

-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. ไร่ไร่จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่เลขที่ 47 ถนนวัดแสนฝาง ตำบลช้างม้อ อำเภอมะเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 251-362

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

4. ไร่ไร่จังหวัดเชียงใหม่ สาขาภาคสวนแก้ว ตั้งอยู่เลขที่ 21 ถนนห้วยแก้ว ตำบลสุเทพ อำเภอมะเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 894-301

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

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

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

8. ไร่ไร่เซ็นทรัลพลาซ่าอุดรธานี เลขที่ A114 ชั้นที่ 1 ถนน ประจักษ์ศิลปาคม ตำบลหมากแข้ง อำเภอมะเมือง จังหวัดอุดรธานี โทรศัพท์ 042-110-555 ต่อ 1202

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทตระหนักถึงธุรกิจด้านแฟชั่นเครื่องแต่งกายที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาคณะกรรมการจึงได้พิจารณาบทบาทอยู่เป็นประจำทุก ๆ ปี เพื่อให้สอดคล้องกับค่านิยมของผู้บริโภคในปี

ในปี 2559 บริษัทได้พิจารณาบทบาทแล้วเห็นว่ายังมีความเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน

วิสัยทัศน์

“ มุ่งมั่นพัฒนาสินค้าให้ทันสมัย สรรค์สร้างแบรนด์ไทยสู่สากล
สร้างงาน สร้างคน และสร้างสังคมให้ยั่งยืน ”

พันธกิจ

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

.....รับรองความถูกต้อง

-3-

- มุ่งมั่นการเปลี่ยนแปลงเพื่อความเข้มแข็งขององค์กร
- มุ่งเน้นการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้เพื่อก่อเกิดประโยชน์ต่อองค์กร
- การสื่อสารผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค เป็นทางเลือกสู่สากล

วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

- กำหนดเป้าหมายการขายให้เติบโตจากปีก่อน 20 %
- พัฒนาสินค้าออกสู่ตลาดในระดับบนและระดับล่างเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ที่ 50-70 %
- เปิดร้านค้าใหม่เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าในประเทศ 20 % และต่างประเทศ 10 %
- ขยายฐานการขายในระบบ Social Media Marketing (SMM) 2560-2561
- ส่งข้อมูลการรับ-ส่งสินค้าและรายงานการขายแต่ละจุดขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ตด้วยซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการด้านการขายให้เชื่อมโยงโดยตรงต่อระบบซอฟต์แวร์ SAP ภายในปี 2560-2561

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

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

การตลาด

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

.....รับรองความถูกต้อง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

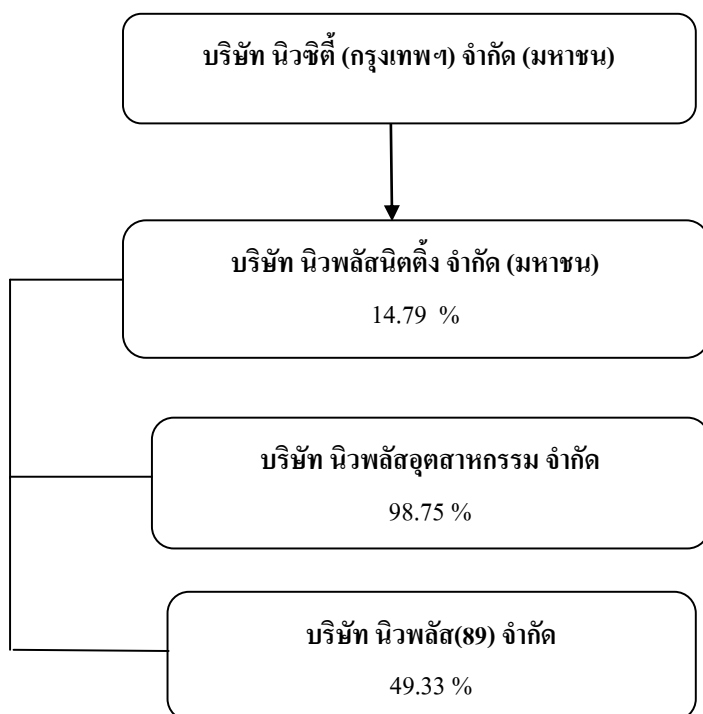
บริษัท นิวซีดี (กรุงเทพฯ) จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทในเครือ บริษัท สหพัฒนพิบูล จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2507 ในรูปของห้างหุ้นส่วนจำกัด ตั้งอยู่ที่ทำนาราชวงศ์ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ทำการจำหน่ายเครื่องสำอาง และถุงน่อง ที่สั่งมาจากต่างประเทศกิจการของห้างหุ้นส่วนได้เติบโตมาโดยตลอดจนกระทั่งในปี 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 %

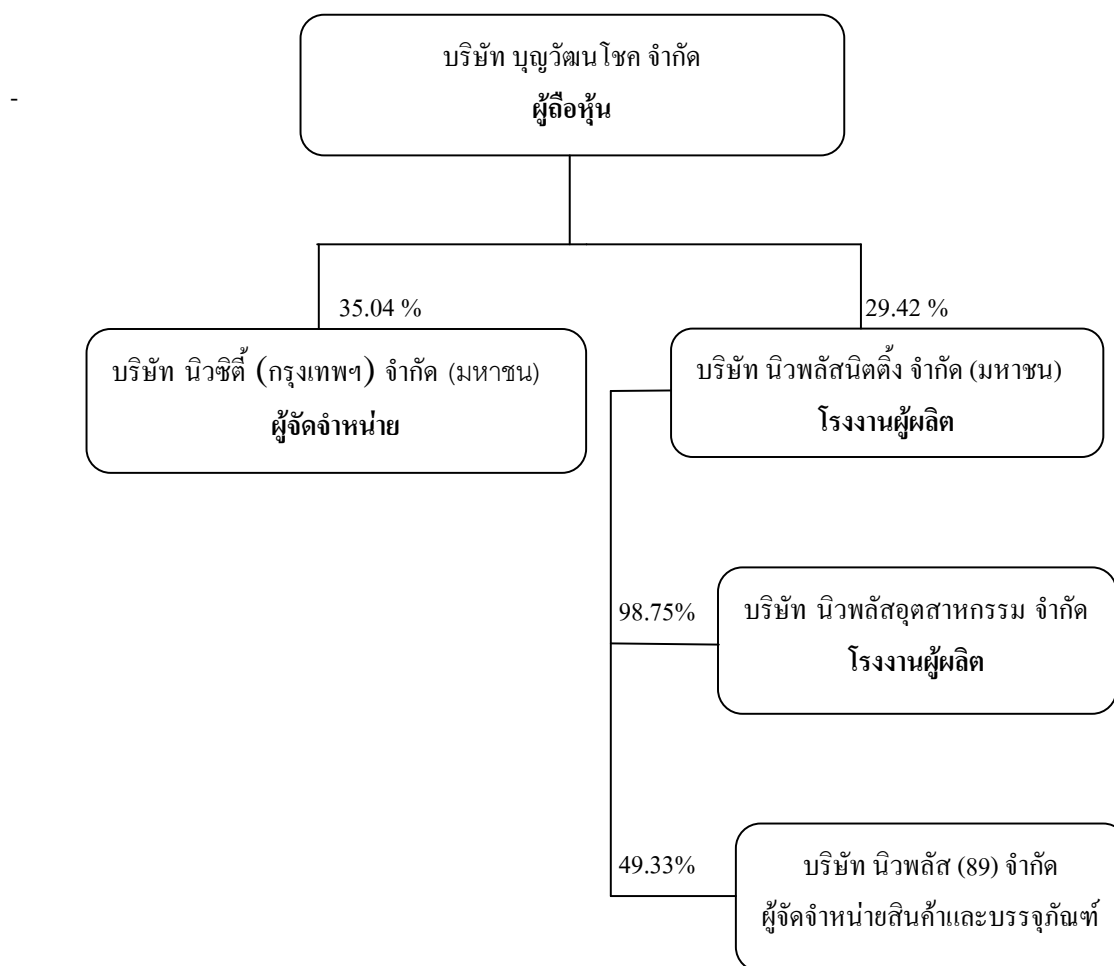
นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

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

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องนุ่งห่มขอการสั่งซื้อสินค้า 76.45% 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

สายผลิตภัณฑ์จำพวกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

- 2.1.1 ในกลุ่มสายผลิตภัณฑ์ถุงน่อง/ถุงเท้าภายใต้สัญลักษณ์ตรา **เชอริล่อน** และตรา **GOLDENLEGS**
- 2.1.2 ในกลุ่มสายผลิตภัณฑ์ชุดนอนและชุดชั้นในภายใต้สัญลักษณ์ตรา **คาร่า** และตรา **CHERILON INTIMATE**
- 2.1.3 ในกลุ่มสายผลิตภัณฑ์ชุดการบริหารและชุดบัลเลต์ภายใต้สัญลักษณ์ตรา **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** และ **THANAKA** ได้แก่ จำพวก แป้ง สบู่อาบน้ำ ครีมอาบน้ำ สบู่เหลวผสมนมผึ้ง โลชั่นทาผิวผสมนมผึ้ง โลชั่นทาผิวผสมสารสกัดจากพวงมฤ และสบู่เหลวอนามัย เป็นต้น
 - 2.2.3 ประเภทดูแลผิวขาเป็นสินค้านำเข้าจากประเทศเกาหลีตรา **DEOPROCE** ได้แก่ จำพวก ครีมบำรุงผิวหน้าและผิวกาย
- โครงสร้างรายได้

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	2559		2558		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	588.15	89.38	579.09	92.08	608.77	96.41
เครื่องสำอาง	69.87	10.62	49.79	7.92	22.65	3.59
รวมรายได้จากการขาย	658.02	100	628.88	100	631.42	100
อัตราเพิ่มขึ้น (ลดลง)	4.63		-0.40		-6.31	

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

บริษัท ได้ตระหนักถึงการแข่งขันการค้า ได้ศึกษาหาข้อมูลของคู่แข่งเพื่อนำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบโดยเฉพาะธุรกิจด้านสิ่งทอมีการแข่งขันกันสูงในด้านการลดราคา การลอกเลียนแบบสินค้า และมีการแอบอ้างยี่ห้อสินค้าที่ติดตลาด บริษัท ได้มุ่งเน้นทำการตลาดแบบยั่งยืนจัดเตรียมความพร้อมการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นอย่างรอบคอบและระมัดระวัง สร้างความพึงพอใจในกลุ่มลูกค้า ดังต่อไปนี้

- 2.2.1 ผลิตภัณฑ์ บริษัทคิดค้นออกแบบและพัฒนาสินค้า ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับในวงการแฟชั่นการแต่งกายอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี สำหรับปี 2559 ได้ออกแบบสินค้าสำหรับสาวหุ่นบิกภายใต้ตราเชอริล่อน เป็นถุงน่อง Plus Size และอื่น ๆ ได้แก่ Soft Socks Zokki Tight ,Long John และ Perfect Pantyhose

.....รับรองความถูกต้อง

2.2.2 ยี่ห้อสินค้า บริษัทได้ตระหนักว่าสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเองมีความเข้มแข็งและติดตลาดเป็นที่นิยม เช่น ตราเชอรีลอน เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในวงการแฟชั่นของผู้น้อง อย่างยั่งยืนตลอด 50 กว่าปี และบริษัทได้คิดค้นตราและสัญลักษณ์ต่าง ๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง เช่น ตรา CHERILON, GOLDENLEGS, ACCEMT, ANFANA, ANNABEL, AMANDA, ANGELY, AZIRA, DANS, CARA, DANS MATE, SANREMO และ SCRUPLE เป็นต้น

2.2.3 ราคา บริษัทได้กำหนดราคาสินค้าให้เหมาะสมกับรูปแบบ สามารถเปลี่ยนแปลงราคาได้ตามภาวะการแข่งขัน

2.2.4 ประชาสัมพันธ์ บริษัทได้เลือกใช้เป็นกลยุทธ์การตลาดโดยผ่านสื่อสาธารณะต่าง ๆ ในการประชาสัมพันธ์ เช่น นิตยสารแฟชั่นรายปักษ์ และรายเดือน ป้ายโฆษณา สถานีโทรทัศน์ ประเทวาไรตี้ และ Social Media นอกจากนี้มีการจัดงานแสดงสินค้า (Road Show) ตามสถานที่ต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน เพื่อให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

2.2.5 ส่งเสริมการขาย บริษัทสร้างแรงจูงใจโดยจัดกิจกรรมการขายสินค้าร่วมกับห้างสรรพสินค้าและร้านค้าทั่วไป นอกจากนี้ร่วมกับ บริษัทในกลุ่มเครือสหพัฒน์ในการแสดงสินค้าในภาครัฐและเอกชนเพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าสำหรับผู้มีรายได้น้อย นอกจากนี้มีการจัดสินค้าให้กับร้านค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ร้านค้าต่าง ๆ ดังนี้

2.2.6 ของสมนาคุณ (ของแถม)

บริษัทได้กำหนดเป้าหมายการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนที่มีปริมาณตามเป้าหมายที่กำหนด ได้รับผลิตภัณฑ์สินค้าฟรี เพื่อก่อให้เกิดยอดขายที่สูงและเป็นแรงจูงใจในการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าวิธีนี้จะได้รับความสนใจจากกลุ่มพ่อค้าส่งเป็นอย่างดี

2.2.7 การบริการ

บริษัท มุ่งเน้นการจัดอบรมพนักงานให้มีประสิทธิภาพและศักยภาพในการให้บริการ ฝึกอบรม แนะนำผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการเลือกซื้อสินค้า

2.2.8 ส่วนลดการค้า

บริษัท จัดให้มีส่วนลดการค้าสำหรับลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์สินค้าในปริมาณที่บริษัทกำหนดจะได้รับส่วนลดการค้าจากราคาปกติ และการรับชำระเงินก่อนวันครบกำหนดชำระ จะได้รับส่วนลดการค้าเพิ่มอีก 3% เพื่อส่งเสริมให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายมีกำไรจากการค้าเพิ่มขึ้น

2.2.9 กลุ่มลูกค้า การแข่งขันการค้าในกลุ่มลูกค้าบริษัทได้แบ่งการแข่งขันตลาดค้าส่งและตลาดค้าปลีกได้จัดจำหน่ายสินค้าที่แตกต่างกันเพื่อให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม กลุ่มค้าส่งเป็นลูกค้าจำพวก ร้านยี่ปั้ว ซาปั้ว เน้นการขายสินค้าในยี่ห้อเฉพาะร้านค้ากลุ่มนี้ ให้ร้านค้าสามารถทำกำไรได้ เพื่อสามารถสู้คู่แข่งสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน และสินค้าที่ลอกเลียนแบบได้ สำหรับลูกค้าในกลุ่มนี้ได้เป็นพันธมิตรทางการค้าในระยะเวลา 50 กว่าปี มีส่วนแบ่งการตลาด อยู่ในระดับ 40 % ส่วนกลุ่มค้าปลีก เป็นลูกค้าจำพวก ห้างสรรพสินค้า โมเดิร์นเทรด และร้านสะดวกซื้อ การขายสินค้าในกลุ่มนี้ เป็นสินค้าแบรนด์เนมที่มีราคาสูงคุณภาพได้มาตรฐานสามารถแข่งขันสินค้าแบรนด์เนมที่นำเข้าจากต่างประเทศได้ มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ในระดับ 60 %

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2559 บริษัทได้ขยายฐานการค้าโดยหาลูกค้ารายใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นให้ความสำคัญการค้าของตลาดออนไลน์ (Online Marketing) ให้เติบโตจากปีก่อนโดยได้พัฒนา [WWW.newcity Bangkok.com](http://WWW.newcitybangkok.com) และนำ Social Media หรือ Facebook ภายใต้ Cherilon Newcity Bangkok, Cherilondansmate, Cherilon, Cara Newcity และมีการฝากขายสินค้าระบบออนไลน์ที่ LAZADA และ ZALORA ในแต่ละปีมีการพัฒนาสินค้าโดยนำนวัตกรรมสินค้าที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายร่วมกับตัวแทนจำหน่ายเพื่อสามารถผลักดันสินค้าสู่ลูกค้าในกลุ่มเป้าหมายได้โดยมีการนำสินค้าที่มีคุณภาพออกสู่ตลาดในสินค้าจำพวกเครื่องนุ่งห่มเช่น ชุด LACE OUT สำหรับสาววัยทำงานเป็นลูกสุภาพและดูเป็นทางการและทันสมัย Trend Trick เป็นชุดชั้นในสตรีสีดำสวมทับบนเสื้อแขนยาวผ้าชีพองเนื้อบางช่วยปิดบังความบางของเสื้อเป็นต้น สินค้าที่คิดสรรในแต่ละปีเป็นสินค้าที่โดดเด่นมีเอกลักษณ์เป็นของตนเองยากต่อการลอกเลียนแบบ

บริษัทมีการพัฒนาสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองและเป็นตราที่มีความเข้มแข็งสามารถสู้คู่แข่งได้ อีกทั้งยังป็นตัวแทนจัดจำหน่าย (Distributor) สินค้าอื่น ๆ ที่ไม่ซ้ำกับสินค้าเดิม เพื่อเป็นการขยายกลุ่มสินค้าให้หลากหลายในผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ได้คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้สอดคล้องกับแผนงานการขายที่กำหนดไว้พร้อมทั้งคัดสรรกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าที่ดี เช่นกลุ่มค้าส่งประเภท โมเดิร์นเทรด ยี่ปี่ว และชาปี่ว เพราะเป็นการค้าที่ไม่พึ่งพาพนักงาน (PC) การรับชำระเงินตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด หลีกเลียงร้านค้าที่มีความเสี่ยงต่อการชำระหนี้

ศักยภาพในการแข่งขัน

บริษัทมีความมั่นใจในศักยภาพสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองที่มีชื่อเสียงและยาวนานมาตลอด 50 กว่าปี เป็นที่ยอมรับและรู้จักกันอย่างแพร่หลายในวงการแฟชั่นสตรี คือ ตราเชอริลอน สำหรับวงการแฟชั่นสุภาพบุรุษคือ ตราแซนรีโม อีกทั้งคิดค้นยุทธวิธีในการพัฒนาสินค้าออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี และได้เตรียมความพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงให้ตามยุคตามสมัยอยู่เสมอเพื่อความก้าวหน้าขององค์กร

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าประเภทสิ่งทอ บริษัทมีฝ่ายผลิตภัณฑ์สินค้า เป็นผู้ออกแบบร่วมกับโรงงานผู้ผลิตในกลุ่มเครือนิวัตผลสรุป ซึ่งเป็นบริษัทร่วม มีการส่ง พอร์ แคช ออเดอร์ ล่วงหน้า 6-9 เดือน ให้โรงงานผู้ผลิตในราคาตลาดที่ยอมรับกันได้ซึ่งไม่แตกต่างจากรายการค้าที่กระทำกิจการอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกันเป็นการค้าเสรีโดยมียอดสั่งซื้อสินค้า 83.52 % สำหรับโรงงานการผลิตสินค้าสิ่งทออื่น ๆ มียอดการสั่งซื้อ 44.46 ล้านบาทเทียบเป็น 11.10 % และมีการส่ง พอร์ แคช ออเดอร์ ล่วงหน้า 6-9 เดือน หรือบางแห่ง 12 เดือน ส่วนสินค้าประเภทเครื่องสำอาง มีการสั่งผลิตจากโรงงานผู้ผลิตโดยตรงในกลุ่มเครือ สหพัฒน์ฯ มีจำนวน 3-5 แห่ง มีความสัมพันธ์ทางการค้าเป็นระยะเวลา 50 กว่าปี มียอดการสั่งซื้อสินค้า 1-3 %

สินค้าประเภท Out Source บริษัท มีการสั่งซื้อสินค้าจาก Supplier ที่เป็นโรงงานผู้ผลิตที่ไม่สังกัดในเครือในปี 59 มียอดการสั่งซื้อ 9.95 %

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

.....รับรองความถูกต้อง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงอาจจะเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทพอสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงทางการตลาดออนไลน์ (Online)

การตลาดออนไลน์ (Online Marketing) เป็นช่องทางการขายที่นิยมกันอย่างแพร่หลายในโลกปัจจุบันโดยผ่านช่องทาง Facebook, Line, Google+, Twitter, Instagram, Mobile App, You Tube ซึ่งเป็นสื่อออนไลน์ที่มีบทบาทที่สำคัญกับรูปแบบในการดำเนินชีวิตของคนรุ่นใหม่ได้รับรู้ข่าวสารอย่างรวดเร็วและทันเวลาตลอดทั้งการค้นหาข้อมูลเพื่อตอบสนองความต้องการ ดังนั้นจึงเกิดช่องทางการขายผ่านการสร้างเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าเป็นการลดต้นทุนการขายโดยไม่มีหน้าร้านและพนักงานขาย พร้อมทั้งช่องทางการนำ Social Media หรือ Facebook เป็นอีกวิธีการที่นิยมในยุคปัจจุบันมีรูปแบบการทำงานบวกกับแอปพลิเคชันที่หลากหลายทั้งการโพสต์ข้อความ อัปโหลดรูปภาพและวิดีโอเข้าสู่ข้อมูลส่วนตัวเพื่อเสนอขายสินค้าได้ทันที โดยมีฐานลูกค้าในกลุ่มเพื่อนที่มีใน Facebook นั้นเอง นอกจากนี้ยังมีช่องทางการขายแบบ Twitter เป็นอีกหนึ่ง Social Media ในช่องทางการขายสินค้ารูปแบบทวีตข้อความเพื่อขายสินค้าตามรูปแบบที่ได้กำหนดขึ้นเองและลงลิงก์ไว้เพื่อให้ผู้ที่สนใจคลิกเข้าไปดูที่รูปภาพตามทวิตโพลได้และติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าได้ตลอดเวลาเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าแบบบอกต่อในลักษณะ Viral Marketing โดยไม่มีที่สิ้นสุด และอีกวิธีการขายสินค้าที่ติดมากอีกวิธีหนึ่งคือ Youtube เป็นรูปแบบการขายมีรายละเอียดของสินค้าแบบเชิงลึกเพราะเป็นคลิปวิดีโอที่ทั้งภาพและเสียงซึ่งสามารถสร้างสรรค์ได้เองเพื่อเพิ่มแรงจูงใจให้ผู้บริโภคได้เห็นวิธีการใช้ ไม่ใช่เห็นเฉพาะตัวหนังสือหรือภาพนิ่ง แต่เห็นเป็นภาพเคลื่อนไหวและมีการสาธิตวิธีการใช้เป็นการตอบโต้ที่ได้อย่างลงตัว ช่องทางการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ตามที่กล่าวมานี้มีผู้ประกอบการหน้าใหม่ ๆ ที่มีความรู้เรื่องระบบการใช้สื่อ Social Media เข้ามาทำธุรกิจโดยไม่ต้องมีเงินทุนมากและสามารถเริ่มต้นได้ทุกที่เพราะไม่ต้องมีหน้าร้านหรือพนักงานขาย ลักษณะการขายรูปแบบนี้ส่งผลกระทบต่อการขายระบบค้าส่งกรุงเทพ ของบริษัท ลดลงจำนวน 2.35 ล้านบาทเทียบเป็นร้อยละ 3.54 และค้าส่งต่างจังหวัด จำนวน 7.15 ล้านบาทเทียบเป็นร้อยละ 9.39 มีความเสี่ยงหากสูญเสียลูกค้าในกลุ่มค้าส่งจะกระทบยอดการขายลดลงเป็นจำนวน 147.81 ล้านบาท เพราะลูกค้าในกลุ่มนี้เป็นการค้าแบบดั้งเดิมในรูปแบบการค้า ยี่ปั่ว และชาปั่ว

สำหรับบริษัทได้ตระหนักถึงเรื่องนี้โดยมีการพัฒนาและสร้างเว็บไซต์ www.newcitybangkok.com เพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้า และ Social Media หรือ Facebook ชื่อ Cherilon Newcitybangkok, Cherilondansmate, Cherilon, Cara Newcity และนอกจากนี้เพิ่มช่องทางการขายแบบงานบริการศึกษาดูงานและจัดสัมมนาความรู้เกี่ยวกับ Digital ที่เว็บไซต์ www.NewcityDigitalBusinessNetwork และ Facebook Newcity Digital Business Network อีกทั้งมีการฝากขายสินค้าระบบออนไลน์ที่ LAZADA และ ZALORA ทั้งนี้บริษัทได้พัฒนาเว็บไซต์อย่างต่อเนื่องจากปี 58 และอยู่ระหว่างการจัดตั้ง e-commerce www.happyatanywhere.com

.....รับรองความถูกต้อง

2. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจสินค้าประเภทสิ่งทอ

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักประเภทสินค้าแฟชั่นการแต่งกายสำหรับสุภาพสตรีและสุภาพบุรุษโดยมีรายได้รวม 588.15 ล้านบาท เทียบเป็น 89.38% เป็นธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตามยุคตามสมัยอยู่เสมอมีความเสี่ยงต่อการทำธุรกิจโดยตรง ต่อ สินค้าหลักมีการแข่งขันที่สูง ในการลอกเลียนแบบสินค้าและลดราคาอย่างรุนแรง ส่งผลต่อต้นทุนขายสูง พร้อมทั้งสินค้าที่จัดวางเพื่อจำหน่ายมีความหลากหลายและมากเกินไปความต้องการของตลาด ทำให้เกิดการแย่งครองส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น และความเสี่ยงทางอ้อม เกิดจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาและถดถอยต่อเนื่อง นอกจากนี้เสถียรภาพทางการเมือง มาตรการทางการค้าที่เพิ่มขึ้นของประเทศคู่ค้า และนโยบายการค้าเสรี ทั้งสองปัจจัยนี้มีอิทธิพลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงเป็นปัจจัยลบต่อสินค้าประเภทสิ่งทอส่งผลต่อรายได้หลักของบริษัทลดลง

สำหรับบริษัทได้มีความระมัดระวังและอดทนในการดำเนินธุรกิจประเภทสิ่งทอจากประสบการณ์ที่ได้รับจากการทำธุรกิจประเภทนี้มาเป็นระยะเวลามากกว่า 50 ปีสามารถดำรงอยู่ได้โดยมีการพัฒนาสินค้าที่ดีมีคุณภาพภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของตราสินค้าซึ่งบริษัทมีตราสินค้าเป็นที่รู้จักในวงการแฟชั่นสำหรับสุภาพสตรีอย่างแพร่หลายคือตราเชอร์ล็อกัน มุ่งเน้นยกระดับคุณภาพสินค้าและราคา ในแต่ละปีบริษัทได้พัฒนาสินค้าในรูปแบบและจำนวนสินค้าที่จำกัดเพื่อป้องกันสินค้าล้าสมัย และผลิตสินค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมายเพื่อเป็นช่องทางการขยายฐานการจำหน่ายสินค้าให้เพิ่มขึ้นในแต่ละปี

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

ในปีที่ผ่านมาบริษัทขายสินค้าประเภทสิ่งทอแฟชั่นการแต่งกายให้กับลูกค้ารายใหญ่จำนวน 6 ราย เป็นลูกค้าประเภทค้าส่ง มีมูลค่ารวมเป็นจำนวน 203.51 ล้านบาทเทียบเป็นร้อยละ 30.93 ของรายได้รวม ลักษณะการทำการค้ากับลูกค้าทั้ง 6 รายนี้ มีความเสี่ยงหากสินค้าของบริษัทขายต่ำกว่าเป้าหมายที่ร้านค้ากำหนดถูกยกเลิกการสั่งซื้อสินค้าและการนำเข้าสินค้ามีผลกระทบต่อรายได้บริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัท เป็นพันธมิตรทางการค้าอย่างยาวนานตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจและมียอดขายเพิ่มขึ้นในแต่ละปีสามารถเป็นคู่ค้าร่วมกันมาจนถึงปัจจุบัน ในการพึ่งพิงลูกค้าในกลุ่มค้าส่งเป็นการขายสินค้าที่ไม่พึ่งพิงพนักงานขายของบริษัท เป็นการขายเชื่อภายใต้เงื่อนไขการชำระเงิน 30-60 วัน และปัจจุบันร้านค้าในกลุ่มนี้มีการขยายฐานการค้าในรูปแบบร้านสะดวกซื้อเป็นจำนวนมากส่งผลต่อการทำการค้าของบริษัทขายตามฐานการค้าเช่นกัน อีกทั้งบริษัทได้เพิ่มช่องทางการขายระบบค้าส่งในระบบโซเชียล เน็ตเวิร์ค เว็บไซต์ (Social Network Website) ที่บริษัทได้พัฒนาและศึกษาเพื่อเตรียมความพร้อมในการขายสินค้าระบบออนไลน์ เพื่อเป็นช่องทางช่วยสร้างรายได้ในอนาคตและทดแทนลูกค้าในกลุ่มนี้ได้

4. ความเสี่ยงต่อการพึ่งพาพนักงานขาย(พีซี) ประจำห้างสรรพสินค้า

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าตามห้างสรรพสินค้าระบบฝากขายโดยมีแคตตาล็อกและมีพนักงานขายเป็นของบริษัทมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นของพนักงานได้แก่ เงินเดือน, ค่าเปอร์เซ็นต์, เบี้ยเลี้ยง, เงินรางวัล และค่าล่วงเวลา รวมเป็นค่าใช้จ่ายที่จ่ายในปี 2559 จำนวน 53.77 ล้านบาทเทียบเป็นสัดส่วนต่อค่าใช้จ่ายในการขายเป็นร้อยละ 32.17 ในจำนวนพนักงานขาย 303 คน ส่งผลต่อมีต้นทุนค่อนข้างสูงกว่าการส่งเสริมการตลาดรูปแบบอื่นอีกทั้งพนักงานขายขาดแคลน

บริษัทได้วางแผนการขายในกลุ่มห้างสรรพสินค้าโดยมุ่งเน้นแคตตาล็อกที่มียอดขายที่สูงหากไม่จำเป็นก็ไม่ขายพื้นที่และจัดหาพื้นที่ขายตามงานแสดงสินค้าร่วมกับกลุ่มบริษัทในเครือสหพัฒน์ฯขายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรงเพื่อเป็นการขยายช่องทางการขายแทนการขายพื้นที่ในห้างสรรพสินค้า และเพิ่มการขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ในโซเชียลเน็ตเวิร์ค เว็บไซต์ (Social Network Website) เพื่อลดต้นทุนการขายเพื่อสร้างรายได้จากการขายในการพึ่งพาเทคโนโลยีเข้ามา

ช่วยในการขายเพื่อทดแทนการขายโดยไม่ต้องพึ่งพาพนักงานขายและห้างสรรพสินค้ามากเกินไป

.....รับรองความถูกต้อง

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงโรงงานผู้รับจ้างผลิตรายใหญ่เพียงหนึ่งราย

บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจำพวกถุงน่องถุงเท้า กับบริษัทนิวพลัสสินคดียิ่ง จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย เป็นจำนวน 339.29 ล้านบาท โดยมีสัดส่วน 76.45% ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ และบริษัทร่วมบริษัทมีความเสี่ยงที่พึ่งพิงผู้ผลิตที่เป็นรายใหญ่เพียงหนึ่งราย หากโรงงานผู้ผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ทันตามวันเวลาที่กำหนดส่งผลกระทบต่อยอดขายลดลง ซึ่งในปี 2559 บริษัทมียอดขายสินค้าที่ผลิตจากบมจ.นิวพลัสสินคดียิ่ง และบริษัทย่อยจำนวน 578.67 ล้านบาท เทียบเป็นสัดส่วนการขายร้อยละ 87.94

การสั่งซื้อสินค้าจาก บริษัท นิวพลัสสินคดียิ่ง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือนิวพลัสกรุ๊ป และเป็นบริษัทร่วมโดยมีผู้ถือหุ้นร่วมกันและผู้บริหารร่วมกัน เป็นการก่อตั้งโรงงานร่วมกันเพื่อแยกประเภทธุรกิจการค้าอย่างเป็นระบบโดยเป็นผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเพื่อสะดวกในการบริหารงานในแต่ละประเภทให้ชัดเจน ในการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละปีมีการวางแผนการผลิตร่วมกันเป็นเวลาล่วงหน้า 6-9 เดือน เพื่อป้องกันการผลิตล่าช้าและสามารถแก้ไขปัญหาาร่วมกันได้ การทำงานอยู่ในทิศทางเดียวกันมีความไว้วางใจและเชื่อมั่นในการบริหารงานภายใต้คุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 บริษัทเป็นผู้จำหน่ายรูปแบบซื้อมา-ขายไป มีช่องทางในการซื้อสินค้าได้อย่างหลากหลายโดยไม่ผูกขาดกับ โรงงานผู้ผลิตหากสินค้านั้นตรงตามความต้องการของบริษัทหากมีความจำเป็น สำหรับโรงงานในกลุ่มเครือที่ถือเป็นบริษัทร่วมบริษัทให้การสนับสนุนการทำการค้าระหว่างกัน เพื่อให้ธุรกิจโรงงานผู้ผลิตและผู้จำหน่ายให้เจริญเติบโตอย่างเท่าเทียมกัน

6. ความเสี่ยงต่อสินค้าล้าสมัย

บริษัทเป็นผู้จำหน่ายสินค้าในรูปแบบซื้อมา-ขายไป ประเภทสิ่งทอจำพวกสินค้าแฟชั่นการแต่งกายสำหรับสุภาพสตรีและสุภาพบุรุษมีสินค้าไว้เพื่อรอการจำหน่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างเพียงพอและสินค้ากลุ่มแฟชั่นนี้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมีความเสี่ยงต่อสินค้าคงเหลือในปี 2559 บริษัทมีสินค้าคงเหลือจำนวน 265.90 ล้านบาท เทียบเป็นร้อยละ 63.54 ของสินทรัพย์หมุนเวียน และมีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ 1.67 เท่า มีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย 216 วัน ส่งผลต่อการจำหน่ายสินค้าออกไม่ทันเวลามีผลต่อสินค้าล้าสมัยและต้นทุนในการบริหารจัดการที่สูงส่งผลต่อการลดค่าสินค้าซึ่งมีผลต่อการกำไรสุทธิโดยในปี 2559 มีการลดค่าสินค้าจำนวน 5.78 ล้านบาท เทียบเป็นร้อยละ 45.74 ของกำไรสุทธิ สำหรับการเงินเฉพาะกิจการ อย่างไรก็ตามบริษัทมีความตระหนักถึงเรื่องนี้และมีความรับผิดชอบและป้องกันการเกิดสินค้าที่ล้าสมัยโดยมีการบริหารจัดการเกี่ยวกับสินค้าดังนี้

- สำหรับสินค้าที่นำเข้าใหม่ บริษัทมีการวางแผนการสั่งซื้อสินค้าให้สอดคล้องกับเป้าหมายการขายและกำหนดแผนการสั่งซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้าเพื่อให้ Supplier จัดส่งสินค้าให้ทันตามกำหนดระยะเวลาและบริษัทได้จัดส่งสินค้าที่นำเข้าใหม่นี้ให้แก่ลูกค้าทันที ไม่มีสินค้าเก็บสต็อก
- สำหรับสินค้าที่เคลื่อนไหวช้าหรือค้างนานบริษัททำการลดค่าจากราคาดั้งเดิม และนำไปขายในราคาที่ถูกลงตามงานแสดงสินค้าในโครงการของภาครัฐหรือเอกชนที่จัดงานแสดงสินค้าราคาถูกเพื่อช่วยเหลือผู้บริโภคที่มีรายได้น้อย
- จัดทำรายงานความเคลื่อนไหวสินค้าเพื่อติดตามอายุสินค้าในการเร่งระบายสินค้าเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาสินค้าที่เสื่อมสภาพ

7. ปัจจัยความเสี่ยงค่าเงินของคู่ค้าต่างประเทศ

บริษัท ได้ดำเนินการค้ากับคู่ค้าต่างประเทศในปี 2559 ประเทศอินเดียได้ประสบปัญหาการเปลี่ยนแปลงและยกเลิกธนบัตรชนิด 500 รูปี และ 1000 รูปี เพื่อลดปัญหาในการครองครองเงินนอกระบบ มีผลในช่วงเดือน พฤศจิกายน 2559 ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การสั่งซื้อสินค้าของบริษัทโดยตรงและระงับการจัดส่งสินค้ามีผลต่อสินค้าค้างส่งเป็นจำนวน 432,000 บาท

.....รับรองความถูกต้อง

-13-

การค้าระหว่างประเทศมีความระมัดระวังและรอบคอบในการพิจารณาคุณค่าและการรับชำระหนี้บริษัทมีมาตรการป้องกันโดยการทำสัญญาซื้อขายให้มีความเหมาะสมกับการเป็นพันธมิตรทางการค้าร่วมกัน โดยแบ่งเป็นคู่ค้าที่ทำการค้าที่ยาวนาน รูปแบบการชำระหนี้ เป็น TT (Tele Transfer) หรือ L C at sight ส่วนคู่ค้ารายใหม่ให้ชำระเงินค่าสินค้าก่อนการจัดส่งสินค้า

8. ความเสี่ยงต่อการกู้ยืมเงิน

บริษัทมีวงเงินเบิกเกินบัญชี (OD) กับสถาบันการเงินจำนวน 6 แห่ง รวมเป็นจำนวน 97.00 ล้านบาท ในปี 2559 ใช้วงเงินไปทั้งสิ้นจำนวน 12.15 ล้านบาท เทียบเป็นร้อยละ 12.53 และมีวงเงินกู้ยืมระยะสั้น (P/N) กับสถาบันการเงินจำนวน 3 แห่งรวมเป็นจำนวน 322.00 ล้านบาท ใช้ไป 70.00 ล้านบาท เทียบเป็นร้อยละ 21.74 รวมเป็นภาระหนี้จำนวน 82.15 ล้านบาท มีความเสี่ยงต่ออัตราดอกเบี้ยที่ผันผวนตามภาวะการตลาดในปี 2559 บริษัทจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ประเภท เงินเบิกเกินบัญชี (OD) จำนวน 0.74 ล้านบาทในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.12-7.75 ต่อปี และจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ประเภท P/N จำนวน 1.65 ล้านบาท ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2.60-2.65 ต่อปี รวมเป็นดอกเบี้ยที่จ่ายทั้งสิ้นจำนวน 2.39 ล้านบาท

บริษัทได้วางระบบการบริหารด้านการเงินอย่างรัดกุมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพทางการเงินป้องกันการขาดสภาพคล่องโดยหลีกเลี่ยงการลงทุนที่มีความเสี่ยงและมีแนวโน้มลดภาระหนี้

9. ความเสี่ยงต่อการขาดทุนจากผลการดำเนินงาน

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

.....รับรองความถูกต้อง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรของบริษัท ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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
	สาขาสะเทิงเทรา	3,589.0	3.17	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สาขานครราชสีมา	13.0	0.26	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม			15.81		
อาคาร	บางรัก		0.91	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	คลองตัน		19.83	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	พระโขนง		5.80	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สวนนครชน		1.03	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สุวินทวงศ์		12.85	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สาขาเชิงใหม่		0.62	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	สาขานครราชสีมา		1.73	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม			42.77		
หัก ค่าเสื่อมราคา			(42.22)		
คงเหลือสุทธิ			0.55		

.....รับรองความถูกต้อง

อาคารบางรัก มีลักษณะเป็นตึกแถว 2 ห้อง มีจำนวน 5 ชั้น ตั้งอยู่เลขที่ 293/16-17 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ตั้งแต่วันที่ 10 มิถุนายน 2501 ราคาเริ่มแรกตามมูลค่าบัญชี เป็นจำนวนเงิน 907,730 บาท ณ. ปัจจุบันหลังจากตัดค่าเสื่อมราคาคงเหลือมูลค่าตามบัญชี เป็นจำนวนเงิน 1.00 บาท เป็นที่โชว์รูมและจำหน่ายสินค้าเป็นสาขาที่ 1 แทนโชว์รูมมเหสักข์ 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. 2559
ยานพาหนะ	5.33
เครื่องใช้สำนักงาน	10.08
ครุภัณฑ์	39.24
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	23.45
อุปกรณ์ไฟฟ้า	0.40
รวม	78.50
(หัก) ค่าเสื่อมราคาสะสม	(66.32)
คงเหลือสุทธิ	12.18
สิทธิการเช่า	
- สาขาอาร์ซีเอ	0.97
- สาขาโคราช	4.69
รวมสิทธิการเช่า	5.66

เงินลงทุนระยะยาว

ประเภท	รายละเอียด	จำนวนเงิน
เงินลงทุน-ในตลาดหลักทรัพย์	ราคาตามดัชนีหลักทรัพย์	120.34
เงินลงทุน-นอกตลาดหลักทรัพย์	ราคาคงเหลือตามมูลค่าทางบัญชี	14.15
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	ราคามูลค่าตามบัญชี (สำหรับการเงินเฉพาะกิจการ)	50.76
ที่ดินว่างเปล่า-อ.พนัสนิคม จ.ชลบุรี	4,037.30 ตารางวา กรรมสิทธิ์ บริษัท.เป็นเจ้าของ	1.21

.....รับรองความถูกต้อง

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	ชุดเดินร่ำ	ค174473	8/1/44 – 7/1/64
DANS MATE	ชุดเดินร่ำ	ค146855	28/2/44 – 27/2/64
DANCE MATE	ชุดเดินร่ำ	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 – 8/9/69
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	กล้วยยอบน้ำผึ้ง	ค111536	18/8/42 -17/8/62

4.2 การลงทุนในบริษัทร่วม

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

.....รับรองความถูกต้อง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

.....รับรองความถูกต้อง

6. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท

- ชื่อบริษัท : บริษัท นิวซิตี (กรุงเทพฯ) จำกัด (มหาชน)
- ชื่อย่อหลักทรัพย์ : NC
- ที่ตั้งสำนักงาน : 666 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ (02)294-6999 โทรสาร (02)294-4068
Email : account@newcity.co.th
- 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 ตำบลช้างม้อ อำเภอมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 251-362
 - สาขาที่ 3 : ตั้งอยู่เลขที่ 250/1 ชั้น 1 ศูนย์การค้าดิคคอมโม่ยะ ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอมือง จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ (043) 389-021
 - สาขาที่ 4 : ตั้งอยู่เลขที่ ศูนย์การค้าคาสวนแก้ว 21 ถนนห้วยแก้ว ตำบลสุเทพ อำเภอมือง 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 อำเภอมือง จังหวัดนครราชสีมา โทรศัพท์ (044) 288-175
 - สาขาที่ 7 : ตั้งอยู่ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น 99 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น ห้องเลขที่ 245 ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ (043) 288-114
 - สาขาที่ 8 : ตั้งอยู่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าอุดรธานี เลขที่ A114 ชั้นที่ 1 ถนนประจักษ์ศิลปาคม ตำบลหมากแข้ง อำเภอมือง จังหวัดอุดรธานี 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 นิวพลัสนิตติ้ง 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 : นางสาวกรรณิการ์ วิภาณรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 7305
บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงส์ เขตบางรัก
กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ (02) 634-2484-6 โทรสาร 0-2634-2668
E-mail : audit@karinaudit.co.th

ที่ปรึกษาทางกฎหมาย : ไม่มี

ที่ปรึกษาทางการเงิน : ไม่มี

ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาจัดการ : ไม่มี

.....รับรองความถูกต้อง