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม			15.81		
อาคาร	บางรัก		0.91	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	คลองตัน		19.87	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	พระโขนง		5.80	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สวนนคร		1.03	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สุวินทวงศ์		12.84	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สาขาเชิงใหม่		0.54	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สาขานครราชสีมา		1.73	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม			42.72		
	หัก ค่าเสื่อมราคา		42.19		
รวม			0.53		

.....รับรองความถูกต้อง

อาคารบางรัก มีลักษณะเป็นตึกแถว 2 ห้อง มีจำนวน 5 ชั้น ตั้งอยู่เลขที่ 293/16-17 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ตั้งแต่วันที่ 10 มิถุนายน 2501 ราคาเริ่มแรกตามมูลค่าบัญชีเป็นจำนวนเงิน 907,730 บาท ณ. ปัจจุบันหลังจากตัดค่าเสื่อมราคาคงเหลือมูลค่าตามบัญชี เป็นจำนวนเงิน 1.00 บาท เป็นที่โชว์รูมและจำหน่ายสินค้าเป็นสาขาที่ 1 แทนโชว์รูมหลัก เนื่องจากได้มีย้ายสถานที่ทำการสำนักงานใหญ่

- อาคารคลองตัน อาคาร 6 ชั้น 1 หลัง ตั้งอยู่เลขที่ 574 ซอยพาณิชย์อนันต์ ถนนสุขุมวิท 71 เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร เป็นสถานที่โกดังเก็บสินค้าของบริษัท
- อาคารสุวินทวงศ์ มีอาคาร 2 ชั้น 1 หลัง ตั้งอยู่เลขที่ 40 หมู่ 20 ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นสถานที่โกดังเก็บสินค้าแห่งที่ 2

สินทรัพย์อื่น ๆ ประกอบด้วย

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)
	ณ. 31 ธ.ค. 2558
ยานพาหนะ	5.37
เครื่องใช้สำนักงาน	10.17
ครุภัณฑ์	35.67
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	24.38
อุปกรณ์ไฟฟ้า	0.40
รวม	75.99
(หัก) ค่าเสื่อมราคาสะสม	(64.05)
คงเหลือสุทธิ	11.94
สิทธิการเช่า	
- สาขาอาร์ซีเอ	1.22
- สาขา கடஸ்วณแก้ว จ. เชียงใหม่	0.11
- สาขาโคราช	5.15
รวมสิทธิการเช่า	6.48

เงินลงทุนระยะยาว

ประเภท	รายละเอียด	จำนวนเงิน
เงินลงทุน-ในตลาดหลักทรัพย์	ราคาตามดัชนีหลักทรัพย์	101.40
เงินลงทุน-นอกตลาดหลักทรัพย์	ราคาคงเหลือตามมูลค่าทางบัญชี	12.88
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	ราคามูลค่าตามบัญชีของงบการเงินเฉพาะกิจการ	44.39
ที่ดินว่างเปล่า-อ.พนัสนิคม จ.ชลบุรี	4,037.30 ตารางวา กรรมสิทธิ์ บริษัท.เป็นเจ้าของ	1.21

บริษัทจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อเครื่องหมาย	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
CHERILON	ถุงน่อง	ค 448	21/3/15 – 20/3/65
CHERILON	ถุงเท้า	Kh/43546	25/6/55 - 25/6/65
GOLDENLEGS	ถุงน่อง	ค134675	10/1/34 – 9/1/64
ACCEMT	ถุงน่อง	ค23032	9/6/37 – 8/6/67
ANFANA	ถุงน่อง	ค118613	31/5/33 – 31/5/63
ANNABEL	ถุงน่อง	ค142114	17/5/34 – 16/5/64
ANNISS	ถุงน่อง	ค227155	11/3/48 – 10/3/68
AMANDA	ถุงน่อง	ค36318	11/4/38 – 10/4/68
ANGELY	ถุงน่อง	ค277118	8/8/50 – 7/8/60
AZIRA	ถุงน่อง	ค69790	13/3/40 – 12/3/60
CAMELLIA	ถุงน่อง	ค19729	3/11/36 – 2/11/66
CEDERIA	ถุงน่อง	ค24058	18/7/37 – 17/7/67
CHOPAN	ถุงน่อง	ค132044	10/1/34 – 10/1/64
CARA	ถุงน่อง ฯลฯ	ค21292	14/10/36 – 13/10/66
COMPULOM	ถุงน่อง	ค24893	18/7/37 – 17/7/67
COOL LOOK	ถุงน่อง	ค24891	18/7/37 – 17/7/67
DANZ	ถุงน่อง	ค126283	15/10/33 – 14/10/63
EXOTARD	ถุงน่อง	ค135660	15/10/33 – 14/10/63
FORTRESS	ถุงน่อง	ค28473	23/9/37 – 22/9/67
FANTATICO	ถุงน่อง	ค28472	23/9/37 – 22/9/67
FREASY	ถุงน่อง	ค133214	28/4/40 – 27/4/60
FINESSE	ถุงน่อง	ค59086	18/7/37 – 17/7/67
FIXIPANTS	ถุงน่อง	ค122042	6/10/42 – 5/10/62
SPUNDEX	ถุงน่อง	ค30313	7/12/37 -6/12/67
SASHER	ถุงน่อง	ค62307	23/9/37 – 22/9/67
SANREMO	ถุงเท้า	ค34073	5/10/37 - 4/10/67

..... รับรองความถูกต้อง

SANREMO	ชุดชั้นใน	ค318688	14/8/52 – 13/8/62
CHERIE	เสื้อชั้นใน	ค76053	18/7/37 – 17/7/67
CITYMATE	ชุดเต้านรำ	ค174473	8/1/44 – 7/1/64
DANS MATE	ชุดเต้านรำ	ค146855	28/2/44 – 27/2/64
DANCE MATE	ชุดเต้านรำ	ค144250	8/1/44 – 7/1/64
GRAZIA	เสื้อแขนยาว	ค18488	3/12/36 – 2/12/66
HIKKO HOUSE	เสื้อ,กางเกง	ค222306	19/11/47 – 18/11/67
TRER BIEN	เสื้อ	ค63700	9/9/39 – 8/9/59
CHERI GIFF	ตุ๊กตา	ค117233	3/3/33 – 29/3/63
SCRUPLES	แชมพู	ค137725	30/1/24 -29/1/64
SCRUPLES	สบู่หอม	ค135715	8/4/24 -7/4/64
MISASA	ครีมบำรุงผิว	ค305880	3/11/51 2/11/61
PURE VIVID	เครื่องสำอาง	ค29003	30/6/37 -29/6/67
BELLE	น้ำหอม	ค57903	24/11/29 – 24/11/59
CHA CHA	ลิปสติก	ค146857	23/2/44 -22/2/64
CHILLI CHIC	ลิปสติก	ค150977	23/2/44 -22/2/64
V-CARE	กล้วยขนน้ำผึ้ง	ค111536	18/8/42 -17/8/62

4.2 การลงทุนในบริษัทร่วม

บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท นิวพลัสนิติตั้ง จำกัด (มหาชน) จำนวน 1,479,062 หุ้น เป็นตัวเงินในราคาทุนรวม 69.93 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนการถือ 14.79 % โดยมีนโยบายสนับสนุนและส่งเสริมการลงทุนในบริษัทกลุ่มเครือเดียวกัน ซึ่งบริษัท นิวพลัสนิติตั้ง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นโรงงานผู้ผลิตสินค้าเพื่อส่งสินค้าให้บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย

.....รับรองความถูกต้อง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

.....รับรองความถูกต้อง

6. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท

- ชื่อบริษัท : บริษัท นิวซีดี (กรุงเทพฯ) จำกัด (มหาชน)
- ชื่อย่อหลักทรัพย์ : NC
- ที่ตั้งสำนักงาน : 666 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ (02)294-6999 โทรสาร (02)294-4068
- ประกอบธุรกิจประเภท : ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องนุ่งห่มและเครื่องสำอางในรูปแบบค้าส่งและค้าปลีก
- จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจดทะเบียน จำนวน 14,951,000 หุ้น
- ทุนจดทะเบียน : จำนวน 14,951,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวม 149,510,000 บาท
- ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว : จำนวน 14,951,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวม 149,510,000 บาท
- ที่ตั้งสาขา
- สาขาที่ 1 : ตั้งอยู่เลขที่ 293/16-17 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงส์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ (02) 2378460-1
 - สาขาที่ 2 : ตั้งอยู่เลขที่ 47 ตรงข้ามวัดแสนฝาง ตำบลช้างม้อย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 251-362
 - สาขาที่ 3 : ตั้งอยู่เลขที่ 250/1 ชั้น 1 ศูนย์การค้าดิคคอมโม่ยะ ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ (043) 389-021
 - สาขาที่ 4 : ตั้งอยู่เลขที่ ศูนย์การค้ากาดสวนแก้ว 21 ถนนห้วยแก้ว ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 894-301
 - สาขาที่ 5 : ตั้งอยู่เลขที่ 33/3 ชั้นที่ 1 อาคารโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ สุขุมวิท3 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ (02) 667-1249
 - สาขาที่ 6 : ตั้งอยู่เลขที่ 1242/2 เดอะมอลล์โคราช ชั้นที่ 2 ห้องเลขที่ 2 เอส-34 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา โทรศัพท์ (044) 288-175
 - สาขาที่ 7 : เซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น ตั้งอยู่ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น 99 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น ห้องเลขที่ 245 ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ (043) 288-114
 - สาขาที่ 8 : ไชยรรูมเดอะมอลล์บางแค เลขที่ 275 ห้องเลขที่ จีเอส-แอล 4 บี ชั้น จี หมู่ที่ 1 ถนนเพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตบางแค กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ (02) 454-9686

.....รับรองความถูกต้อง

สาขาที่ 9 : โขวรรุณเซ็นทรัลพลาซ่า อุตรธานี เลขที่ A114 ชั้นที่ 1 ถนนประจักษ์ศิลปาคม ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมือง
จังหวัดอุตรธานี โทรศัพท์ 042-110-555 ต่อ 1202

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นเกิน 10%

<u>ชื่อบริษัท</u>	<u>ประเภทกิจการ</u>	<u>จำนวนหุ้น</u>	<u>% การลงทุน</u>
บริษัท สุพัฒน์ จำกัด	อสังหาฯ	60,000	12.00
บริษัท แอ็ดเวนซอร์ โกรเทค จำกัด	ปลูกดอกไม้	29,998	18.28
บริษัท นิเวศน์นิคตัง จำกัด (มหาชน)	ผลิตสิ่งทอ	1,479,062	14.79

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้น : บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ (02) 009-9000 โทรสาร (02) 009-9991

ผู้สอบบัญชี : นายเมธี รัตนศรีเมธา
บริษัท เอ็ม อาร์ แอสโซซิเอท จำกัด ห้อง 705-706 อาคารเจ้าพระยาทาว
เวอร์89 ซอยวัดสวนพลู ถนนเจริญกรุง เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์ (02) 630-7500 โทรสาร (02) 630-7506

ที่ปรึกษาทางกฎหมาย : ไม่มี

ที่ปรึกษาทางการเงิน : ไม่มี

ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาจัดการ : ไม่มี

.....รับรองความถูกต้อง