

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท บี-52 แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ บริษัท ดิจิตอลเทค แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)) จัดทะเบียนก่อตั้งบริษัทขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2507 ในนามบริษัท บางกอกไนลอน จำกัด (BNC) โดยร่วมลงทุนระหว่างกลุ่มผู้ลงทุนในประเทศไทย กับบริษัทในประเทศญี่ปุ่น บริษัทเริ่มดำเนินการผลิต และจำหน่ายถุงเท้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศตั้งแต่นั้นปี พ.ศ. 2510

เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2556 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทจำนวน 11 ราย ได้ขายหุ้นของบริษัทผ่านกระดานการซื้อขายหลักทรัพย์รายใหญ่ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนการขายหุ้นจำนวน 68.57% โดยขายให้กับนายประเมษฐ์ รั้งรองธานินทร์ ในราคาหุ้นละ 19.40 บาท

ต่อมาบริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุน ในบริษัท สหนาเท็กซ์ไทล์ จำกัด ซึ่งเดิมเป็นบริษัทย่อยของบริษัท มีสัดส่วนการถือหุ้น 18% เนื่องจากไม่มีธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเพื่อเป็นการเพิ่มสภาพคล่องให้แก่กิจการ ทำให้บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม

บริษัทได้แก้ไขชื่อของบริษัทใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจจากเดิมชื่อ บริษัท บางกอกไนลอน จำกัด เป็นบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 และเปลี่ยนแปลงชื่อย่อที่ใช้ซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทจาก BNC เป็น ABC โดยมีผลเมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2556 และบริษัทได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม 1 บาทต่อหุ้น เป็น 0.10 บาทต่อหุ้น โดยมีผลเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2557

ในปี 2557 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงการประกอบธุรกิจของบริษัท เป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับบริษัท โดยบริษัทได้เข้าซื้อเหมาหุ้นส่วนที่เหลือในโครงการ “บ้านนวมาราวี เวอร์ลิฟ” ตั้งอยู่ที่ซอยประเสริฐมนูกิจ 33 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ จำนวน 19 ยูนิต คิดเป็นเนื้อที่รวมทั้งสิ้นประมาณ 869.88 ตารางเมตร ในราคา 29.28 ล้านบาท เมื่อปลายปี 2556 และในปี 2558 บริษัทได้จำหน่ายหุ้นดังกล่าวทั้งหมดแล้ว ต่อมาในปี 2557 บริษัทได้ลงทุนซื้อหุ้นในโครงการบ้านสาทรเจ้าพระยา ตั้งอยู่ที่ซอยเจริญนคร 15A แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ จำนวน 9 ยูนิต เนื้อที่รวมประมาณ 2,258 ตารางเมตร ในราคาประมาณ 105 ล้านบาท บริษัทจำหน่าย และโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าทั้งหมดในปี 2560

ในปี 2559 บริษัทเข้าซื้อ และรับโอนกิจการทั้งหมดของบริษัท ออคิต วิลล์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า จำนวน 41 ห้อง เนื้อที่ใช้สอยรวม 18,420 ตารางเมตร ภายหลังได้เปลี่ยนชื่อโครงการเป็น “The Above 39” ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 39 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ ด้วยมูลค่าทั้งหมด 705 ล้านบาท

ในปี 2559 บริษัทลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารเดอะพลาซ่า ซึ่งเป็นอาคารสูง 5 ชั้น 1 อาคาร พร้อมอาคารจอดรถ 7 ชั้น บนเนื้อที่ 8 ไร่ พื้นที่ใช้สอยรวม 37,400 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง 30 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ เป็นระยะเวลาเช่า 30 ปี เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่แบบผสมทั้งร้านค้า ร้านอาหาร ร้านดีสเคาน์สโตร์ และพื้นที่เช่าสำนักงาน รวมถึงจัดการแสดงต่างๆ โดยชำระค่าสิทธิการเช่าจำนวน 60 ล้านบาท แบ่งชำระ 3 ปี และชำระค่าเช่ารายเดือน โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 1,683 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทดำเนินธุรกิจให้เช่า

ด้านธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ บริษัทได้ลงทุนพัฒนาเว็บไซต์เพื่อจำหน่ายสินค้า และบริการผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท คือ www.abcpoint.com โดยเริ่มดำเนินการเป็นตัวแทนขายสินค้าทั้งอุปโภค บริโภค เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพท์มือถือ และบริการ เช่น โรงแรม ร้านอาหาร และท่องเที่ยว ในปี 2559 บริษัทได้เริ่มพัฒนา Application ชื่อ ABC Payment เพื่อใช้คะแนน ABC point ที่สามารถรับโอนมาจากคะแนนบัตรเครดิตของธนาคารต่างๆ ที่เข้าร่วมโครงการ รวม 7 ธนาคาร เพื่อใช้คะแนนดังกล่าว ชำระค่าสาธารณูปโภคต่างๆ กว่า 100 รายการ เช่น ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าบัตรเครดิต เป็นต้น ปัจจุบันลูกค้าสามารถชำระค่าบริการต่างๆ ผ่านโทรศัพท์มือถือ หรือ iPad ทั้งระบบ Android และ IOS และชำระผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์ได้

ในปลายปี 2559 บริษัทได้เป็นตัวแทนรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ให้กับบริษัท Tenpay Payment Technology จำกัด จากประเทศจีน เพื่อเป็นตัวแทนหาร้านค้ารับชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay เพื่อรับชำระเงินค่าสินค้าและบริการจากนักท่องเที่ยวจีน ในกลางปี 2560 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) มาเป็นบริษัท ดิจิตอลเทค แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อที่ใช้ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ จากเดิม ABC เป็น DIGI เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนชื่อ และสอดคล้องกับธุรกิจหลักของบริษัทที่จะมุ่งเน้นการทำธุรกิจด้านดิจิตอล เพย์เมนต์ และ e-Business มากขึ้น นอกจากนั้นบริษัทเปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (Par Value) จากราคา 0.10 บาท/หุ้น เป็นราคา 0.50 บาท/หุ้น

ในไตรมาสแรกของปี 2561 บริษัทได้ขยายความร่วมมือทางธุรกิจโดยร่วมมือกับ Alipay ของประเทศจีน ในการเป็นตัวแทนรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) เพื่อเป็นตัวแทนหาร้านค้ารับชำระเงินผ่านระบบ Alipay เพื่อรับชำระเงินค่าสินค้าเพื่อเพิ่มทางเลือกในการชำระเงินค่าสินค้าและบริการแก่ผู้ใช้บริการซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวจีน บริษัทได้รับใบอนุญาตที่ออกโดยกระทรวงการคลัง โดยความเห็นชอบของธนาคารแห่งประเทศไทยในการดำเนินธุรกิจตัวแทนรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์

ในระหว่างปี 2561 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ได้จำหน่ายหุ้นที่ถือในบริษัทผ่านกระดานการซื้อขายหลักทรัพย์รายใหญ่ (Big Lot) รายละเอียดดังนี้

| ผู้ทำรายการซื้อ | วันที่ทำรายการ | จำนวนหุ้น | อัตราร้อยละของ หุ้นที่ออกและชำระ | | ราคาหุ้นที่ซื้อขาย บาทต่อหุ้น |
|----------------------------|-----------------|-------------|-------------------------------------|--------|----------------------------------|
| | | | แล้ว | ร้อยละ | |
| นายจิรวิทย์ คุวานันท์ | 12 เมษายน 2561 | 316,080,000 | 20.00% | | 0.31 |
| นายธนาธิป อินทราภิรักษ์กุล | 22 พฤษภาคม 2561 | 173,844,000 | 11.00% | | 0.40 |

ในเดือนสิงหาคม 2561 บริษัทได้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อเข้ามาเพื่อขาย โครงการ The Above 39 ให้แก่บริษัท ไชยมิตร เวิลด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน โดยมีมูลค่าขายทั้งโครงการรวม 800 ล้านบาท

ต่อมาที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 10/2561 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2561 ได้มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติการยกเลิกสัญญาเช่าโครงการ ABC World ซึ่งบริษัทเคยมีสัญญาเช่าระยะยาวบนที่ดินและอาคารโครงการดังกล่าวเป็นเวลา 30 ปี เริ่มต้นสัญญาในช่วงกลางปี 2559 เพื่อระงับผลขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าและให้บริการเกี่ยวเนื่อง โดยสัญญาเช่าดังกล่าวได้มีผลยกเลิกในเดือนมกราคม 2562

เมื่อวันที่ 14 มกราคม 2562 นายจิรวิทย์ คุวานันท์ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทเพิ่มเติมจำนวน 338,565,100 หุ้น และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (DIGI-W2) จำนวน 868,314,297 หน่วย จากนายปรเมษฐ์ รั้งรองธนาธิป โดยทำรายการผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ด้วยวิธี Big Lot

| ผู้ทำรายการซื้อ | วันที่ทำรายการ | จำนวนหุ้น | อัตราร้อยละของ หุ้นที่ออกและชำระ แล้ว | | ราคาหุ้นที่ซื้อขาย บาทต่อหุ้น |
|------------------------|----------------|-------------|---|--|----------------------------------|
| | | | ร้อยละ | | |
| นายจิรวิทย์ คุ้มานันท์ | 14 มกราคม 2562 | 338,565,100 | 21.42% | | 0.21 |

ภายหลังการทำรายการ Big Lot ดังกล่าว ทำให้นายจิรวิทย์ คุ้มานันท์ ถือครองหุ้นสามัญของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 41.42 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายทั้งหมดของบริษัท และถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (DIGI-W2) คิดเป็นร้อยละ 10.99 ของ DIGI-W2 ที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด ส่งผลให้นายจิรวิทย์ คุ้มานันท์ มีหน้าที่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ (Mandatory Tender Offer) โดยมีกำหนดระยะเวลาการรับซื้อหลักทรัพย์เป็นเวลา 25 วันทำการ ตั้งแต่วันที่ 28 มกราคม พ.ศ. 2562 ถึงวันที่ 4 มีนาคม พ.ศ. 2562 ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.12/2554 เรื่องหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการเข้าถือครองหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการลงวันที่ 13 พฤษภาคม พ.ศ. 2554 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

ทั้งนี้ ภายหลังการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ (Mandatory Tender Offer) เสร็จสิ้น นายจิรวิทย์ คุ้มานันท์ ถือครองหุ้นสามัญของบริษัทเป็นจำนวน 654,636,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 41.42 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายทั้งหมดของบริษัท และถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (DIGI-W2) จำนวน 868,434,297 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 10.99 ของ DIGI-W2 ที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด โดยมีผู้ถือหุ้นที่แสดงเจตนาทำรายการขายหลักทรัพย์ DIGI-W2 รวม 120,000 หน่วย

ในปี 2562 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท ดิจิตอลเทค แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) มาเป็นบริษัท บี-52 แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อที่ใช้ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ จากเดิม DIGI เป็น B52 เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนชื่อบริษัท ภายใต้ชื่อบริษัทใหม่ B52 มีวิสัยทัศน์เพื่อดำเนินการเชื่อมโยงธุรกิจ Consumers Products Distribution จากทั่วประเทศเข้าไว้ด้วยกัน เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ผ่านการพัฒนาเครือข่ายทางธุรกิจที่มีอนาคต เพื่อสร้างผลกำไรอันสูงสุดตอบแทนแก่นักงาน ผู้ถือหุ้น นักลงทุนและพันธมิตรทางธุรกิจ

วิสัยทัศน์ทางธุรกิจดังกล่าว ทำให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของบริษัทให้แก่ บริษัท ทีเจดี จำกัด (“กลุ่มทีเจดี”) ซึ่งเป็นนักลงทุนเชิงกลยุทธ์ ประกอบด้วยบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถในธุรกิจค้าปลีก-ส่ง แบบครบวงจร และเป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางการค้าทั้งทางตรงและ/หรือทางอ้อมกับร้านค้าปลีก-ส่ง จำนวนกว่า 120,000 ร้านค้า ที่ตั้งกระจายอยู่ในทั่วประเทศ ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นทุกรายใน บริษัท ทีเจดี จำกัด ดังกล่าวจะมีส่วนสำคัญในการทำให้บริษัทสามารถก่อตั้งเครือข่ายร้านค้าปลีกค้าปลีกที่มีประสิทธิภาพ และครบวงจรได้สำเร็จตามแผนงานที่ได้วางไว้ ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน และความมั่นคงให้แก่ฐานะทางการเงินของบริษัท อีกทั้งยังเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และเพิ่มโอกาสในการขยายและต่อยอดธุรกิจเพื่อพัฒนาเครือข่ายทางธุรกิจค้าปลีกค้าส่งให้ได้ครอบคลุมและเพิ่มขีดความสามารถทางธุรกิจให้ได้มากยิ่งขึ้น บริษัทหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มทีเจดีจะส่งผลให้ผลประโยชน์ของบริษัทมีแนวโน้มที่ดีขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มทีเจดีได้ตอบรับการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทแล้วและเข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่ออกจำหน่ายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 275,000,000 หุ้น ในราคาจองซื้อหุ้นละ 0.20 บาท คิดเป็นเงินเพิ่มทุนในมูลค่า 55,000,000 บาท

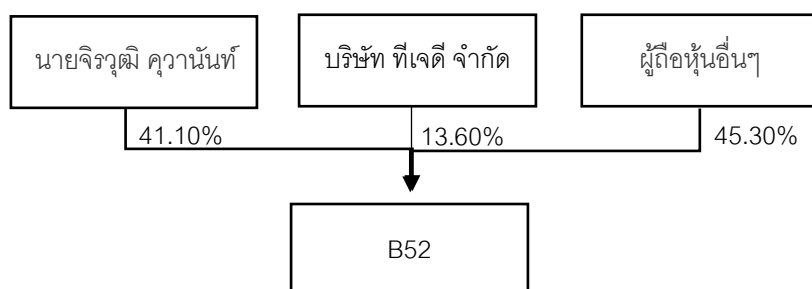
นอกจากนี้ ในปี 2562 บริษัทยังได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) จำนวน 351,200,000 หุ้น ในอัตราจัดสรร 9 หุ้นสามัญเดิมต่อ 2 หุ้นสามัญที่ออกใหม่ โดยได้มีผู้ถือหุ้นที่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วน

ตามกำหนดการจองซื้อในระหว่างวันที่ 15 ตุลาคม 2562 ถึงวันที่ 21 ตุลาคม 2562 เป็นจำนวน 166,633,307 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยออกและเสนอขายในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.20 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 33,326,661.40 บาท

โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ สิ้นปี 2562 (แสดงเฉพาะรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสัดส่วนการถือหุ้นเกินร้อยละ 5) มีดังนี้

| ชื่อ – นามสกุล | จำนวนหุ้น | ร้อยละ |
|-------------------------|---------------|--------|
| 1. นายจิรวุฒิ คุณานันท์ | 831,050,388 | 41.10 |
| 2. บริษัท ทีเจดี จำกัด | 275,000,000 | 13.60 |
| ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ | 915,982,919 | 45.30 |
| รวม | 2,022,033,307 | 100.00 |

แผนภาพแสดงโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท



ณ สิ้นปี 2562 ธุรกิจหลักของบริษัท ประกอบด้วย ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าผ่านการดำเนินการเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

1) เป้าหมายขององค์กร

ในปี 2561 บริษัทมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจแยกเป็น 2 ประเภท คือ อสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเป็นธุรกิจที่จะสร้างรายได้หลักให้กับบริษัทในปี 2561 บริษัทได้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ขึ้นมาเพื่อขายโครงการ The Above 39 ในมูลค่าขาย 800 ล้านบาท เพื่อดำรงสภาพคล่องในองค์กร นอกจากนี้ได้ตัดสินใจยกเลิกการเช่าอาคาร ABC World เพื่อระบับผลขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าและให้บริการเกี่ยวเนื่อง โดยมีผลของการยกเลิกสัญญาเช่าในเดือนมกราคม 2562

ภายหลังจากการจำหน่ายโครงการคอนโดมิเนียม The Above 39 และการยกเลิกสัญญาเช่าอาคาร ABC World ซึ่งเกิดรายการในระหว่างปี 2561 นั้น บริษัทยังคงมีนโยบายดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและเพื่อให้เช่า โดยมุ่งเน้นลงทุนในโครงการที่มีพื้นฐานรายได้ และมีประวัติการดำเนินงานที่ดีในอดีต เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง และกำไรให้กับบริษัทได้ในระยะยาว

บริษัทมีรายได้จากการทำธุรกิจ e-Business เน้นการสร้างรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านเว็บไซต์บริษัท และการให้บริการชำระค่าสาธารณูปโภคผ่าน Application บนโทรศัพท์มือถือ และเป็นตัวแทนรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งการดำเนินธุรกิจใน e-Business มีปัญหาและอุปสรรคในเรื่องการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ถือบัตรเครดิตที่ได้รับความยุ่งยากในการแลกพอยท์มายังแพลตฟอร์ม “abc Point” ประกอบกับธนาคารพาณิชย์เป็นผู้ออกบัตรเครดิตนั้นก็มีแพลตฟอร์มในการแลกพอยท์เป็นของตัวเอง จึงทำให้ธนาคารพาณิชย์เหล่านั้นกลายเป็นคู่แข่งของ “abc Point” นอกจากนี้ในการให้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์มีการแข่งขันทางธุรกิจที่ค่อนข้างรุนแรง โดยเฉพาะจากคู่แข่งที่เป็นสถาบันการเงินที่มีความสามารถในการแข่งขันมากกว่าบริษัทในด้านการลดอัตราค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรม (Merchant Discount Rate) ทำให้ผลกำไรในการทำธุรกิจนี้ลดลงอย่างต่อเนื่องในขณะที่ต้นทุนในการให้บริการยังคงที่หรือสูงขึ้น

ในปี 2562 บริษัทได้เริ่มเป้าหมายองค์กรใหม่ในการก่อตั้งและพัฒนาเครือข่ายร้านค้าปลีกค้าปลีกที่มีประสิทธิภาพ และครบวงจรให้ได้สำเร็จ ผ่านการเชื่อมโยงธุรกิจ Consumers Products Distribution โดยมีเป้าหมายในการรวบรวมเครือข่ายร้านค้าปลีกที่มีอยู่ 120,000 ร้านค้ากระจายอยู่ทั่วประเทศไทยเข้าไว้ด้วยกัน เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ผ่านการพัฒนาเครือข่ายทางธุรกิจที่มีอนาคต ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน และความมั่นคงให้แก่ฐานะทางการเงินของบริษัท อีกทั้งยังเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจและเพิ่มโอกาสในการขยายและต่อยอดทางธุรกิจให้แก่บริษัทในอนาคต

ทั้งนี้ สามารถสรุปนโยบายการบริหารงานของบริษัทแยกตามส่วนงานธุรกิจได้ดังนี้

(1.1) ด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ตามประเภทของอสังหาริมทรัพย์ได้ดังนี้

1. การลงทุนซื้อห้องชุดคอนโดมิเนียมเพื่อจำหน่ายหรือให้เช่า

บริษัทดำเนินธุรกิจลงทุนซื้อห้องชุดสำเร็จรูปที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ และมีราคาต่ำกว่าท้องตลาด เนื่องจากเป็นการซื้อจำนวนมาก เพื่อนำมาตกแต่ง หรือขายตามสภาพ หรือให้เช่ากับลูกค้า เพื่อสร้างผลรายได้และกำไรในระยะเวลาภายใน 1-2 ปี บริษัทมีโครงการที่เคยดำเนินการแล้ว 3 โครงการ ได้แก่ โครงการบ้านนวมธวรา ริเวอร์ไลฟ์ โครงการบ้านสาทรเจ้าพระยา โครงการ ABOVE สุขุมวิท 39

ในเดือนสิงหาคม 2561 บริษัทได้จำหน่ายโครงการ ABOVE 39 ให้แก่บริษัท ไซมิส เวลท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน โดยมีมูลค่าขายทั้งโครงการรวม 800 ล้านบาท โดยนำเงินสดที่ได้รับจากการจำหน่ายโครงการดังกล่าวไปจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งจำนวน

2. การพัฒนาอาคารสำหรับทำธุรกิจ Mixed Uses

บริษัทมีนโยบายที่จะเช่าอาคารขนาดใหญ่เพื่อนำมาพัฒนาเป็นโครงการ Mixed Use ที่สามารถใช้งานได้หลากหลายประเภท เช่น ร้านค้า ร้านอาหาร และอาคารสำนักงาน โดยจะเน้นพัฒนาตามทำเลที่ตั้งของอาคาร เพื่อสร้างรายได้จากค่าเช่า และค่าบริการ ภายใต้ชื่อโครงการ ABC World ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง

อย่างไรก็ตาม ปรากฏข้อเท็จจริงในปัจจุบันว่าการลงทุนในสิทธิการเช่าอาคาร ABC World นั้น ส่งผลกระทบในทางลบต่อผลประกอบการของบริษัทเป็นอย่างมากเนื่องจากจำนวนผู้เช่าพื้นที่อาคารและอัตราค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตรที่

เกิดขึ้นจริงต่ำไปจากจุดคุ้มทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก ฝ่ายบริหารได้พิจารณาใหม่อย่างรอบคอบจึงได้เสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 10/2561 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2561 และที่ประชุมคณะกรรมการครั้งดังกล่าวได้มีมติอนุมัติให้ยกเลิกสัญญาเช่าอาคาร ABC World เพื่อให้บริษัทสามารถหยุดผลขาดทุนที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในจำนวนที่เป็นนัยสำคัญได้ โดยมีผลของการยกเลิกสัญญาเช่าในเดือนมกราคม 2562 ทั้งนี้ บริษัทไม่มีค่าใช้จ่ายที่ต้องชำระเพิ่มเติมจากการขอยกเลิกสัญญาเช่าดังกล่าว

ผลจากการยกเลิกการดำเนินงานในส่วนงานธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ทำให้บริษัทสามารถลดการขาดทุนและทำให้งบกระแสเงินสดปรับปรุงดีขึ้นในปี 2562

ปัจจุบันบริษัทไม่มีการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งโครงการที่ลงทุนในการพัฒนาเพื่อจำหน่ายหรือเพื่อให้เช่า และไม่มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนา

(1.2) ด้านธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การเพิ่มขึ้นของธุรกรรมการค้าบนโลกออนไลน์ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ มีมากขึ้น เนื่องจากความก้าวหน้าในเทคโนโลยี ทำให้ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ทุกที่ทุกเวลาตลอด 24 ชั่วโมง บริษัทได้เปิดศูนย์การค้าบนโลกออนไลน์โดยจำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภท หลากหลายยี่ห้อ โดยผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าผ่าน Website ของบริษัท คือ www.abcpoint.com

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้า และบริการผ่านเว็บไซต์ของบริษัท คือ abcpoint.com โดยให้บริการชำระเงินผ่าน abc point ซึ่งสามารถใช้คะแนนจากบัตรเครดิตของธนาคารที่เข้าร่วมโครงการนำมาแลกเปลี่ยนเป็นคะแนน abc point เพื่อใช้ซื้อสินค้า และบริการได้ ปัจจุบันการซื้อ-ขายสินค้าออนไลน์จะได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และจากการแข่งขันที่สูงขึ้น แต่จากแนวโน้มการทำธุรกรรมทางอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทสามารถทำได้เพิ่มขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ในปี 2559 บริษัทได้เพิ่มธุรกิจรับชำระค่าสาธารณูปโภค (Service Payment) ครอบคลุมทุกบริการทั้งค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์ ค่าทางด่วน ชำระค่าประกัน สินเชื่อบัตรเครดิต ที่อยู่อาศัย และสาธารณูปโภคต่างๆ เป็นต้น โดยใช้คะแนน abc point ซึ่งสามารถแลกจากคะแนนบัตรเครดิตของธนาคารที่เข้าร่วมรายการกับบริษัท ผ่านทางเว็บไซต์ และ Application บนโทรศัพท์มือถือ ซึ่งจะเป็นเครื่องมือที่สำคัญสำหรับการทำธุรกรรมชำระค่าสินค้า และบริการที่จะเติบโตสูงในอนาคต เนื่องจากสามารถทำการได้ทุกที่ที่ ง่าย สะดวก และรวดเร็ว นอกจากนั้นบริษัทมีแผนที่จะขยายการรับแลกคะแนนทั้งจาก Bank และ Non-Bank ให้เพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มปริมาณฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทั่วประเทศ

บริษัทมีแผนที่จะปรับปรุงแพลตฟอร์ม abc Point โดยการพัฒนาแพลตฟอร์มนี้ให้มีความสามารถในการบริหารจัดการพ้อยท์ หรือคะแนนสะสมที่เกิดจากธุรกิจค้าปลีก ค้าส่ง และธุรกิจอื่นๆ ทั่วไปของพันธมิตรทางการค้า ลูกค้า และธุรกิจที่เกิดขึ้นจากธุรกิจทั้งบริษัทดำเนินการเองในปัจจุบันและอนาคตควบคู่ไปกับแผนการทางการตลาดของบริษัท ทั้งนี้ ภายหลังการปรับปรุงแพลตฟอร์มและการใช้กลยุทธ์ทางธุรกิจใหม่ บริษัทมีเป้าประสงค์ที่จะทำให้ธุรกิจดังกล่าวสามารถจัดการพ้อยท์ที่เกิดจากการซื้อขายโดยเครดิตการ์ดและเงินสดจากลูกค้าที่ไม่จำกัดเฉพาะที่เป็นการซื้อผ่านเครดิตการ์ดของธนาคารเท่านั้น

บริษัทได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์จากธนาคารแห่งประเทศไทยซึ่งมีอายุ 10 ปี คือใบอนุญาตประเภทบัญชี ค(3) การให้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ผ่านอุปกรณ์อย่างหนึ่งอย่าง

ใด หรือผ่านทางเครือข่ายให้ไว้ ณ วันที่ 22 กรกฎาคม 2558 สิ้นอายุใบอนุญาตวันที่ 21 กรกฎาคม 2568 ต่อมาใบอนุญาตดังกล่าวได้ออกใหม่โดยกระทรวงการคลัง โดยความเห็นชอบของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นใบอนุญาตประเภทไม่ระบุอายุสิ้นสุด บริษัทได้รับใบอนุญาตดังกล่าวในวันที่ 9 ตุลาคม 2561

บริษัทได้ร่วมมือกับ Tencent Group บริษัทชั้นนำด้านธุรกิจอินเทอร์เน็ต ในประเทศจีน และระดับโลก ที่ให้บริการเกมออนไลน์ และ Instant Message เช่น WeChat ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในจีน โดยบริษัทเป็นตัวแทนหาร้านค้าไทยที่รับชำระสินค้าและบริการผ่าน e-Wallet ของ Tencent คือ WeChat Pay เพื่อช่วยเพิ่มความสะดวก สบายใจให้นักท่องเที่ยวจีนให้สามารถใช้จ่ายค่าสินค้าและบริการผ่านระบบ WeChat Pay ซึ่งจะช่วยกระตุ้นยอดขายใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวจีนให้เพิ่มมากขึ้น โดยนักท่องเที่ยวไม่ต้องพกเงินสดติดตัว ในไตรมาสแรกของปี 2561 บริษัทจะเริ่มให้บริการเป็นตัวแทนรับชำระสินค้าและบริการทางอิเล็กทรอนิกส์ให้กับ Alipay ซึ่งเป็นอีกหนึ่งธุรกิจด้าน Mobile Payment Platform ที่ดำเนินงานโดย Alibaba Group โดยมีกลุ่มเป้าหมายเดียวกับ WeChat Pay

ในปี 2562 บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเพิ่มรูปแบบการให้บริการ e-payment โดยเริ่มต้นในการติดตั้งเครื่อง EDC รุ่นใหม่ที่สามารถให้บริการชำระสินค้าได้ทั้งรูปแบบของบัตรเครดิต (card) และ non-card โดยผ่านการเชื่อมต่อการชำระเงินไปยัง e-wallet ของ WeChat pay และ Alipay นอกจากนี้ยังรองรับ e-wallet ของ True Money และ Rabbit Line pay เพื่อให้บริการชำระสินค้าแก่ร้านค้าในรูปแบบออฟไลน์

(1.3) ด้านธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า

ในปี 2562 บริษัทออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของบริษัทให้แก่ บริษัท ทีเจดี จำกัด การระดมทุนในครั้งนี้เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนพัฒนาและบริหารจัดการเครือข่ายร้านค้าปลีก (ร้านโชห่วย) พันธมิตรจำนวนกว่า 120,000 ร้านค้าที่ตั้งกระจายอยู่ทั่วประเทศให้เข้าเป็นสมาชิกและเครือข่ายของบริษัท บริษัทมีนโยบายการดำเนินธุรกิจโดยการพัฒนาแพลตฟอร์มระบบอิเล็กทรอนิกส์ E-Commerce และระบบพอยท์ในการจัดการและบริหารร้านค้าทั่วประเทศดังกล่าวเพื่อพัฒนาเป็นเครือข่ายร้านค้าปลีกที่แข็งแกร่งและใหญ่ที่สุดของประเทศไทย เพื่อต่อยอดและขยายการดำเนินธุรกิจในด้านจัดจำหน่ายและขนส่งสินค้าให้ครอบคลุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างครบวงจรและสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างรวดเร็วเป็นไปตามรูปแบบตลาดและเทคโนโลยีสมัยใหม่ ผ่านการพัฒนา Distribution E-Platform ภายใต้แพลตฟอร์มชื่อ “ทันใจ ดิสทริบิวชั่น” ซึ่งเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้และผลตอบแทนในระยะยาวแก่บริษัทและผู้ถือหุ้น

2) วิสัยทัศน์

เพื่อสร้างความมั่นคงที่ยั่งยืนให้แก่องค์กร และลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจประเภทเดียว โดยแบ่งการดำเนินงานเป็น 3 ส่วนงานธุรกิจ ได้แก่

1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนสูงและมีระยะเวลาในการคืนทุนนาน แต่ด้วยข้อจำกัดทางด้านเงินทุนของบริษัทและสภาพการแข่งขันในตลาด ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์จึงเป็นธุรกิจที่ไม่เหมาะสมต่อสถานะทางการเงินของ

บริษัทในปัจจุบัน ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีแนวทางที่จะเลือกลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นี้โดยความระมัดระวังและจะลงทุนก็ต่อเมื่อได้ทำการศึกษาโอกาสทางธุรกิจและความเสี่ยงเป็นอย่างดีแล้วเท่านั้น

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ที่มุ่งเน้นคุณภาพของสินค้า และบริการที่ได้มาตรฐาน สร้างนวัตกรรมใหม่ซึ่งเป็นระบบที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการพัฒนากระบวนการชำระเงินเพื่อมุ่งไปสู่สังคมไร้เงินสดในอนาคต

3) ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อดำเนินการเชื่อมโยงธุรกิจ Consumers Products Distribution จากทั่วประเทศเข้าไว้ด้วยกัน เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ผ่านการพัฒนาเครือข่ายทางธุรกิจที่มีอนาคต เพื่อสร้างผลกำไรอันสูงสุดตอบแทนแก่พนักงาน ผู้ถือหุ้น นักลงทุนและพันธมิตรทางธุรกิจ

3) พันธกิจ

เป็นผู้นำในด้านธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์โดยมีการลงทุนในระบบ IT ที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองชีวิตของสังคม Online โดยสร้างระบบการใช้จ่ายเพื่อแลกสินค้า และบริการที่ครอบคลุมชีวิตประจำวันของผู้บริโภคในสังคม และสร้างระบบการชำระเงินบนโทรศัพท์มือถือ เพื่อรองรับสังคมไร้เงินสด และสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการให้รองรับความต้องการตามไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้บริการที่ปรับเปลี่ยนตามสภาพสังคมในยุคดิจิทัลในปัจจุบัน

ในด้านอสังหาริมทรัพย์บริษัทตั้งเป้าหมายพันธกิจเพื่อที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท ที่ให้ผลตอบแทนที่ดี มีความเสี่ยงต่ำ และสามารถสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจต่อเนื่องได้หลากหลาย และเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับประโยชน์สูงสุด โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และสร้างชุมชนโดยรอบให้มีความเจริญ และมั่นคงที่ยั่งยืน

ภายใต้พันธกิจรวมของบริษัท จากการริเริ่มทำธุรกิจใหม่ในปี 2562 คือการมุ่งเน้นสร้างผลกำไรสูงสุดให้แก่องค์กรผ่านมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจ (Capital Gain) ที่เพิ่มขึ้นผ่านการลงทุนใน “Network” แห่งคุณค่าที่มีอนาคต สร้างและต่อยอดทางธุรกิจด้วยแผนกลยุทธ์ พัฒนาธุรกิจบนพื้นฐานความรอบคอบ เพื่อสร้างมูลค่าสูงสุดให้แก่การลงทุน ตลอดจนพนักงาน ผู้ถือหุ้นและพันธมิตรทางธุรกิจ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

1) การเปลี่ยนแปลงทุนเรือนหุ้นในรอบ 3 ปีที่ผ่านมาล่าสุด

ปี 2560

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2560 ผู้ถือหุ้นมีมติที่สำคัญดังนี้

- (1) อนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทจากเดิมหุ้นละ 0.10 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท โดยการรวมหุ้นในอัตราส่วน 5 หุ้นเดิมเป็น 1 หุ้นใหม่ ซึ่งส่งผลให้จำนวนหุ้นของบริษัทลดลงจำนวน 9,454,302,700 หุ้น จากเดิม 11,817,878,375 หุ้น เหลือ 2,363,575,675 หุ้น
- (2) อนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนชื่อ และชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์จากเดิมบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) หรือ ABC เป็นบริษัท ดิจิตอลเทค แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) หรือ DIGI และเปลี่ยนชื่อใบสำคัญแสดงสิทธิเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อจากเดิม ABC-W1 และ ABC-W2 เป็น DIGI-W1 และ DIGI-W2

ปี 2561

ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในสวนทุนเรือนหุ้นของบริษัทฯ

ปี 2562

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2562 ได้มีมติอนุมัติที่สำคัญดังนี้

อนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนชื่อ และชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์จากเดิมบริษัท ดิจิตอลเทค แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) หรือ DIGI เป็นบริษัท บี-52 แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ B52 และเปลี่ยนชื่อใบสำคัญแสดงสิทธิเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อจากเดิม DIGI-W1 และ DIGI-W2 เป็น B52-W1 และ B52-W2

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2562 ได้มีมติอนุมัติที่สำคัญดังนี้

- 1) อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 215,987,976.50 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 1,181,787,837.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 965,799,861.00 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้ออกจำหน่ายจำนวน 431,975,953 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งเป็นหุ้นที่จัดสรรไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท รุ่นที่ 1 (B52-W1) เนื่องจากใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท รุ่นที่ 1 (B52-W1) ได้หมดอายุไปเมื่อวันที่ 10 กันยายน 2562 และอนุมัติการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท
- 2) อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 313,100,000.00 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 965,799,861.00 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 1,278,899,861.00 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 626,200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ได้แก่ บริษัท ทีเจดี จำกัด จำนวน 275,000,000 หุ้น และเพื่อจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) จำนวน 351,200,000 หุ้น และอนุมัติการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท

ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทครั้งที่ 1/2562 ดังกล่าว บริษัทได้ดำเนินการต่อไปในไตรมาสสุดท้ายของปี 2562

- ออกจำหน่ายและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 275,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยออกและเสนอขายในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.20 บาท คิดเป็นมูลค่าเสนอขาย 55,000,000 บาท โดยเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ได้แก่ บริษัท ทีเจดี จำกัด (“ผู้ลงทุน”) บริษัทได้รับชำระค่าหุ้นจำนวน 55,000,000 บาท เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2562 โดยมีส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นสามัญจากการออกจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวคิดเป็นจำนวน 82,500,000 บาท (หุ้นสามัญเพิ่มทุน 275,000,000 หุ้น ซึ่งออกในราคาต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.30 บาท)
- ออกจำหน่ายและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 166,633,307 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยออกและเสนอขายในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.20 บาท คิดเป็นมูลค่าเสนอขายรวม 33,326,661.40 บาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราจัดสรร 9 หุ้นสามัญเดิมต่อ 2 หุ้นสามัญที่ออกใหม่ โดยได้มีผู้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนตามกำหนดการจองซื้อในระหว่างวันที่ 15 ตุลาคม 2562 ถึงวันที่ 21 ตุลาคม 2562 บริษัทได้รับชำระค่าหุ้นจำนวน 33,326,661.40 บาท (หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 166,633,307 หุ้น ราคาเสนอขาย 0.20 บาทต่อหุ้น) เมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2562 โดยมีส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นสามัญจากการออกจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวคิดเป็นจำนวน 49,989,992 บาท (หุ้นสามัญเพิ่มทุน 166,633,307 หุ้น ซึ่งออกในราคาต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.30 บาท)

3) พัฒนาการที่สำคัญ

เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติเงินลงทุนสิทธิการเช่าอาคารเดอะพลาซ่ารวมมูลค่าโครงการทั้งหมดประมาณ 1,683 ล้านบาท สำหรับสัญญาเช่า 30 ปีโดยโครงการจะมีมูลค่าผลตอบแทนตลอดอายุสัญญาเช่าปัจจุบันสุทธิ หรือ NPV เท่ากับ 83.86 ล้านบาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับ 15%

เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 ได้มีมติอนุมัติวงเงินเพื่อใช้ปรับปรุงอาคาร ABOVE (เดิมชื่อ Orchid View) ที่ถนนสุขุมวิท 39 จำนวน 60 ล้านบาท

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารเดอะพลาซ่า ซึ่งเป็นอาคารสูง 5 ชั้น 1 อาคารพร้อมอาคารจอดรถ 7 ชั้น บนเนื้อที่ 8 ไร่ พื้นที่ใช้สอยรวม 37,400 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง 30 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ เป็นระยะเวลาเช่า 30 ปี เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่ห้างสรรพสินค้าสตรีเลี้ยวครบวงจร และพื้นที่เช่าสำนักงาน รวมถึงจัดการแสดงต่างๆ โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 1,683 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2559 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการแย่งย้ายสำนักงานใหญ่จากปัจจุบันตั้งอยู่เลขที่ 2 อาคารเดอะรอยัลเพลส 1 ห้องเลขที่ 2 ชั้น จี ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ ย้ายไปที่สาขาที่ 2 เลขที่ 390 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ และขอยกเลิกสาขาที่ 2 เนื่องจากเปลี่ยนเป็นสำนักงานใหญ่แทน วัตถุประสงค์ที่ย้ายเนื่องจากมีความจำเป็นต้องเพิ่มพื้นที่ทำงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ ประกอบกับเพื่อความสะดวกในการบริหารอาคารพื้นที่เช่า เพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัท

เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 13/2559 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอบีซี เอสเตท จำกัด โดยให้บริษัทถือหุ้น 99.99% ของทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยใช้แหล่งเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับในรูปของเงินปันผล การจัดตั้งบริษัทย่อยนี้ไม่เป็นรายการที่เกี่ยวข้องตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และเมื่อคำนวณขนาดรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์แล้ว ไม่เข้าข่ายที่ต้องรายงานสารสนเทศตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.20/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน แต่ทั้งนี้บริษัทไม่ได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยดังกล่าว

เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทจากเดิมหุ้นละ 0.10 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท โดยการรวมหุ้นในอัตราส่วน 5 หุ้นเดิมเป็น 1 หุ้นใหม่ เป็นผลให้จำนวนหุ้นของบริษัทลดลงจากเดิมจำนวน 11,817,878,375 หุ้น คงเหลือ 2,363,575,675 หุ้น และเป็นผลให้บริษัทต้องปรับราคาการใช้สิทธิ และอัตราการใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิของ DIGI-W1 และ DIGI-W2 ภายใต้ข้อกำหนดสิทธิ และเงื่อนไขของใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยบริษัทจะดำเนินการปรับอัตราการใช้สิทธิ และราคาการใช้สิทธิ โดยสูตรคำนวณตามเงื่อนไขการปรับสิทธิในข้อกำหนดสิทธิว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ และผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ดังนี้

| Warrant | ราคาพาร์ปัจจุบัน (0.10 บาท/หุ้น) | | ราคาพาร์ใหม่ (0.50 บาท/หุ้น) | |
|---------|----------------------------------|--------------------|------------------------------|--------------------|
| | อัตราการใช้สิทธิ | ราคาใช้สิทธิ (บาท) | อัตราใช้สิทธิ (หุ้น) | ราคาใช้สิทธิ (บาท) |
| DIGI-W1 | 1 หน่วย : 3.11 หุ้น | 0.482 | 1 หน่วย : 0.622 หุ้น | 2.410 |
| DIGI-W2 | 1 หน่วย : 1 หุ้น | 1.500 | 1 หน่วย : 0.20 หุ้น | 7.500 |

เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงธุรกิจหลักของบริษัทให้มุ่งเน้นสร้างรายได้จากธุรกิจ e-Business ทดแทนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อสร้างรายได้ให้เติบโตในอนาคต

เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2560 ที่ประชุมกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายตราสารหนี้ในรูปของตั๋วแลกเงิน ภายใต้วงเงินไม่เกิน 600 ล้านบาท ให้กับนักลงทุนเฉพาะเจาะจง (Private Placement) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และใช้ขยายกิจการ และบางส่วนเพื่อชำระหนี้

เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2561 ที่ประชุมกรรมการบริษัท ได้ให้สัตยาบันรับรองธุรกรรมการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ชื่อมาเพื่อขายโครงการ The Above 39 ให้แก่ บริษัท ชิมเพิล มอฟ จำกัด ในมูลค่าขายโครงการทั้งสิ้น 800 ล้านบาท โดยธุรกรรมการจำหน่ายดังกล่าวเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2561 ซึ่งภายหลังผู้ซื้อโครงการดังกล่าวได้เปลี่ยนเป็น บริษัท ไซมิส เวลท์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ซื้อที่ได้รับโอนสิทธิการเข้าทำสัญญาซื้อจาก บริษัท ชิมเพิล มอฟ จำกัด ภายใต้เงื่อนไขบังคับในสัญญาเดิมทุกประการ บริษัทได้นำเงินที่ได้รับชำระจากการจำหน่ายโครงการดังกล่าว ไปจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งจำนวนแก่สถาบันการเงินเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2561

เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2561 มติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 10/2561 ได้มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติการยกเลิกสัญญาเช่าโครงการ ABC World ซึ่งบริษัทเคยมีสัญญาเช่าระยะยาวบนที่ดินและอาคารโครงการดังกล่าวเป็นเวลา 30 ปี เริ่มต้นสัญญาในช่วงกลางปี 2559 เพื่อระงับผลขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เขาและให้บริการเกี่ยวข้อง เนื่องจากปรากฏข้อเท็จจริงในปัจจุบันว่าการลงทุนในสิทธิการเช่าอาคาร ABC World นั้น ส่งผลกระทบในทางลบต่อผลประโยชน์ของบริษัทเป็นอย่างมากเนื่องจากจำนวนผู้เช่าพื้นที่อาคารและอัตราค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตรที่เกิดขึ้นจริงต่ำไปจากจุดคุ้มทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก ฝ่ายบริหารได้พิจารณาใหม่อย่างรอบคอบจึงได้เสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 10/2561 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2561 และที่ประชุมคณะกรรมการครั้งดังกล่าวได้มีมติอนุมัติให้ยกเลิกสัญญาเช่าอาคาร ABC World เพื่อให้บริษัทสามารถหยุดผลขาดทุนที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในจำนวนที่เป็นนัยสำคัญได้ โดยมีผลของการยกเลิกสัญญาเช่าในเดือนมกราคม 2562 ทั้งนี้ บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องชำระเพิ่มเติมจากการยกเลิกสัญญาเช่าดังกล่าว นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2561 ยังมีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการเช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่ออฟฟิศแห่งใหม่ โดยภายหลังจากนั้นได้ย้ายสำนักงานใหญ่ไปยังเลขที่ 973 อาคารเพรซิเดนซ์ ทาวเวอร์ ชั้น 7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ วัตถุประสงค์ที่ย้ายเนื่องจากการยกเลิกสัญญาเช่าอาคาร ABC World จึงได้พิจารณาย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ไปยังแหล่งธุรกิจที่มีความสะดวกในการคมนาคมและมีพื้นที่ใช้สอยภายในสำนักงานเพียงพอต่อการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ

เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2562 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท ทันใจ ดิสทริบิวชั่น จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทย่อยดังกล่าวในอัตราร้อยละ 99.97 โดยใช้เงินทุนหมุนเวียนภายในของบริษัทในการลงทุน

ในระหว่างไตรมาสสองของปี 2562 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค โดยส่วนงานธุรกิจดังกล่าวดำเนินการโดยบริษัทฯ

ตามที่ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2562 ของบริษัท บี-52 แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งประชุม เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2562 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ประกอบด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 275,000,000 หุ้น ซึ่งมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยออกและเสนอขายในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.20 บาท คิดเป็นมูลค่าที่เสนอขายไม่เกิน 55,000,000 บาท โดยเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจง ให้แก่บุคคลใน

วงจำกัด (Private Placement) ได้แก่ บริษัท ทีเจดี จำกัด ทั้งนี้ บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่บุคคลในวงจำกัดดังกล่าวในวันที่ 9 ตุลาคม 2562

ภายใต้ข้อกำหนดสิทธิและเงื่อนไขของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (B52-W2) บริษัทได้ดำเนินการปรับอัตราการใช้สิทธิและราคาการใช้สิทธิตามสูตรการคำนวณและวิธีการที่ระบุไว้ในเงื่อนไขการปรับสิทธิในข้อกำหนดสิทธิ กรณีที่เป็นการเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัดในราคาสุทธิต่อหุ้นของหุ้นสามัญที่ออกใหม่คำนวณได้ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาดต่อหุ้นของหุ้นสามัญของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ คำนวณการปรับอัตราการใช้สิทธิและราคาการใช้สิทธินับจากวันแรกของการเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้แก่บุคคลในวงจำกัดดังกล่าว โดยสามารถแสดงการปรับอัตราการใช้สิทธิและราคาการใช้สิทธิของ B52-W2 ได้ดังนี้

| ชื่อ ใบสำคัญ | ก่อนการปรับสิทธิ | | หลังการปรับสิทธิ | |
|-----------------|---------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| | อัตราการใช้สิทธิ | ราคาใช้สิทธิ (บาท) | อัตราใช้สิทธิ (หุ้น) | ราคาใช้สิทธิ (บาท) |
| B52-W2 | 1 หน่วย : 0.20 หุ้น | 7.50 | 1 หน่วย : 0.204 หุ้น | 7.355 |

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นในบริษัทเกินร้อยละ 10 ประกอบด้วย นายจิรวุฒิ คุวานันท์ และ บริษัท ทีเจดี จำกัด โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 41.10 และร้อยละ 13.60 ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีบริษัทย่อยซึ่งบริษัทมีอำนาจควบคุมหรือถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง ดังนี้

| ชื่อบริษัท | ลักษณะธุรกิจ | จัดตั้งขึ้นในประเทศ | อัตราร้อยละของการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 |
|----------------------------------|----------------------------|---------------------|--|
| บริษัท ทันใจ ดิสทริบิวชั่น จำกัด | จำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค | ไทย | 99.97% |

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจตั้งแต่ปี 2560 – 2562 มีดังต่อไปนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

| สายผลิตภัณฑ์ | ดำเนินการโดย | ปี 2562 | % | ปี 2561 | % | ปี 2560 | % |
|----------------------------------|--------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| - ขายอสังหาริมทรัพย์ | บริษัทฯ | - | - | 800,000 | 94.69 | 54,000 | 63.09 |
| - ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า | บริษัทฯ | 25,345 | 71.90 | - | - | - | - |
| - ขายสินค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ | บริษัทฯ | 3,173 | 9.00 | 9,213 | 1.09 | 4,692 | 5.48 |
| - รายได้ค่าเช่า และบริการ | บริษัทฯ | 2,696 | 7.65 | 23,881 | 2.83 | 26,205 | 30.62 |
| - รายได้อื่น | บริษัทฯ | 4,035 | 11.45 | 11,752 | 1.39 | 693 | 0.81 |
| | | 35,249 | 100 | 844,846 | 100 | 85,590 | 100 |

ในปี 2561 บริษัทดำเนินการใน 3 ส่วนงานหลักคือ ส่วนงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ส่วนงานธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) ซึ่งรวมถึงการซื้อขายสินค้าและบริการออนไลน์ภายใต้ชื่อ เอบีซีฟ้อยท์ การให้บริการชำระเงิน (e-Payment) ผ่าน WeChat และ Alipay และส่วนงานให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และให้บริการสาธารณูปโภค

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 10/2561 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2561 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้ยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินและอาคาร โดยมีผลการยกเลิกสัญญาในวันที่ 31 มกราคม 2562 ซึ่งเป็นการยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดเวลาตามสัญญาเช่าดังกล่าว ผลของมติที่ประชุมดังกล่าวทำให้บริษัทยกเลิกส่วนงานธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารและให้บริการสาธารณูปโภคตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2562 เป็นต้นมา

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 7/2562 เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2562 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้เริ่มดำเนินธุรกิจในส่วนงานธุรกิจใหม่ได้แก่ ส่วนงานธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค ส่วนงานธุรกิจดังกล่าวเริ่มดำเนินการโดยบริษัทในระหว่างไตรมาสที่ 2 ของปี 2562

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทจึงมีการดำเนินธุรกิจใน 3 ส่วนงานหลัก ประกอบด้วย

1) ส่วนงานธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค

2) ส่วนงานธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) ซึ่งรวมถึงการซื้อขายสินค้าและบริการออนไลน์ภายใต้ชื่อ เอบีซีฟ้อยท์ การให้บริการเป็นตัวแทนชำระเงิน (e-Payment) ผ่าน WeChat และ Alipay และ

3) ส่วนงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

2.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทมีผลประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขาดทุนหลายปีติดต่อกัน ในปี 2561 บริษัทได้ดำเนินการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ได้ยกเลิกสัญญาเช่าระยะยาวอาคารสำนักงานซึ่งมีผลสิ้นสุดของสัญญาเช่าในเดือนมกราคม 2562 ทำให้บริษัทสามารถรับผลขาดทุนได้ทันทีและช่วยในการงบกระแสเงินสดปรับปรุงดีขึ้นในปี 2562

สำหรับแนวทางธุรกิจในอนาคตทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดการขาดทุนพร้อมๆ กับการสร้างผลกำไรแบบยั่งยืนนั้น บริษัทมีนโยบายที่จะเลือกลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วยความระมัดระวัง และจะลงทุนเฉพาะโครงการที่สามารถสร้างผลตอบแทนได้ในทันที มีอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมและการลงทุนต้องอยู่ในขอบเขตที่บริษัทจะบริหารความเสี่ยงได้

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Business)

2.1) abc Shopping บริษัทดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) นวัตกรรมของการช้อปปิ้งออนไลน์รูปแบบใหม่ที่ไม่ได้จำกัดแค่เพียงตัวเงิน แต่เหนือกว่าด้วยการรวม Point จากบัตรเครดิตเข้ามาซื้อสินค้าและบริการที่คัดสรรมาแล้วเพื่อคุณ สะดวก รวดเร็วมากขึ้น ด้วยการช้อปปิ้งบน abc shopping Application ทั้ง ios และ android สนุกและมีอิสระมากกว่าไปกับการช้อปปิ้งสินค้าและบริการที่สุภาพพิเศษที่ตรงกับความต้องการอย่างแท้จริงภายใต้ชื่อ เอบีซี พอยท์ (abcpoint) ซึ่งเป็นธุรกิจการซื้อขายสินค้าและบริการบนโลกออนไลน์ โดยรวบรวมสินค้าและบริการจากแบรนด์ชั้นนำไว้ที่เว็บไซต์ www.abcpoint.com ให้ลูกค้าได้จับจ่าย เพียงลงทะเบียนผ่านระบบ abcpoint ซึ่งเป็นนวัตกรรมสำหรับนักช้อปปิ้งออนไลน์ ด้วยการเพิ่มมูลค่าจากการใช้พ้อยท์บัตรเครดิตแลกสินค้าแทนเงินสด โดยลูกค้าสามารถโอนพ้อยท์จากบัตรเครดิตมาที่ abcpoint หรือนบุคคลใดก็ได้ที่เป็นสมาชิก abcpoint โอนให้ระหว่างกัน ซึ่งจำนวนพ้อยท์ไม่มีวันหมดอายุ

abcpoint ถือเป็นการให้บริการ E-Commerce เต็มรูปแบบ ด้วยแนวคิดที่เป็นนวัตกรรมในการนำพ้อยท์จากบัตรเครดิตมาแลกสินค้าและบริการ โดยมีแนวคิดที่จะเปิดตลาด E-Business และ E-Commerce ให้สมบูรณ์แบบ เนื่องจากสถิติว่าตลาด E-Commerce มีแนวโน้มเติบโตขึ้นอีกหลายเท่าตัว เนื่องจากปัจจุบันวิถีชีวิตคนเปลี่ยนไปจากในอดีต ผู้คนปรับตัวเข้าหาการใช้งานอินเทอร์เน็ตผ่านแท็บเล็ต และสมาร์ทโฟนในการเชื่อมต่อออนไลน์ การเติบโตของการสื่อสารยุคดิจิทัลที่เน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่รวดเร็วฉับไว การตลาดและการใช้จ่ายผ่านระบบออนไลน์ใหม่ๆ เกิดขึ้นมากมาย Smartphone & Tablet กลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคยุคดิจิทัลที่สามารถใช้เวลาเพียงไม่กี่นาที ค้นหาสินค้าและบริการ เปรียบเทียบราคา เช็คส่วนลดและทำการสั่งซื้อด้วยช่องทางที่สะดวก และเข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทำให้การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างร้านค้าออนไลน์ และลูกค้า มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในขณะเดียวกันผู้ใช้บัตรเครดิตก็มีจำนวนมากขึ้น แต่ Point สะสมกลับไม่ได้ถูกนำมาใช้ เพราะเนื่องจากอาจจะมีจำนวนที่น้อยเกินไป บริษัทจึงได้คิดค้นนวัตกรรมใหม่ของการซื้อขายสินค้าและบริการออนไลน์ที่ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่ตัวเงิน หรือ Point จากบัตรเครดิตเท่านั้น แต่สร้างความแตกต่างด้วยการใช้จ่ายผ่านระบบการโอน Point ที่จะทำให้นักช้อปปิ้งมีสิทธิพิเศษที่เหนือกว่าโดยการโอน Point สะสมจากบัตรเครดิตต่างๆ มารวมไว้ที่ abcpoint เพื่อที่จะทำให้นักช้อปปิ้งมีอิสระกับการซื้อสินค้าและบริการออนไลน์ที่ตรงกับความต้องการอย่างแท้จริง

ณ สิ้นปีปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการปรับปรุง ABC Point ใหม่ ให้มีระบบการใช้งานรองรับและตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้บริการมากขึ้น โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มใช้งานได้ทั้งผ่านเว็บไซต์และ mobile application ได้ภายในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2562

2.2) abc payment บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจชำระเงินค่าสาธารณูปโภค นวัตกรรมใหม่ของการชำระบิลและชำระค่าสาธารณูปโภคออนไลน์ด้วย Point สามารถทำได้ด้วยตัวเองง่ายๆ บนสมาร์ตโฟน ผ่าน application “abc Payment” (ดาวน์โหลดฟรี) เพียงแค่สแกนบาร์โค้ด (Barcode) หรือคิวอาร์โค้ด (QR Code) บนใบแจ้งค่าบริการ ซึ่งเป็นบริการที่ตอบสนอง Lifestyle ที่ครอบคลุมการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบันอย่างครบวงจร เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภคมากขึ้น

บริษัทได้พัฒนาแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ ชื่อ abc Payment บนระบบแอนดรอยด์ และระบบ IOS เพื่อให้ลูกค้าเลือกชำระประเภทสาธารณูปโภค ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ร่วมมือกับบริษัท ทู มั่นนี้ จำกัด รับชำระหนี้ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ ผ่าน abcpoint บนแอปพลิเคชันของบริษัท ทั้งบน Website และทาง Mobile

2.3) e-Payment (WeChat Pay/ Alipay) ระบบการชำระเงินผ่านทางโทรศัพท์มือถือบน Application ของ WeChat ซึ่งเป็น Application สำหรับการส่งข้อความที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศจีน เทียบได้กับ Line, Messenger, Whatsapp ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากนักท่องเที่ยวชาวจีนที่มาซื้อปิ้งในประเศไทย เพราะนักท่องเที่ยวชาวจีนมีข้อจำกัดเรื่องการนำเงินตราเข้าประเทศไทย ดังนั้นระบบ WeChat Pay จึงเป็นช่องทางชำระเงินที่สะดวก รวดเร็ว และมีความปลอดภัย และมี QR Code หรือบาร์โค้ดก็สามารถ ชำระสินค้าและบริการได้ทันที นักท่องเที่ยวชาวจีนมีความคุ้นเคยกับการชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay เป็นทุนเดิม เพียงแค่ใช้โทรศัพท์สมาร์ตโฟนก็สามารถจับจ่ายที่ใดก็ได้ เหมือนอยู่ในประเทศจีน การให้บริการรับชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay เป็นอีกทางเลือกที่มุ่งอำนวยความสะดวกในการซื้อปิ้งแก่กลุ่มลูกค้าชาวจีน ซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มลูกค้าหลัก

ในไตรมาสแรกของปี 2561 บริษัทได้ขยายความร่วมมือทางธุรกิจโดยร่วมมือกับ Alipay ซึ่งเป็นระบบชำระเงินแทนเงินสดผ่านโทรศัพท์มือถือที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศจีน ในการเป็นตัวแทนรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) เพื่อเป็นตัวแทนหาร้านค้ารับชำระเงินผ่านระบบ Alipay เพื่อรับชำระเงินค่าสินค้าเพื่อเพิ่มทางเลือกในการชำระเงินค่าสินค้าและบริการแก่ผู้ใช้บริการซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวจีนเช่นเดียวกับ WeChat Pay

ในปี 2562 บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเพิ่มรูปแบบการให้บริการ e-payment โดยเริ่มต้นในการติดตั้งเครื่อง EDC รุ่นใหม่ที่สามารถให้บริการชำระเงินได้ทั้งรูปแบบของบัตรเครดิต (card) และ non-card ในการเชื่อมต่อกับ e-wallet ของ WeChat pay และ Alipay นอกจากนี้ยังรองรับ e-wallet ของ True Money และ Rabbit Line pay เพื่อให้บริการชำระเงินแก่ร้านค้าในรูปแบบออฟไลน์

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมีแผนเพิ่มบริการชำระเงินผ่านช่องทาง Online เพื่อเพิ่มช่องทางชำระเงินแก่ลูกค้าเชื่อมต่อกับ payment gateway โดยคาดว่าจะสามารถร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจและเริ่มได้ในช่วงต้นของปี 2563

3) ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า

บริษัทมองเห็นโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้าทำธุรกิจค้าส่งสินค้าอุปโภค-บริโภคให้กับร้านโชห่วย จากการศึกษาข้อมูลปี 2560 ประเทศไทยมีจำนวนร้านค้าปลีกอยู่ประมาณ 400,000 ร้านค้า (ที่มา www.smartsme.co.th) และมียอดขายสินค้าอุปโภคบริโภครวมกันราวปีละ 145,000 ล้านบาท อย่างไรก็ตามร้านโชห่วยเหล่านี้โดยมากแล้วตั้งอยู่กระจัดกระจายตามชุมชน อำเภอ ตำบล หมู่บ้านขนาดเล็กๆ ทั่วประเทศ ทำให้ร้านเหล่านี้ประสบอุปสรรคในการที่ต้องขับรถเข้ามาซื้อสินค้าจากร้านค้าส่งรายใหญ่ในจังหวัด

หรือผู้ค้าส่งที่มีบริการจัดส่งสินค้าถึงหน้าร้านเข้าถึงร้านได้แบบติดขัดและไม่ต่อเนื่อง จากการธุรกิจใหม่ในอนาคตเพื่อขยายและต่อยอดการดำเนินธุรกิจเดิม

ด้วยปัญหาและอุปสรรคดังกล่าวทำให้บริษัทเริ่มคิดในการคิดค้นโมเดลทางธุรกิจใหม่ โดยการพัฒนา electronic platform เพื่อจับคู่ระหว่างผู้ขายส่ง (ซัพพลายเออร์ของบริษัท) และร้านโชห่วย (ลูกค้าของบริษัท) จากนั้นบริษัทจะจัดซื้อสินค้าจากร้านขายส่งยี่ห้อที่ใกล้ที่สุดนำส่งไปขายยังร้านลูกค้าโชห่วยที่อยู่ในรัศมีที่ให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การเริ่มต้นธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทโดยในเดือนมิถุนายน 2562 บริษัทจึงเริ่มต้นทดลองทำธุรกิจค้าส่งจริง) Pilot test (ในพื้นที่จำกัดโดยเริ่มต้นทำการค้าในสองจังหวัดที่ภาคอีสาน โดยผลดำเนินการจริงภายในระยะเวลา 4 เดือน บริษัทมีจำนวนลูกค้าโชห่วยสมัครเป็นร้านค้าสมาชิกจำนวนมากกว่า 1,200 ร้านค้า โดยมียอดขายสำหรับปี 2562 รวม 25.3 ล้านบาท โดยพบว่ายอดขายเฉลี่ยต่อร้านค้าอยู่ที่ 4,000 – 5,200 ต่อเดือน ควบคู่กับการพัฒนา electronic platform บริษัทคาดว่าจะสามารถดำเนินธุรกรรมจัดจำหน่ายสินค้าผ่านเครือข่ายร้านค้าปลีกที่ตอบรับการเข้าร่วมใน “ทันใจ ดิสทริบิวชั่น” ผ่านโมเดลทางธุรกิจที่บริษัทวางแผนไว้ โดยสามารถกระจายการจัดจำหน่ายสินค้าได้ครบทั้ง 77 จังหวัดทั่วประเทศได้ภายในปี 2563 ทั้งนี้ในระยะยาว บริษัทมีเป้าหมายในการที่จะให้ร้านค้าสมาชิก “ทันใจดิสทริบิวชั่น” ดาวน์โหลดแอปพลิเคชันในการสั่งซื้อสินค้าลงบนโทรศัพท์มือถือของตนเอง ทำให้เจ้าของร้านสามารถที่จะกดเมนูสั่งซื้อสินค้าบนมือถือได้เอง โดยไม่ต้องรอให้ถึงรอบการเยี่ยมร้านค้าของพนักงานขาย ทำให้บริษัทสามารถลดรายจ่ายค่าจ้างพนักงานขาย และเจ้าของร้านค้าโชห่วยก็สามารถบริหารสต็อกสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดปัญหาเรื่องสินค้าขาดจากชั้นวางสินค้าในร้านและไม่เสียโอกาสในการสร้างยอดขายและกำไร

2.3 การตลาด และการแข่งขัน

1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการหลายราย โดยส่วนแบ่งตลาดเป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีชื่อเสียง มีความเชี่ยวชาญและสั่งสมประสบการณ์มานาน เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค กลยุทธ์ในการแข่งขันขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของโครงการ รูปแบบของโครงการ และวิธีการนำเสนอให้เป็นที่น่าสนใจของผู้บริโภค รวมถึงการทำการตลาด และการส่งเสริมการขายที่เหมาะสม เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ตรงกับวัตถุประสงค์ นอกจากนี้การควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้าง และระยะเวลาการก่อสร้างก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงในการบริหารโครงการ ดังนั้นการมีพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างที่เชื่อถือได้จึงมีส่วนสำคัญที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จ และอีกปัจจัยคือโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่ง รวมถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย การพิจารณาคัดเลือกโครงการลงทุน ต้องให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการ ศักยภาพของโครงการ ราคาที่เหมาะสม และผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งในระยะสั้น และระยะยาว

แนวโน้มการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ภายหลังจากการตัดสินใจจำหน่ายโครงการ The Above 39 ในปี 2561 และยกเลิกธุรกิจให้เช่าอาคาร ABC World ในระหว่างปี 2561 บริษัทยังคงมีนโยบายดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเพื่อให้เช่า โดยมุ่งเน้นลงทุนในโครงการที่มีพื้นฐานรายได้ และมีประวัติการดำเนินงานที่ดีในอดีต เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง และกำไรให้แก่บริษัทได้ในระยะยาว อย่างไรก็ตาม การลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ต้องการเงินทุนจำนวนมากแต่ความต้องการในภาคอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มชะลอตัว บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเลือกลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วยความระมัดระวัง และจะลงทุนเฉพาะโครงการที่สามารถสร้างผลตอบแทนได้ในทันที มีอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมและการลงทุนต้องอยู่ในขอบเขตที่บริษัทจะบริหารความเสี่ยงได้

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2.1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย – การจำหน่ายสินค้า E-commerce ผ่านแพลตฟอร์ม abcpoint

- (1) กลุ่มคนที่มียาอยู่ตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป ที่ถือบัตรเครดิต ทั้งที่ออกโดยธนาคาร หรือมิใช่ธนาคาร
- (2) กลุ่มประชาชนทั่วไป ที่อาศัยอยู่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ที่ต้องการชำระค่าสาธารณูปโภคในแต่ละเดือน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า โทรศัพท์ บัตรเครดิต สินเชื่อ ฯลฯ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย – WeChat Pay

- (1) โรงแรม และธุรกิจนำเที่ยว ตามสถานที่ท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวจีนนิยม เช่น กรุงเทพฯ เชียงใหม่ พัทยา ภูเก็ต
- (2) ภัตตาคาร และร้านอาหารที่เป็นแหล่งของนักท่องเที่ยวจีน เช่น ย่านรัชดาภิเษก ราชประสงค์ เป็นต้น
- (3) สถานบันเทิงที่ได้รับความนิยมของนักท่องเที่ยวจีน
- (4) Supermarket ร้านสะดวกซื้อ ร้านเครื่องสำอางค์ ร้านขายยา ร้านขายของฝาก ฯลฯ

2.2) กลยุทธ์การตลาด แบ่งกลยุทธ์ในการทำการตลาด ดังนี้

- (1) กลยุทธ์ด้าน Social Media Online Platform

ในปัจจุบันการเติบโตแบบก้าวกระโดดของตลาด Smartphone ไม่ว่าจะเป็นระบบปฏิบัติการ iOS หรือ Android ในประเทศไทยก็เป็นหนึ่งในประเทศที่มีความตื่นตัวตามกระแสโลกออนไลน์อยู่ไม่น้อย ตั้งแต่การมี ผู้ให้บริการ Facebook มากถึง 8-10 ล้านคน ตลอดจนความนิยมในการเป็นเจ้าของโทรศัพท์มือถือ Smartphone ต่างๆ ที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่องตามจำนวนรุ่นที่มากขึ้น และราคาที่ไม่ได้สูงมากทั้งหมดนี้ล้วนเป็นปัจจัยที่แสดงให้เห็นว่า ผู้บริโภคชาวไทยจำนวนมากกำลังก้าวเข้าสู่ Digital Lifestyle โดยเริ่มมีโลกออนไลน์มาเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตมากขึ้น เมื่อตลาดออนไลน์กลายเป็นตลาดที่นักการตลาดต้องหันมาสนใจอย่างจริงจังแล้ว สิ่งที่สำคัญคือการรู้จักเครื่องมือทางการตลาด (Marketing Tools) ในการเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง

การทำตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และทำให้แบรนด์สินค้าสามารถช่วงชิงยึดพื้นที่ในโลกดิจิทัล นี้ไว้ได้ ประกอบด้วยกลยุทธ์การตลาด ผ่านช่องทาง social media ทั้ง Facebook Page, Facebook Live, Twitter, Instagram และการทำการตลาดผ่าน Mobile Application และ Email Subscription ซึ่งในแต่ละวันเครื่องมือทางการตลาดบางอย่างอาจจะไม่ใช่ของใหม่ที่เพิ่งมีการคิดค้นขึ้นแต่อย่างใดหากแต่พฤติกรรมของผู้บริโภคบนโลกออนไลน์กำลังมีการพัฒนา และปรับเปลี่ยนเรื่อยๆ จึงจำเป็นที่จะต้องทำเครื่องมือต่างๆ มาประยุกต์และปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป

(2) กลยุทธ์การใช้สื่อการตลาดแบบครบเครื่อง (Integrated Market Communication)

โดยเลือกใช้สื่อที่มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการสร้าง Product Awareness โดยเน้นสื่อที่ใช้งบประมาณไม่สูงนัก และสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการ เน้นการส่งเสริมการตลาดเพื่อสร้าง จำนวนสมาชิก พยายามเน้นย้ำถึงตราสัญลักษณ์เพื่อสร้างให้เกิด Brand Awareness วางแผนส่งเสริมการขายร่วมกับร้านค้า บริษัทเจ้าของสินค้า เพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

(2.1) การโฆษณา

การใช้สื่อโฆษณาจะเลือกใช้สื่อที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ใช้สื่อในหลายรูปแบบโดยเน้น การประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มเป้าหมายได้รู้จัก abcpoint, ABC Payment และ WeChat ให้มากขึ้น เพื่อสร้างการยอมรับอย่างรวดเร็ว ด้วยการใส่แผนสื่อโฆษณา เช่น การโฆษณาผ่าน Mobile Media เน้นการส่งข่าวสารผ่านโฆษณาออนไลน์บนโทรศัพท์มือถือ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ดี และรวดเร็ว เพื่อสร้าง Brand Awareness แก่ผู้ที่พบเห็น และดึงดูดความสนใจแก่ผู้ที่ยังไม่รู้ เพราะหากพบเห็นหลายครั้ง คนจะจดจำได้ และเป็นการสร้างความคุ้นเคยในตราสินค้ามากขึ้น เพราะเมื่อพบเห็นอยู่เรื่อยๆ ก็จะมีความรู้สึกคุ้นเคย มากขึ้น และจะกล้าทดลองใช้บริการในที่สุด

(2.2) การประชาสัมพันธ์ (Public Relations / Event Marketing) โดยทำการประชาสัมพันธ์ถึงรูปแบบเนื้อหา และการให้บริการแก่กลุ่มเป้าหมาย สร้างกระแสให้ผู้บริโภคได้ตระหนักถึงความคุ้มค่าในการจ่ายเงิน และต้นทุนในการรับสื่อ เพื่อให้มี ความสามารถในการแข่งขันลดลง

(2.3) การจัดรายการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) โดยการสร้างสิ่งจูงใจการสมัครเป็นสมาชิกของ abcpoint หรือให้ชำระค่าสาธารณูปโภคผ่าน ABC Payment Application ฟรี และสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกลุ่มเป้าหมาย และสร้างให้เกิดการซื้อซ้ำ เพื่อสร้าง Brand Loyalty ในระยะยาว

2.3) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

▪ ปัจจัยบวก ที่มีผลต่อตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี

ความหลากหลายของโทรศัพท์มือถือ และราคา Smart Phone ที่ต่ำลง

ปริมาณสินค้าใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดออนไลน์มากขึ้น เพิ่มทางเลือกให้ผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนเป็น Digital Lifestyle

การสนับสนุนจากภาครัฐให้ประเทศไทยเป็นสังคมไร้เงินสด (Cashless Society)

■ ปัจจัยลบ ที่มีผลต่อตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

คู่แข่งรายใหญ่เข้าสู่ตลาดออนไลน์มากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อธนาคารพาณิชย์เข้ามาดำเนินธุรกิจนี้เอง

การแข่งขันด้านราคาสูง โดยการลดอัตราค่าบริการเพื่อให้ได้รับฐานลูกค้า ในขณะที่ต้นทุนบริการยังคงที่หรือ

ไม่ได้ปรับตัวลดลงตามสัดส่วนของรายได้ที่ลดลง

Product Life Cycle ที่สั้นลงมีผลต่อความต้องการสินค้าที่เปลี่ยนแปลงเร็ว

เทคโนโลยีที่ทันสมัยทำให้คู่แข่งรายใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดง่ายขึ้น

2.4) แนวโน้มการทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การเติบโตของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยมีการเติบโตที่เพิ่มสูงขึ้นมาก เนื่องจากมีการแข่งขันของผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทั้งรายใหญ่จากต่างประเทศ เช่น Alibaba, JD.com และผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่ และรายเล็กภายในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นมาก นอกจากนั้นห้างสรรพสินค้า และ Supermarket ขนาดใหญ่ก็เน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ผู้บริโภคยุคใหม่จะนิยมซื้อสินค้า และบริการผ่านออนไลน์มากขึ้น เนื่องจากความสะดวก ความรวดเร็ว และความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ จึงเป็นผลให้ธุรกรรมออนไลน์ในประเทศเติบโตมากขึ้น

นอกจากนี้ระบบการชำระเงินได้เปลี่ยนแปลงเน้นการชำระเงินประเภท Digital e-Wallet Payments แทนการชำระเงินสด โดยธนาคารต่างๆ เริ่มระบบชำระเงินแบบใช้ QR Code เพื่อผลักดันให้ประเทศไทยก้าวเข้าสู่สังคมไร้เงินสด (Cashless Society) ตามนโยบายของรัฐบาล ซึ่งจะส่งผลให้สังคมตระหนักถึงการลดการใช้เงินสด โดยใช้ e-Wallet แทน เป็นผลให้สามารถกระจายระบบการชำระเงินออกไปสู่สังคมชนบท ที่ห่างไกลธนาคารได้ และจะเพิ่มยอดการใช้จ่ายให้ขยายตัวได้มากขึ้นในอนาคต ซึ่งจะส่งผลดีต่อการค้าระบบออนไลน์ เพื่อสร้างช่องทางการชำระเงินให้หลากหลาย และมากขึ้น ขณะที่ลดต้นทุนในการทำธุรกรรมทางการเงินลงไป

แม้ว่าธุรกิจให้บริการชำระเงิน (e-payment collection service) จะเป็นที่ได้รับความนิยมสูงขึ้นตามรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไปสู่ยุคดิจิทัล (digital life-style) รูปแบบเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการให้บริการของผู้ประกอบการก็มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วเช่นเดียวกัน ประกอบกับการแข่งขันในธุรกิจสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อธนาคารพาณิชย์เริ่มเข้ามามีบทบาทเป็นผู้ให้บริการ ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับลดอัตราค่าธรรมเนียมในการบริการลงเพื่อให้สามารถแข่งขันด้านอัตราค่าบริการได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีต้นทุนในการดำเนินงานในธุรกิจนี้คงที่ หรือไม่ได้ลดลงตามสัดส่วนรายได้ที่ได้รับจากค่าธรรมเนียมการให้บริการที่ปรับลดลงดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทยังคงมีต้นทุนในการปรับปรุงด้านเทคโนโลยีการให้บริการเพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการให้สอดคล้องตอบโต้ภัยกับการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มลูกค้า ธุรกิจให้บริการชำระเงินจึงมีสัดส่วนรายได้ และแนวโน้มอัตรากำไรจากการดำเนินงานลดต่ำลงในปีปัจจุบัน

นอกจากการดำเนินธุรกิจให้บริการชำระเงินดังกล่าว ในส่วนงานธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์บริษัทยังมีแผนปรับปรุงแพลตฟอร์ม abc Point และ abc Shopping โดยจะทำให้แพลตฟอร์มนี้มีความสามารถในการบริหารจัดการพ้อยท์ หรือคะแนน

สะสมที่เกิดจากธุรกิจค้าปลีก ค้าส่ง และธุรกิจอื่นๆ ทั่วไปของพันธมิตรทางการค้า ลูกค้า และธุรกิจที่เกิดขึ้นจากธุรกิจทั้งบริษัท ดำเนินการเองในปัจจุบันและอนาคตควบคู่ไปกับแผนการทางการตลาดของบริษัท ทั้งนี้หลักการปรับปรุงแพลตฟอร์มและการใช้กลยุทธ์ทางธุรกิจใหม่นี้ บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการบริหารจัดการพ้อยท์ที่เกิดจากการซื้อขายโดยเครดิตการ์ดและเงินสดจากลูกค้าที่ไม่ได้จำกัดเฉพาะที่เป็นการซื้อผ่านเครดิตการ์ดของธนาคารเท่านั้น

4) ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค

ควบคู่กับการปรับปรุงธุรกิจปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพในการแข่งขันและสร้างผลกำไรให้เพิ่มสูงขึ้น บริษัทเล็งเห็นความจำเป็นที่จะต้องจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อลงทุนในธุรกิจใหม่ โดยธุรกิจนั้นควรตั้งอยู่บนหลักการเหตุผลของการที่บริษัทสามารถใช้ความสามารถหลัก (Core Competency) ที่บริษัทมีอยู่เดิมเข้าไปบริหารจัดการแบบบูรณาการ (Integrated Management) ได้ ในส่วนใดที่บริษัทไม่มีความถนัดซึ่งอาจเกิดความเสี่ยงในการลงทุน บริษัทมีนโยบายที่จะหาพันธมิตรเชิงกลยุทธ์มาร่วมลงทุนทำธุรกิจ

ในปี 2562 บริษัทจึงได้จัดหาแหล่งเงินทุนโดยการเพิ่มทุนหุ้นสามัญซึ่งเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนออกใหม่ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Right Offering) และบุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ได้แก่ บริษัท ทีเจดี จำกัด (“กลุ่มทีเจดี”) ซึ่งเป็นนักลงทุนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Investor) ซึ่งรวมกลุ่มบุคคลที่มีความรู้ความสามารถในธุรกิจค้าปลีกส่งแบบครบวงจรและเป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์พร้อมฐานข้อมูลทางการค้าทั้งทางตรงและทางอ้อมกับร้านค้าปลีกจำนวนกว่า 120,000 ร้านค้าที่ตั้งกระจายอยู่ในทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย กลุ่มทีเจดีจะมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมให้บริษัทสามารถก่อตั้งเครือข่ายร้านค้าปลีกที่มีประสิทธิภาพได้สำเร็จตามแผนที่วางไว้ โดยบริษัทมีแผนในการพัฒนาและบริหารจัดการเครือข่ายร้านค้าปลีก (ร้านโชห่วย) จำนวนกว่า 120,000 ร้านค้าให้เข้าร่วมเป็นสมาชิกและเครือข่ายของบริษัท โดยใช้อิเล็กทรอนิกส์แพลตฟอร์ม (E-Commerce platform) และระบบพอยท์ ในการจัดการและบริหารร้านค้าปลีกดังกล่าว เพื่อพัฒนาเป็นเครือข่ายร้านค้าปลีกที่แข็งแกร่งและใหญ่ที่สุดของประเทศไทย

3.1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ร้านค้าปลีกจำนวนกว่า 120,000 ร้านค้าที่ตั้งกระจายอยู่ในทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย ซึ่งกลุ่มนักลงทุนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Investor) มีความสัมพันธ์และมีเครือข่ายในการทำธุรกรรมจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคมาอย่างยาวนาน

3.2) กลยุทธ์ด้านการตลาด

เมื่อบริษัทประสบความสำเร็จในการรวมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งได้แก่ ร้านค้าปลีกในเครือข่ายที่มีจำนวนกว่า 120,000 ร้านค้า ตั้งกระจายอยู่ในทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย บริษัทจะลงทุนในแพลตฟอร์มและซอฟต์แวร์ “ทันใจดีสทริบิวชั่น” ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มใหม่ที่ใช้ในการรับออเดอร์การส่งสินค้า บริหารจัดการสต็อกสินค้าของร้านค้าปลีก ร้านโชห่วยกว่า 120,000 ร้านค้า ดังกล่าว ทั้งนี้ แพลตฟอร์ม “ทันใจดีสทริบิวชั่น” จะช่วยร้านค้าโชห่วยสามารถส่งสินค้าที่ขายดีมาเก็บไว้ได้ในปริมาณที่เหมาะสม ช่วยลดปัญหาสินค้าขาดและสินค้าค้างสต็อก โดยเมื่อลูกค้าซึ่งเป็นร้านโชห่วยเหล่านี้ส่งคำสั่งซื้อไปยังแพลตฟอร์ม บริษัทจะทำการรวบรวมออเดอร์ซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่ได้มาจากร้านโชห่วย (ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัท) และรวบรวมออเดอร์ซื้อเหล่านั้นไปจัดซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่ง (ยี่ป๊ว ซาปั๋ว) และบริษัทจะจัดรถขนส่งสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าร้านโชห่วยต่างๆ ตามออเดอร์ซื้อ โดยบริษัทจะไม่มีความเสี่ยงในการเก็บสินค้าคงคลังเนื่องจากบริษัทจะจัดซื้อและส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ได้รับมาจากลูกค้าร้านโชห่วย

เท่านั้น โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในระยะยาว ในการสร้างแอปพลิเคชัน “ทันใจดิสทริบิวชั่น” ให้ร้านค้าสมาชิกสามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันในการสั่งซื้อสินค้าลงบนโทรศัพท์มือถือของตนเอง ทำให้เจ้าของร้านสามารถที่จะกดเมนูสั่งซื้อสินค้าบนมือถือได้เอง ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถลดรายจ่ายค่าจ้างพนักงานขาย และเจ้าของร้านค้าช่วยก็สามารถบริหารจัดการสต็อกสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดปัญหาเรื่องสินค้าขาดจากชั้นวางสินค้าในร้านและไม่เสียโอกาสในการสร้างยอดขายและกำไร

3.3) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค

■ ปัจจัยบวก ที่มีผลต่อธุรกิจ

ร้านค้าปลีก ร้านโชห่วยที่มีจำนวนมากกระจายอยู่ทั่วทุกตำบล อำเภอในประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีผู้ประกอบการรายใดเริ่มทำธุรกิจกับร้านค้าปลีกเหล่านี้ผ่านการใช้อิเลคทรอนิกส์แพลตฟอร์มเพื่อจับคู่ (matching) ระหว่างผู้ขายส่ง (ผู้จำหน่ายสินค้า) และร้านค้าปลีก ร้านโชห่วย (ลูกค้าของบริษัท) ทำให้มีโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้าทำธุรกิจค้าส่งสินค้าอุปโภค-บริโภคให้กับร้านโชห่วยเหล่านี้

■ ปัจจัยลบ ที่มีผลต่อธุรกิจ

การรวบรวมสมาชิกร้านค้าปลีก ร้านโชห่วยในแต่ละจังหวัดอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

บริษัทคู่แข่งทำการให้บริการรับออเดอร์สินค้าด้วยพนักงานขายและมีบริการจัดส่งสินค้าถึงหน้าร้านโดยมีต้นทุนที่ต่ำกว่า

3.4) แนวโน้มการทำธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค

บริษัทมองเห็นโอกาสทางธุรกิจที่จะเข้าทำธุรกิจค้าส่งสินค้าอุปโภค-บริโภคให้กับร้านโชห่วยเหล่านี้ เนื่องจากร้านค้าปลีก และร้านโชห่วยมีจำนวนมากกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศไทย โดยใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีอีคอมเมิร์ซ ผสมผสานกับการให้บริการด้วยตัวบุคคลที่เหนือกว่าคู่แข่งพร้อมกับการให้สิทธิพิเศษ เช่น การให้พ้อยท์สะสมจากการที่ลูกค้าซื้อสินค้าผ่านเครือข่ายของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังเล็งเห็นโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจผ่านอิเล็กทรอนิกส์แพลตฟอร์มที่สร้างขึ้นจากการรวบรวมร้านค้าปลีก ร้านโชห่วย เช่น การให้บริการในการจ่ายบิล เดิมเงิน จากการให้บริการภายใต้ชื่อ “ทันใจ เซอร์วิส” โดยจะมีรูปแบบในการแบ่งผลประโยชน์รายได้ระหว่างบริษัทซึ่งคือผู้ให้บริการหลักและร้านสมาชิกโชห่วยตามอัตราที่ตกลงกัน รวมไปถึงจนถึงขยายโอกาสทางธุรกิจไปสู่การขายสินค้าผ่าน sales Catalog โดยการเชื่อมต่อกับ E-Catalog บนจุดแข็งของเครือข่ายร้านโชห่วยที่จะเกิดขึ้นในอนาคตว่า Sales Catalog และ E-Catalog นี้ จะทำให้ร้านโชห่วยสมาชิกสามารถเสนอขายสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าประจำร้านโชห่วยให้กับลูกค้าของตนเองได้ ทั้งนี้นอกจากจะช่วยสร้างโอกาสให้แก่นร้านโชห่วยให้มีรายได้เพิ่มจากการขายสินค้าบนแคตตาล็อกแล้ว ร้านโชห่วยยังไม่ต้องมีภาระในการจัดเก็บสินค้าคงคลังหรือจัดส่งสินค้าอีกด้วย

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การจัดหาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทจะได้รับข้อมูลจากนายหน้า และเจ้าของที่ดินที่ทราบว่าบริษัททำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ติดต่อเข้ามาเพื่อเสนอขาย หรือให้เช่าที่ดิน หรือโครงการต่างๆ นอกจากนั้นบริษัทมีทีมงานที่มีความชำนาญในการ

พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ช่วยตรวจเช็ค และจัดหาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งอาคารชุด หรือที่ดินเปล่าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อให้บริษัทได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ วิเคราะห์ผลตอบแทน เพื่อพิจารณาอนุมัติลงทุนในโครงการต่อไป

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การหาสินค้าเพื่อจำหน่าย

สินค้าที่ผลิตหรือมีตัวแทนขายในเมืองไทย (Local Products) และการติดต่อผ่าน agent ในประเทศนั้น เพื่อ sourcing แหล่งของสินค้า จะทำให้สามารถหาสินค้าได้ในราคาที่ไมแพงเกินไป คัดเลือกสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของคนไทย ที่แตกต่างจากสินค้าเดิมๆ ที่มีขายในท้องตลาด เมื่อได้สินค้าตามต้องการแล้วติดต่อประสานงานผ่านระบบการจัดซื้อและกระจายสินค้า

3) ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค

สินค้าเข้ามา-ขายไป ที่บริษัทนำมาจำหน่ายในธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค โดยผ่านการจัดซื้อจัดหาจากผู้ค้าส่ง (ยี่ปั้ว) ที่ได้รับการแนะนำให้เข้ามาอยู่ในเครือข่ายค้าปลีก ค้าส่งของบริษัท โดยกลุ่มที่ดี ซึ่งเป็นนักลงทุนเชิงกลยุทธ์ของบริษัทที่มีประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก ค้าส่งกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศ กลุ่มที่เจตินั้นมีความสัมพันธ์และมีประวัติธุรกรรมซื้อขายกับผู้ค้าส่งในพื้นที่เขตการจัดจำหน่ายของตัวเองมาเป็นเวลายาวนาน ทำให้สามารถช่วยบริษัทในการคัดเลือก คัดสรรผู้ค้าส่ง (ยี่ปั้ว) ที่มีความสามารถในการคัดเลือกสินค้า (sourcing) เข้ามาจำหน่ายในเครือข่ายและมีราคาจัดจำหน่ายที่เหมาะสม

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ภายหลังจากที่บริษัทตัดสินใจยกเลิกการดำเนินงานในธุรกิจผู้ให้บริการพื้นที่เช่าอาคาร ABC World และตัดสินใจจำหน่ายโครงการอสังหาริมทรัพย์ The Above 39 ในระหว่างปี 2561 จากการพิจารณาความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หลายประการ ได้แก่ ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ ความเสี่ยงจากการแข่งขัน และความเสี่ยงด้านความเพียงพอของเงินลงทุน ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนสูงและมีระยะเวลาในการคืนทุนนาน แต่ด้วยข้อจำกัดทางด้านเงินทุนของบริษัทและสภาพการแข่งขันในตลาด ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์จึงเป็นธุรกิจที่ไม่เหมาะสมต่อสถานะทางการเงินของบริษัทในปัจจุบัน ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีแนวทางที่จะเลือกลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นี้โดยความระมัดระวังและจะลงทุนก็ต่อเมื่อได้ทำการศึกษาโอกาสทางธุรกิจและการลงทุนต้องอยู่ในขอบเขตที่บริษัทจะสามารถบริหารความเสี่ยงได้

ณ ปัจจุบัน บริษัทยังไม่ได้พิจารณาลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ใดๆ

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2.1. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าผ่านเว็บไซต์ และบริการรับชำระเงินค่าสาธารณูปโภค

2.1.1) ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจจำหน่ายสินค้าออนไลน์มีคู่แข่งสูง ซึ่งคู่แข่งรายใหญ่ๆ จะเน้นการขายในราคาที่ต่ำ โดยได้ผลตอบแทนที่น้อย รวมถึงการให้บริการรับชำระเงินค่าสาธารณูปโภคที่มีการแข่งขันกับสถาบันการเงิน และร้านสะดวกซื้อที่ดำเนินธุรกิจประเภทนี้ ซึ่ง

บริษัทจะเน้นการชำระเงินผ่าน abcpoint ที่ให้ลูกค้าคำแนะนำของบัตรเครดิต และคำแนะนำอื่นๆ มาแลกเปลี่ยน abcpoint เพื่อใช้ซื้อสินค้าและบริการ ผ่านเว็บไซต์บริษัท หรือนำมาใช้ชำระค่าสาธารณูปโภคผ่าน Application abc payment เพื่อสร้างทางเลือกให้ผู้บริโภคสะดวกในการชำระ และใช้คำแนะนำจากที่ต่างๆ เพื่อสร้างประโยชน์ให้ลูกค้า ดังนั้นบริษัทต้องรวบรวมคำแนะนำจากที่ต่างๆ ให้มากที่สุดเพื่อขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นในอนาคต

2.1.2) ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี

การทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะต้องมีระบบ IT ที่ดี และน่าเชื่อถือ ต้องลงทุนสร้างระบบที่มีความเสถียร สามารถอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าตลอดเวลา และต้องไม่มีปัญหาเรื่องระบบล่ม หรือความผิดพลาดในการชำระเงิน หรือซื้อสินค้า ซึ่งเทคโนโลยีในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็ว ดังนั้นบริษัทต้องติดตามเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ และบริษัทได้ลงทุนพัฒนาระบบ IT ต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองรูปแบบการใช้งานและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีธุรกรรมปริมาณมาก

2.1.3) ความเสี่ยงด้านการตลาด

เนื่องจากธุรกิจนี้ต้องมีสินค้าและบริการที่น่าสนใจเพื่อตอบสนองกับสังคมยุคใหม่ ที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว ความต้องการบริโภคสินค้าและบริการของลูกค้าในยุคสมัยใหม่ต้องการความแตกต่างจากสินค้าทั่วไป นอกจากการแข่งขันด้านราคาแล้วยังต้องแข่งขันด้านการบริการที่ต้องรวดเร็ว และสร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการ ดังนั้นการขายสินค้าและบริการออนไลน์จึงมีความเสี่ยงด้านการตลาดที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุคสังคมดิจิทัลได้

2.2 ธุรกิจตัวแทนหาร้านค้ารับชำระค่าสินค้าผ่าน e-Payment

2.2.1) ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจนี้ WeChat Pay/ Alipay ไม่ได้กำหนดจำนวนตัวแทน จึงมีตัวแทนรายอื่นๆ เข้ามาทำธุรกิจนี้ได้ ซึ่งจะส่งให้เกิดการแข่งขันสูง และจะนำไปสู่การลดราคาค่าบริการลง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อธนาคารพาณิชย์ได้เริ่มเข้ามามีบทบาทเป็นผู้แข่งขันในธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังได้รับการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีจากประเทศจีนโดยตรง ซึ่งทำให้การเชื่อมต่อบริษัทของร้านค้าต่างๆ สามารถทำได้รวดเร็ว และชำนาญ

2.2.2) ความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ

ตามที่ภาวะเศรษฐกิจของไทยเริ่มฟื้นตัว แต่ยังคงเป็นการฟื้นตัวเฉพาะอุตสาหกรรม ขณะที่ภาวะหนี้ภาคครัวเรือนของประเทศยังคงมีอัตราส่วนที่สูง ประกอบกับราคาสินค้าเกษตรที่ยังไม่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จึงมีผลกระทบต่ออำนาจซื้อของผู้บริโภค อย่างไรก็ตามภาคการท่องเที่ยวปรับตัวดีขึ้น จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศจีน เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศมากขึ้น ส่งผลให้การใช้จ่ายในประเทศเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อบริษัทสำหรับยอด WeChat Pay/ Alipay ที่คาดว่าจะมีธุรกรรมเพิ่มขึ้น

2.2.3) ความเสี่ยงจากผู้ให้บริการที่ผิดกฎหมาย

เนื่องจากการเป็นตัวแทนรับชำระเงินของ WeChat Pay/ Alipay ต้องได้รับใบอนุญาตรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารแห่งประเทศไทย และต้องยื่นขอดำเนินธุรกิจนี้จากธนาคารแห่งประเทศไทย แต่มีผู้ประกอบการบางรายไม่ได้รับอนุญาตแต่ทำธุรกิจนี้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท และภาวะภาษีที่รัฐบาลควรเรียกเก็บได้เพิ่มขึ้นบริษัทได้แจ้งให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องตรวจสอบ และดำเนินการทางกฎหมายต่อไป

3) ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค

3.1) ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ในปัจจุบันบริษัทยังไม่มีคู่แข่งที่ทำการค้าส่งสินค้าอุปโภค-บริโภคบนแพลตฟอร์มควบคู่กับการขาย-ส่งสินค้าที่จับต้องได้ (Physical Goods Delivery) คู่แข่งที่ทำธุรกิจที่ใกล้เคียงที่สุดอาจได้แก่ ห้างขายส่งแบบ Cash & Carry หรือบริษัทยี่ปั้วที่ค้าส่งแบบดั้งเดิมโดยใช้การจอดรถบรรทุกทางโทรศัพท์หรือขายของโดยรถเร่ (Cash Van) แม้คู่แข่งของธุรกิจที่แข็งแกร่งและค้าขายมานานอาจเป็นความเสี่ยงที่ทำให้บริษัทไม่ประสบความสำเร็จ อย่างไรก็ตาม คู่แข่งเหล่านี้มีความคุ้นชินกับการส่งสินค้าภายในระยะทางที่มีขีดจำกัดว่าร้านโชห่วยลูกค้านั้นจะต้องอยู่ไม่ไกลเกินรัศมี 30 กิโลเมตรจากร้านของตน ในขณะที่ยังมีร้านโชห่วยอีกมากมายที่ตั้งอยู่ในอำเภอและตำบลที่อยู่นอกพื้นที่การจัดส่ง บริษัทจึงเล็งเห็นโอกาสโดยการสร้างโมเดลทางธุรกิจที่บริษัทจะใช้แพลตฟอร์มจับคู่ระหว่างผู้ขายส่งและร้านโชห่วยลูกค้า หลังจากนั้นบริษัทจะจัดซื้อสินค้าจากร้านขายส่งยี่ปั้วที่ใกล้ที่สุดนำส่งไปขายยังร้านลูกค้าโชห่วยที่อยู่ในรัศมีที่สามารถให้บริการได้แบบมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ในระยะยาว บริษัทมีเป้าหมายในการที่จะให้ร้านค้าสมาชิก “ทันใจศิทธิวิวัฒน์” ดาวนิโหลดแอปพลิเคชันในการสั่งซื้อสินค้าลงบนโทรศัพท์มือถือของตนเอง ทำให้เจ้าของร้านค้าโชห่วยก็สามารถบริหารจัดการสต็อกสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดปัญหาเรื่องสินค้าขาดจากชั้นวางสินค้าในร้านและไม่เสียโอกาสในการสร้างยอดขายและกำไร โดยหากบริษัทประสบความสำเร็จในการสร้างแพลตฟอร์มดังกล่าว อาจกล่าวได้ว่าบริษัทเป็นผู้ประกอบการรายแรกที่จัดจำหน่ายสินค้าผ่านอิเล็กทรอนิกส์แพลตฟอร์ม

3.2) ความเสี่ยงด้านความเพียงพอของเงินลงทุน

บริษัทจัดเตรียมเงินลงทุนสำหรับการดำเนินงานในธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคไว้อย่างเพียงพอ โดยการระดมเงินทุนผ่านการเพิ่มทุนหุ้นสามัญในช่วงปี 2562 เพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจดังกล่าว ซึ่งคาดว่าจะสามารถขยายธุรกิจครอบคลุมการดำเนินงานทุกจังหวัดในประเทศไทยได้ภายในปี 2563

1. ปัจจัยความเสี่ยง (เพิ่มเติม)

ธุรกิจใหม่

ความเสี่ยงในธุรกิจเดิมที่บริษัทกำลังดำเนินงานอยู่แล้ว อันได้แก่ ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไม่ว่าจะเกิดขึ้นด้วยสาเหตุใดตามที่ใดวิเคราะห์ไปแล้วย่อมมีผลทำให้รายได้และกำไรลดลงทั้งสิ้น ดังนั้น บริษัทจึงได้วางแผนการในการลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องที่เป็นค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนคงที่ ให้กลายเป็นต้นทุนแบบแปรผัน เช่น ด้วยการ Outsource เทคโนโลยี และบริหารเป็นต้นทุนค่าจ้างเงินเดือนของพนักงานให้ดีขึ้นโดยบริษัทมีแนวทางที่จะใช้พนักงานชุดเดิม และฝึกฝนให้พนักงานเหล่านั้น สามารถปฏิบัติงานในธุรกิจใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Re-train and Re-Skill)

ธุรกิจใหม่

ความเสี่ยงจากการรวบรวมสมาชิกร้านโชห่วยในแต่ละจังหวัดไม่เป็นไปตามเป้าหมาย เนื่องจากเจ้าของร้านสมาชิกไม่ยอมรับการปรับตัวจากการใช้เทคโนโลยีหรือแพลตฟอร์มที่ทำให้บริษัทมีสมาชิกและยอดขายต่ำจากเป้าหมาย

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่เกิดจากช่องว่างทางเทคโนโลยีนี้ ทางบริษัทจึงมีโครงการที่จะวางช่องทางในการสื่อสารและค้าขายกับร้านค้าสมาชิกในช่องทางอื่น ๆ ที่เจ้าของร้านโชห่วยรู้จักและคุ้นเคยดีอยู่แล้ว ด้วยการส่งผ่านพนักงานขายที่ไปเยี่ยมเยียนร้านค้า และการส่งผ่านโทรศัพท์ไลน์กลุ่ม เป็นต้น

และเพื่อเป็นการกระตุ้นและส่งเสริมให้เจ้าของร้านโชห่วยสมาชิกให้หันมาใช้บริการช่องทางแพลตฟอร์มมากขึ้น ทางบริษัท มีแผนการที่จะให้ส่วนลดพิเศษกับสมาชิกร้านโชห่วย หากใช้วิธีการสั่งซื้อของบนแพลตฟอร์ม

ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการขยายสมาชิกร้านค้าให้ครอบคลุม 77 จังหวัด ซึ่งอาจส่งผลให้ยอดขายโดยรวมต่ำ จากเป้า สำหรับความเสี่ยงในข้อนี้ทางบริษัทมีแนวทางแก้ไขโดยการแสวงหาช่องทางในการหารายได้เพิ่มเติมบนเครือข่าย ร้านค้าเดิม เช่น รายได้จากการขายสื่อโฆษณาในร้านค้าสมาชิก รวมถึงการหาสมาชิกร้านค้าประเภทอื่น นอกเหนือจากร้านโชห่วย เช่น เครือข่ายร้านอาหาร เครือข่ายร้านเสริมสวย ร้านซ่อมมอเตอร์ไซด์ในจังหวัดเดิม

ความเสี่ยงจากการระดมทุนได้ต่ำกว่าเป้าหมาย

ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถเพิ่มทุนได้ตามเป้า บริษัทอาจสูญเสียโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งจะทำให้แผนธุรกิจไม่บรรลุตามเป้าหมาย แต่ทางบริษัทก็มีการกั้นเงินสำรองในบริษัทไว้เพียงพอในการดำเนินงานทำให้ไม่มีปัญหาทางด้านสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนั้นแล้ว บริษัทวางแผนที่จะเลือกจัดลำดับความสำคัญของการลงทุนและทยอยการลงทุนเป็นเฟสได้ อย่างไรก็ตาม ในอนาคต บริษัทอาจจะเตรียมหาแหล่งเงินทุนในลักษณะการออกและเสนอขายตราสารหนี้ให้แก่กลุ่มทุน และ/หรือ การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพิ่มเติมได้

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานขาดทุนต่อเนื่อง

จากการที่บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากธุรกิจเดิมนั้น ทำให้บริษัทไม่สามารถที่จะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ ดังนั้น บริษัทจึงได้ยกเลิกธุรกิจสังหาริมทรัพย์ และมีแผนที่จะปรับปรุงแพลตฟอร์มการรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ และแพลตฟอร์มสะสมพ้อยท์ของบัตรเครดิต และ E-commerce ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน รักษาฐานลูกค้า และขยายฐานลูกค้าใหม่

นอกจากนั้นแล้ว บริษัทยังมุ่งหาธุรกิจใหม่ ที่มีศักยภาพในการทำรายได้และกำไรและสามารถที่จะใช้เครือข่ายของพันธมิตรเป็นทางลัดในการที่จะกระจายสินค้าผ่านร้านโชห่วยในทุกจังหวัดทั่วประเทศ ทำให้บริษัทสามารถที่จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็วกว่าการเริ่มต้นในการหาลูกค้าใหม่เอง โดยในเบื้องต้นบริษัทได้มีการพัฒนาแพลตฟอร์มที่จะให้ร้านโชห่วยสามารถเห็นสินค้าและสั่งซื้อได้อย่างรวดเร็วโดยไม่ต้องสต็อกสินค้าเอง และได้เริ่มทดลองธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภคไปแล้ว ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการประเมินผลและปรับปรุงกลยุทธ์และกระบวนการทำงานเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้และกำไรเพื่อลดผลขาดทุนและทำให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลได้ในอนาคต ถึงกระนั้นก็ตาม การเริ่มต้นดำเนินธุรกิจใหม่ก็จะมีความเสี่ยงที่จะต้องใช้เวลาในการพัฒนา สร้างระบบ และสร้างเครือข่าย อยู่บ้างเป็นปกติทั่วไป แต่บริษัทก็ได้ดำเนินการอย่างมีความระมัดระวัง รอบคอบ และมีการประเมินผลงานและประเมินสถานการณ์ภายนอกอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะสามารถปรับกลยุทธ์ปรับสถานการณ์ หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ได้ทัน

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

1) ผลขาดทุนสะสมซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมียอดขาดทุนสะสมในงบการเงินเฉพาะบริษัทจำนวน 802.5 ล้านบาท การที่บริษัทมีผลขาดทุนสะสมดังกล่าว เนื่องจากการรับรู้ขาดทุนจากการดำเนินงานในอดีต ซึ่งโดยส่วนมากเป็นผลจากการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อันประกอบด้วย ขาดทุนสุทธิจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์โครงการ ABOVE 39 ซึ่งมีขาดทุนหลังจากหักค่าใช้จ่ายในการขายโครงการจำนวน 52 ล้านบาท และการรับรู้ขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคาร ABC World ซึ่งมีอัตราการใช้พื้นที่ (occupancies rate) ต่ำ และมีอัตราค่าเฉลี่ยรายได้ต่อพื้นที่เช่า (Average Rental Rate) น้อยกว่าอัตราต้นทุนเฉลี่ยเป็นจำนวนมาก ทำให้การดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคาร ABC World ดังกล่าวมีผลขาดทุนติดต่อกันมาเป็นเวลา 3 ปี (ตั้งแต่ปี 2559-2561) นอกจากนี้เป็นผลขาดทุนที่เกิดขึ้นจากรายการพิเศษที่ไม่เป็นตัวเงิน และไม่เกิดขึ้นเป็นประจำอันได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่จ่ายโดยการออกหุ้นเป็นเกณฑ์ ซึ่งรับรู้ผ่านงบกำไรขาดทุนสำหรับปี 2561 และปี 2562 เป็นจำนวน 61.6 ล้านบาท และ 11.0 ล้านบาทตามลำดับ บริษัทจึงมีผลขาดทุนสะสม ณ สิ้นปี 2562 เป็นจำนวนมาก ดังนั้นบริษัทจึงยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้

2) ความเสี่ยงเรื่องการตรวจสอบ และถ่วงดุลจากผู้ถือหุ้นรายย่อย

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่อาจมีอำนาจในการควบคุมบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัท ในเรื่องที่ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา ในการบริหารจัดการบริษัท คณะกรรมการบริษัทซึ่งดำรงตำแหน่งอยู่ ณ ปัจจุบันจำนวน 7 ท่าน (จากกรรมการทั้งสิ้นซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 8 ท่าน) ประกอบไปด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ที่คอยกำกับดูแล และถ่วงดุลให้การบริหารจัดการในเรื่องต่างๆ เป็นไปเพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท ซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีความประสงค์ที่จะประกอบธุรกิจเพื่อให้กิจการมีผลประกอบการที่ดี พื้นฐานฐานะการเงินของกิจการ จ่ายชำระหนี้สถาบันการเงิน ทำให้มีสภาพคล่องสามารถลงทุนในโครงการต่างๆ ได้เต็มศักยภาพ

3) ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิเพื่อซื้อหุ้นสามัญของบริษัท

บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 (B52-W1 และ B52-W2) ซึ่งราคาหุ้นในตลาดยังไม่สูงกว่าราคาใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ทั้งนี้ B52-W1 ได้หมดอายุใบสำคัญในเดือนกันยายน 2562 แต่ไม่มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ B52-W1 รายใดที่ใช้สิทธิแปลงสภาพหุ้นสามัญของบริษัทฯ สำหรับ B52-W2 สามารถใช้สิทธิครั้งแรกในวันที่ 29 มิถุนายน 2561 และมีกำหนดการใช้สิทธิทุกวันทำการสุดท้ายของเดือน มิถุนายน และ ธันวาคม ของทุกปี โดยมีวันครบอายุของ B52-W2 ในเดือนมิถุนายน 2563 ทั้งนี้ การให้สิทธิแปลงสภาพใบสำคัญดังกล่าวจึงอาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ฯ และอาจมีผลทำให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิยังไม่ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญ

บริษัทจึงเล็งเห็นว่าผลประโยชน์ของบริษัทจะส่งผลต่อความเชื่อมั่นของบริษัท และเป็นตัวผลักดันให้ราคาหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีการซื้อขายราคาสูงขึ้น บริษัทจะต้องดูแลในเรื่องผลประโยชน์ และให้มีความโปร่งใสในการดำเนินงานเพื่อสร้างความเชื่อมั่นกับผู้ลงทุน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมีทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท ตั้งอยู่ที่ ชั้น 7 อาคารเพรซิเดนซ์ ทาวเวอร์ ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีรวมทั้งสิ้น 10.4 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2561 รายการที่สำคัญได้แก่ ส่วนปรับปรุงอาคารบนที่ดินสิทธิการเช่าอาคาร ABC World ซึ่งเป็นอาคาร 5 ชั้น พร้อมอาคารจอดรถ เป็นระยะเวลา 30 ปี เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าสำนักงาน และร้านค้า รวมถึงการจัดสัมมนา และกิจกรรมต่างๆ บนเนื้อที่ 37,400 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง 30 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2561 บริษัทได้พิจารณาบันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของทรัพย์สินถาวรที่เกี่ยวข้องกับอาคาร ABC World สืบเนื่องจากการยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินและอาคาร ABC World ซึ่งมีผลสิ้นสุดของการยกเลิกสัญญาเช่าในเดือนมกราคม 2562

สรุปรายการทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2562 และ 2561 ได้ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

| รายการ | ผู้ครอบครองกรรมสิทธิ์ | ราคาทุน ณ 31 ธ.ค. 62 | ราคาตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 62 | ราคาทุน ณ 31 ธ.ค. 61 | ราคาตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 61 |
|-------------------------------------|-----------------------|-------------------------|------------------------------|-------------------------|------------------------------|
| ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า | บริษัทฯ | 6.5 | 5.3 | 23.3 | 21.0 |
| อุปกรณ์สำหรับธุรกิจ อาคารให้เช่า | บริษัทฯ | - | - | 5.7 | 2.4 |
| เครื่องติดตั้งและเครื่องใช้ | บริษัทฯ | 8.2 | 5.1 | 4.6 | 1.6 |
| รถยนต์ผู้บริหาร | บริษัทฯ | 2.6 | - | 2.6 | 0.7 |
| สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง | บริษัทฯ | - | - | 3.1 | 3.1 |
| รวม | | | 10.4 | 39.3 | 28.8 |
| ค่าเผื่อการด้อยค่า | | | - | | (23.8) |
| มูลค่าทางบัญชีสุทธิ | | | 10.4 | | 5.0 |

4.2 สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อจำหน่าย

วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่มีรายการสินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อจำหน่ายที่มีนัยสำคัญ

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องใกล้เคียงกัน หรือก่อให้เกิดประโยชน์ และเป็นการสนับสนุนการดำเนินงาน ธุรกิจของบริษัท เพื่อสร้างความมั่นคง ซึ่งนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมนั้น บริษัท จะส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็น กรรมการในบริษัทนั้นๆ เพื่อร่วมกันกำหนดนโยบายในการดำเนินธุรกิจ และควบคุมเรื่องนโยบายทางการเงิน และการดำเนินงาน ของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคตบริษัท มีนโยบายในการรักษาสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัทย่อยดังกล่าว โดยบริษัทจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปของส่วนแบ่งรายได้ และเงินปันผลจากการลงทุนในบริษัท ย่อย

4.4 ราคาประเมินทรัพย์สิน

ไม่มีรายงานการประเมินทรัพย์สินที่สำคัญ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทไม่มีคดีความฟ้องร้องและข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

| | |
|---------------------|--|
| ชื่อ | : บริษัท บี-52 แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) |
| ชื่อย่อหลักทรัพย์ | : B52 |
| สำนักงานใหญ่ | : 973 อาคารเพรซิเดนซ์ ทาวเวอร์ ชั้น 7 ห้อง 7B, 7C, 7D และ 7I แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 |
| ประเภทธุรกิจ | : ลงทุนในบริษัท และประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค ธุรกิจพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ และธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| โทรศัพท์ | : 02-656-0189 ถึง 0192 |
| โทรสาร | : 02-656-0189 ต่อ 123 |
| เว็บไซต์ | : www.b52.co.th |
| เลขทะเบียนนิติบุคคล | : 0107537001587 (บมจ.405) |
| รอบระยะเวลาบัญชี | : 1 มกราคม - 31 ธันวาคม |
| ทุนจดทะเบียน | : จำนวน 1,278,899,861 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,557,799,722 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท |
| ทุน เรียกรับแล้ว | : จำนวน 1,011,016,653.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,022,033,307 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท |

2) ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

| | |
|---------------------|--|
| ชื่อบริษัทย่อย | : บริษัท ทันใจ ดิสทริบิวชั่น จำกัด |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : 973 อาคารเพรซิเดนซ์ ทาวเวอร์ ห้อง 7B, 7C, 7D และ 7I ชั้น 7 แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 |
| ประเภทธุรกิจ | : ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภค |
| โทรศัพท์ | : 02-656-0189 ถึง 0192 |
| โทรสาร | : 02-656-0189 ต่อ 123 |
| เลขทะเบียนนิติบุคคล | : 0105562118415 |
| วันที่จัดตั้งบริษัท | : 8 กรกฎาคม 2562 |
| รอบระยะเวลาบัญชี | : 1 มกราคม - 31 ธันวาคม |
| ทุนจดทะเบียน | : จำนวน 1,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท |



ณ สิ้นปี 2562 กลุ่มบริษัท ไม่มีบริษัทร่วม

3) บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก
แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 02-009-9726
โทรสาร : 02-009-9476

ผู้สอบบัญชี : นายเชษฐา หังสพฤกษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 3759
นางสาวกรรณิการ์ วิชาญรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 7305
นายจิโรจ ศิริโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 5113

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 24 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก
กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์ : 02 105-4661
โทรสาร : 02-026-3760

ธนาคารหลักที่ใช้ดำเนิน : ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาถนนหลวงสวน
ธุรกรรมทางการเงิน 52/120 อาคารแกรนด์หลวงสวน ถนนหลวงสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพมหานคร 10330
โทร +66 2 657 1642

ธนาคาร กรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาสำนักงานใหญ่สีลม
333 ถนนสีลม แขวงสีลม เขต บางรัก
กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์ +66 2 231 4333 / โทรสาร +66 2 236 8281-2

ธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขาชิดลม
เลขที่ 1060 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่
กรุงเทพมหานคร 10400
โทร +66 2 256-1243



6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-