

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งย่อหลักทรัพย์ DCORP เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดำเนินธุรกิจหลัก ดังนี้ ธุรกิจมีเดีย ธุรกิจพลังงานทดแทน และธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัทได้การปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์และปรับปรุงโครงสร้างองค์กร ให้มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานมากขึ้น บริหารงานโดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ในแต่ละธุรกิจของบริษัท

บริษัทได้เตรียมความพร้อมเพื่อก้าวไปสู่การขยายธุรกิจของบริษัททั้งในด้านกลยุทธ์ บุคลากร และทรัพยากรแล้วเป็นอย่างดี โดยบริษัทยึดมั่นในเจตนารมณ์ที่จะดำเนินธุรกิจภายใต้หลักจริยธรรม และแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีควบคู่ไปกับการมีความรับผิดชอบต่อสังคม และสร้างความมั่นคงและยั่งยืนให้กับบริษัทและผู้ถือหุ้น

วิสัยทัศน์บริษัท

เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมพลังงานทดแทนของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บทสรุปผู้บริหาร และภาพรวมของปี 2558

ตามที่ผู้บริหารได้มีแผนที่จะปรับโครงสร้างและกำจัดการธุรกิจที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ทั้งหมดภายในปี 2558 นั้น บริษัทจึงมีการบริหารจัดการขาดทุนโดยการจำหน่ายและด้อยค่าสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนและธุรกิจที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ เพื่อลดภาระผูกพันที่เกิดขึ้นกับบริษัทลงอย่างถาวร ในการจำหน่ายและด้อยค่าครั้งนี้ ทางฝ่ายบริหารได้ปรึกษาผู้สอบบัญชีของบริษัทเพื่อให้มีแนวทางและธรรมาภิบาลแบบอนุรักษ์นิยมและรักษาสถิติประโยชน์สูงสุดให้ผู้ถือหุ้น บริษัทจึงได้ดำเนินการดังนี้

สืบเนื่องจากเดิม บริษัทประกอบธุรกิจเกี่ยวกับมีเดีย เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2553 ซึ่งเป็นการประกอบธุรกิจประเภทช่องโทรทัศน์ดาวเทียมเป็นหลัก โดยได้รับสิทธิของสัญญาอนุญาตจาก บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด (“บริษัท MVTV”) ในการจัดหาหรือทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ เพื่อทำการออกอากาศรายการโทรทัศน์ รวมทั้งรายการโฆษณาสินค้าบริการและธุรกิจต่างๆ ผ่านช่องสัญญาณดาวเทียมของสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม MVTV โดยมีสัญญาที่ได้รับสิทธิจากบริษัท MVTV รวมทั้งสิ้น 2 สัญญา คือ สัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการ ฉบับลงวันที่ 29 พฤศจิกายน 2553 ได้รับสิทธิจำนวน 8 ช่องสถานี และสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการ ฉบับลงวันที่ 8 มิถุนายน 2556 ได้รับสิทธิอีกจำนวน 8 ช่องสถานี รวมทั้งได้รับสิทธิจากบริษัท MVTV ทั้งสิ้น 16 ช่องสถานี ซึ่งจากสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการทั้งสองฉบับดังกล่าว บริษัทมีภาระผูกพันการชำระค่าตอบแทนให้กับบริษัท MVTV ในอัตราเดือนละประมาณ 10.59 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) หรือปีละประมาณ 127.08 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) และผูกพันตลอดอายุสัญญาเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 778.35 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ทั้งนี้ ในปี 2553 ในช่วงที่บริษัทได้รับสิทธิตามสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการจากบริษัท MVTV นั้น ช่วงระยะเวลาดังกล่าวถือเป็นช่วงที่ธุรกิจโทรทัศน์ดาวเทียมมีอัตราการเติบโตสูงสุด มีความต้องการช่องสัญญาณโทรทัศน์ดาวเทียมในตลาดอย่างมาก ยังผลให้ธุรกิจดำเนินไปด้วยดี ต่อมาประมาณช่วงกลางปี 2557 เริ่มปรากฏช่องทีวีดิจิตอลซึ่งเป็นฟรีทีวีในระบบใหม่เกิดขึ้นในคราวเดียวอีกจำนวนหลายช่อง ตลอดจนนโยบายการจัดระเบียบช่องทีวีดาวเทียมของหน่วยงานภาครัฐที่เริ่มมีมาตรการเข้มงวดขึ้นในปี 2558 ประกอบกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีด้านสื่อดิจิตอล ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจกับเนื้อหารายการในอินเทอร์เน็ต หรือสื่อออนไลน์ประเภทต่างๆ กันมากขึ้น ทำให้การขายเวลาโฆษณาในสื่อประเภทช่องโทรทัศน์ดาวเทียมที่มีอยู่หลายร้อยช่องนั้น เป็นเรื่องค่อนข้างยาก ส่งผลให้ลูกค้าที่เช่าช่องสัญญาณของบริษัทหลายรายเริ่มผิวนัดชำระหนี้และบางส่วนเริ่มทยอยส่งคืนช่องสัญญาณโทรทัศน์ดาวเทียม รวมถึงราคาการเช่าช่องสัญญาณเริ่มปรับราคาลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ส่งผลกระทบต่อผลประกอบการด้านทีวีดาวเทียมของบริษัท ฝ่ายบริหารพิจารณาแล้วเห็นว่า การประกอบธุรกิจด้านโทรทัศน์ดาวเทียม อาจไม่ใช่ธุรกิจที่สามารถสร้างผลกำไรได้เหมือนในอดีตที่ผ่านมา ฝ่ายบริหารจึงจำเป็นต้องหาแนวทางเพื่อลดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นในอนาคต หากบริษัทยังคงดำเนินธุรกิจทีวีดาวเทียมต่อไป โดยแนวทางที่จะทำให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดคือ การเจรจายกเลิกสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการทั้งสองฉบับ ซึ่งบริษัทยังมีภาระตามระยะเวลาที่เหลืออยู่เป็นจำนวนเงิน 778.35 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

จากกรณีดังกล่าวมา บริษัทได้มีการเจรจากับบริษัท MVTV เพื่อขอยกเลิกสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการทั้งสองฉบับ ซึ่งบริษัท MVTV ตกลงให้มีการยกเลิกสัญญาและได้มีการตกลงค่าชดเชยค่าเสียหายการยกเลิกสัญญาให้กับบริษัท MVTV เนื่องจากบริษัท MVTV มีค่าใช้จ่ายและภาระผูกพันกับ บริษัท ไทยคม จำกัด ทั้งนี้ ในการยกเลิกสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการทั้งสองฉบับข้างต้น ด้วยปัจจัยสภาพเศรษฐกิจและสภาพของธุรกิจโทรทัศน์ดาวเทียมในปัจจุบัน บริษัท MVTV จึงขอให้มีการทยอยคืนช่องสัญญาณโทรทัศน์ดาวเทียม เนื่องจาก บริษัท MVTV ก็ไม่สามารถบริหารจัดการช่องทั้งหมดในระยะเวลาอันสั้นได้ ซึ่งการทยอยคืนช่องทั้งหมด 16 ช่องสถานี จะสิ้นสุดลงในวันที่ 31 มีนาคม 2559

สำหรับค่าชดเชยค่าเสียหายในการยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดทั้งสองฉบับกับบริษัท MVTV คิดเป็นเงินรวมทั้งสิ้น 138.53 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) คิดเป็นร้อยละ 17.80 ของจำนวนเงินตลอดอายุสัญญา จากภาระค่าใช้จ่ายผูกพันในอนาคตจำนวน 778.35 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ประมาณการต้นทุนของช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม 8 ช่องสถานีใหม่

สัญญาเริ่ม 8 มิถุนายน 2556 อายุสัญญา 10 ปี สิ้นสุดวันที่ 7 มิถุนายน 2566

ตั้งสมมติฐานไม่มีรายได้ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ ภาระเดือนละ 5.29 ล้านบาท ต่อเดือน ต่อ 8 ช่องสถานี (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

หน่วย : ล้านบาท

ภาระคงเหลือประมาณ 7 ปี 8 เดือน								
ปี 2558 (พ.ย.-ธ.ค.)	ปี 2559 (12 ค.)	ปี 2560 (12 ค.)	ปี 2561 (12 ค.)	ปี 2562 (12 ค.)	ปี 2563 (12 ค.)	ปี 2564 (12 ค.)	ปี 2565 (12 ค.)	ปี 2566 (5 ค.)
10.59	63.54	63.54	63.54	63.54	63.54	63.54	63.54	26.47
							รวมเป็นจำนวนเงิน	481.84

สัญญาเริ่ม 8 มิถุนายน 2556 ยกเลิกสัญญา วันที่ 31 ตุลาคม 2558 เสียค่าชดเชยยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด

จำนวน 49.43 ล้านบาท

สรุปผลการผูกพันเป็นจำนวนเงิน 432.41 ล้านบาท

ประมาณการต้นทุน ของช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม 8 ช่องสถานีเก่า

เริ่มสัญญาวันที่ 31 ธันวาคม 2553 อายุสัญญา 10 ปี สัญญาสิ้นสุดวันที่ 1 พฤศจิกายน 2563

ตั้งสมมติฐานไม่มีรายได้เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ ภาระเดือนละ 5.29 ล้านบาท ต่อเดือน ต่อ 8 ช่องสถานี (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

หน่วย : ล้านบาท

ภาระคงเหลือประมาณ 4 ปี 3 เดือน				
ปี 2559 (ม.ย.-ธ.ค.)	ปี 2560 (12 ด.)	ปี 2561 (12 ด.)	ปี 2562 (12 ด.)	ปี 2563 (11 ด.)
47.65	63.54	63.54	63.54	58.24
			รวมเป็นจำนวนเงิน	296.51

สัญญาเริ่ม 1 พฤศจิกายน 2553 ยกเลิกสัญญา วันที่ 31 มีนาคม 2559 เสียค่าชดเชยยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดจำนวน 89.10 ล้านบาท

สรุปผลการผูกพันเป็นจำนวนเงิน 207.41 ล้านบาท

และนอกจากการดำเนินการตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทได้มีการเจรจากับ บริษัท มีเดีย เอเจนซีไทย (จำกัด) (“บริษัท MAT”) ซึ่งเป็นคู่สัญญาตามสัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศ ฉบับลงวันที่ 30 มกราคม 2558 (“สัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศ”) เพื่อบริหารจัดการเวลาในการออกอากาศ การซื้อขายเวลา เข้า ให้เช่าเวลาการออกอากาศ และการโฆษณาสินค้าและบริการในช่องโทรทัศน์ดาวเทียมจำนวน 5 ช่องสถานี เป็นระยะเวลาสามปี โดยบริษัท MAT ได้มีการรับประกันรายได้ขั้นต่ำที่เกิดขึ้นให้กับบริษัทจากการบริหารจัดการเวลาออกอากาศในช่องโทรทัศน์ดาวเทียมข้างต้น คือ จำนวน 24,000,000 บาท ในปีที่ 1 จำนวน 19,000,000 บาท ในปีที่ 2 และจำนวน 12,900,000 บาท ในปีที่ 3 (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ตามลำดับ ซึ่งเมื่อคำนวณภาระผูกพันของบริษัท MAT ตามสัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศฯ หลังหักเงินค่าตอบแทนที่บริษัทต้องชำระให้บริษัท MAT ในอัตราเดือนละ 11.02 ล้านบาท แล้ว บริษัท MAT มีภาระผูกพันกับทางบริษัทเป็นจำนวนเงิน 274.04 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี เนื่องด้วยสภาพตลาดโดยรวมของธุรกิจเคเบิลทีวีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วดังที่กล่าวมาทำให้บริษัท MAT ประสบปัญหาและมีอุปสรรคการดำเนินงานในธุรกิจเคเบิลทีวี ส่งผลให้ไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศฯ ได้ บริษัทจึงได้มีการเจรจาร่วมกันกับบริษัท MAT เพื่อหาทางออกในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยผลสรุปจากการเจรจา บริษัท MAT ตกลงมอบสิทธิในการบริหารเวลาโฆษณา ในการถ่ายทอดสดการแข่งขันกอล์ฟ PGA รายการ EUROPEAN TOUR ฤดูกาล 2016 2017 และ 2018 (ออกอากาศในช่อง Golf Channel Thailand) มามอบให้กับบริษัท ทั้งนี้ บริษัทยังคงมีสิทธิในการได้รับค่าตอบแทนเงินประกันขั้นต่ำภายใต้สัญญาบริหารเวลาออกอากาศฯ โดยมีสิทธิที่จะนำเอารายได้จากการบริหารเวลาโฆษณาในรายการแข่งขันกอล์ฟ PGA รายการ EUROPEAN TOUR มาหักชำระกับค่าตอบแทนค้างชำระดังกล่าว

นอกจากสิทธิในการบริหารเวลาโฆษณาการแข่งขันกอล์ฟรายการ PGA รายการ European Tour ตามที่กล่าวมาข้างต้น บริษัท MAT ได้ตกลงเข้ารับสภาพหนี้ โดยทำสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้ให้กับบริษัท เพื่อกำหนดวิธีการในการชำระหนี้เงินค้างชำระ (เงินประกันรายได้ขั้นต่ำตามสัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศ) 93.53 ล้านบาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) และดอกเบี้ยผิมนัดจำนวน 1.70 ล้านบาท (ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม) โดยบริษัทตกลงผ่อนปรนการชำระหนี้ให้กับบริษัท MAT เพื่อแบ่งชำระเงินรวม 36 งวด

นอกจากนี้ในปี 2558 นั้น เป็นปีที่บริษัทตั้งเป้าไว้ว่าจะทำการลดภาระผูกพันและกำจัดธุรกิจและสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ออกจากบริษัท รวมถึงการจัดการติดตามรายได้คงค้างเก็บทั้งหมดให้เสร็จสิ้น ในการนี้ บริษัทจึงได้ทำการตั้งสำรองสิทธิที่ยังเหลือคงค้างอยู่กับบริษัท เช่น สิทธิภาพยนตร์สำหรับให้เช่าในโทรทัศน์ดาวเทียมที่บริษัทได้ทำการยกเลิกสัญญากับ MVTV ไปแล้วซึ่งรวมถึง สิทธิอื่นๆ ที่คงค้างและคิดว่าอาจไม่ก่อให้เกิดรายได้ออกไปในคราวเดียวกันด้วย

แผนการดำเนินงานปี 2559

ตามที่ฝ่ายบริหารมีเป้าหมายที่จะพลิกจากขาดทุนเป็นกำไรและนำการเจริญเติบโต (Growth) อย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยการหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ (Business Expansion) โดยบริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อย จะเห็นได้จากธุรกิจเสริมที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น

1. การลงนามในสัญญาร่วมทุนสร้างโรงงานผลิตแผงโซลาร์กับ Hainan Yingli New Energy Resources Co., Ltd โดยในระหว่างนี้ อยู่ระหว่างการตรวจสอบสถานะทางด้านกฎหมาย ภาษี การเงินและข้อมูลทางเทคนิคของโครงการ ซึ่งหากการตรวจสอบสถานะดังกล่าวเป็นที่พอใจ บริษัทและบริษัทย่อยจะดำเนินการขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องต่อไป
2. การลงทุนจำนวนร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนใน บริษัท วินชัย จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจพลังงานลม 45 เมกกะวัตต์ โดยที่วินชัยมีสัญญาขายไฟให้การไฟฟ้าฝ่ายผลิต (EGAT) 25 ปี (PPA) ที่ราคาค่าไฟฟ้าพื้นฐานรวม Adder 3.5 บาทต่อหน่วย
3. การศึกษาธุรกิจโซลาร์ฟาร์มกับพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท

การตัดสินใจเข้าลงทุนในธุรกิจพลังงานไฟฟ้านั้น เนื่องจาก บริษัทมีกรรมการและผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านพลังงานทดแทนหลายท่าน รวมทั้ง ธุรกิจพลังงานทดแทนมีผลตอบแทนสูง บริษัทจึงเห็นโอกาสในการเข้าไปลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทนทั้งในและต่างประเทศ โดยในปี 2559 บริษัทมีนโยบายเน้นการลงทุนในสองธุรกิจ คือ ธุรกิจมีเดีย และพลังงานทดแทน ดังนี้

1. ธุรกิจมีเดีย ซึ่งบริษัทเป็นเจ้าของเนื้อหารายการ (Content) ของรายการกีฬาและภาพยนตร์หลายรายการ เพื่อนำไปแพร่ภาพแพร่เสียงหารายได้ รวมทั้ง บริษัทมีช่องทีวีดาวเทียม 1 ช่อง ของ บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด ในการจัดหาและ/หรือ ผลิตโปรแกรมรายการ โทรทัศน์ และ/หรือการทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์

2. ธุรกิจพลังงานทดแทน โดยมุ่งการลงทุนในธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน ในส่วนทางด้านธุรกิจมีเดีย นั้น บริษัทมีนโยบายในการบริหารจัดการสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้โดยนำทรัพย์สินและสิทธิที่มีอยู่มาขยายช่องทางในการทำให้เกิดรายได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมุ่งหวังว่าจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กรและประโยชน์สูงสุดให้กับผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ในการดำเนินงานหรือการติดตามแผนงานของบริษัท บริษัทจะดำเนินการให้เป็นไปตามกฎ ระเบียบ และหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และรวมถึงตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่กำหนดต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท เอเชีย จอยท์ พาโนรามา จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2521 โดยใช้ชื่อ บริษัท อ่าวขามไทย จำกัด เพื่อประกอบกิจการเหมืองแร่ดีบุกในทะเลและการให้เช่าเรือชุดแร่ดีบุก ต่อมาเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2552 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจ คือ โพรทศน์ดาวเทียม โดยมีช่องสถานีรวมทั้งสิ้น 16 ช่องสถานี บริษัทมีนโยบายที่ลดการประกอบธุรกิจดาวเทียมลง โดยพิจารณาจากช่องสถานีใดไม่สามารถทำกำไรก็จะทยอยลดลง วันที่ 31 ตุลาคม 2558 บริษัทได้ยกเลิกประกอบกิจการ 8 ช่องสถานี ที่ไม่สามารถทำกำไรให้กับบริษัท โดยคืนให้แก่ บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น จำกัด แล้ว แต่อย่างไรก็ดี บริษัทได้มุ่งเน้นที่จะประกอบธุรกิจด้านอื่น ได้แก่ ธุรกิจไอซีที และธุรกิจพลังงาน มาทดแทนการยกเลิกการให้เช่าสถานีโพรทศน์ที่ยกเลิกไป 8 ช่องสถานี บริษัทได้ประกอบธุรกิจไอซีที โดยจัดตั้ง บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ พาณิชนีย อิเล็กทรอนิกส์ และการตลาดดิจิทัล และได้ประกอบธุรกิจพลังงาน โดยเข้าร่วมลงทุนถือหุ้นร้อยละ 25 ของ บริษัท วินชัย จำกัด เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2558 เพื่อประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการเกี่ยวกับโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลม และบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญต่างๆ ดังนี้

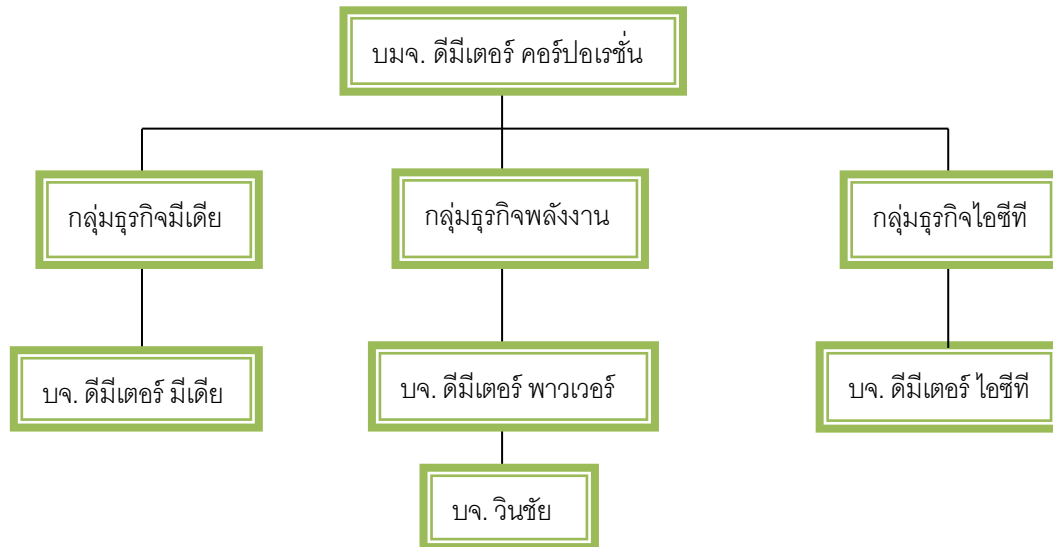
ปี 2536 ถึง ปี 2540	บริษัท อ่าวขามไทย จำกัด ประสบปัญหาขาดทุนจากธุรกิจเหมืองแร่ดีบุกมาอย่างต่อเนื่องอันเนื่องมาจากราคาดีบุกตกต่ำทั่วโลก ทำให้บริษัทได้หยุดธุรกิจแร่ดีบุกในปี 2537 เป็นการชั่วคราว ถัดมาในปี 2540 บริษัทได้เริ่มดำเนินการผลิตหินอุตสาหกรรม ที่อำเภอฉะเชิงเทรา จังหวัดสระบุรี โดยได้ทำการเช่าช่วงประทานบัตรการทำเหมืองจำนวน 4 ประทานบัตรจาก บริษัท สยามหินประดับ จำกัด และต่อมาได้มีการเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัทฯ ซีโน-ไทย รีซอร์สเซส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)” เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจที่ดำเนินการ ในปีเดียวกันนี้ บริษัทได้รับแจ้งจากตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่องการเข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนหลักทรัพย์จากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน อันเนื่องมาจากการหยุดประกอบธุรกิจ และไม่สามารถดำเนินการหาธุรกิจหลักได้ตามระยะเวลาที่กำหนด พร้อมกับการขึ้นเครื่องหมาย SP และย้ายหลักทรัพย์ของบริษัทไปยังหมวด REHABCO ((Companies under Rehabilitation) หมวดจดทะเบียนที่อยู่ระหว่างการแก้ไขดำเนินการ)
ปี 2542 ถึง ปี 2546	ในปี 2542 บริษัทได้จัดทำแผนฟื้นฟูกิจการโดยกำหนดแผนเป็นระยะเวลา 5 ปี เพื่อดำเนินการแก้ไขหนี้ที่หุ้นของบริษัทเข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนฯ ทั้งนี้ในปี 2543 ตลาดหลักทรัพย์ได้ปรับปรุงเงื่อนไขการอนุญาตให้หุ้นในหมวด REHABCO กลับเข้ามาซื้อขายได้ ซึ่งบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์อนุญาตดังกล่าวและได้รับการพิจารณาจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ทำให้หุ้นของบริษัทกลับมาซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ได้อีกครั้งเมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2543 ทั้งนี้ ในปี 2546 บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้สำเร็จ (ร้อยละ 100 ของมูลหนี้ทั้งหมดของบริษัท) ส่งผลให้บริษัทมีกำไรจากการโอนทรัพย์สินจำนวน 87.90 ล้านบาท และมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ถึง 108.6 ล้านบาท
ปี 2547 ถึง	ในปี 2547 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหญ่จาก บริษัท สเตคอน เอเอ็มซี จำกัด มาเป็นกลุ่มคุณสุลัดดา อัครปยุตต์กุล และได้หยุดประกอบธุรกิจเดิมทั้งหมด ได้แก่ ธุรกิจเหมืองแร่ดีบุกและธุรกิจเหมืองหิน

ปี 2549	อุตสาหกรรม พร้อมกันนี้บริษัทได้ขยายไปดำเนินธุรกิจจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง โดยบริษัทได้ดำเนินการค้าน้ำมันสำเร็จรูป (เป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา 10 แห่ง พ.ร.บ. การค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. 2545) โดยขายส่งให้แก่ผู้ค้าน้ำมันอิสระ (Jobbers) ภายในประเทศ ในปี 2548 บริษัทได้ทำการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ น้ำมันหล่อลื่นในเครื่องหมายการค้าของตนเองและรับจ้างผลิต โดยบริษัทได้ซื้อทรัพย์สินของ บริษัท เอเพ็กซ์ออยล์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นที่ใช้ในเครื่องยนต์และเครื่องจักรกล ในปี 2549 บริษัทได้เพิ่มการค้าน้ำมันไบโอดีเซล และกลีเซอรีน และได้หยุดประกอบธุรกิจการขายน้ำมันหล่อลื่น เนื่องจากธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นมีการแข่งขันที่รุนแรง ไม่สามารถทำกำไรให้กับบริษัทได้ ในปีเดียวกันนี้ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ปิดหมวด REHABCO และให้ย้ายหลักทรัพย์ในหมวดดังกล่าวที่มีคุณสมบัติตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด กลับมาซื้อขายในหมวดอุตสาหกรรมปกติพร้อมขึ้นเครื่องหมาย NC (Non-Compliance) ซึ่งหลักทรัพย์ของบริษัทมีคุณสมบัติตามที่เกณฑ์ดังกล่าว ตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงอนุญาตให้หลักทรัพย์ของบริษัทย้ายกลับมาซื้อขายในหมวดพลังงานและสาธารณูปโภค
ปี 2552 ถึง ปี 2553	ในปี 2552 ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ขึ้นเครื่องหมาย SP และได้ถอนชื่อหลักทรัพย์ของบริษัทออกจากกระดานซื้อขายหลักทรัพย์ และย้ายหลักทรัพย์ไปยังกลุ่ม NPG ตั้งแต่วันที่ 4 มิถุนายน 2552 เนื่องจากการเงินประจำปี 2551 ภายหลังการปรับปรุงงบการเงินของบริษัททำให้มีผลการดำเนินงานสำหรับปี 2551 ขาดทุนสุทธิจำนวน 1.87 ล้านบาท จากเหตุผลดังกล่าว ทำให้บริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการเพื่อจัดทำแผนฟื้นฟูการดำเนินงานของบริษัท โดยการจัดทำแผนฟื้นฟูการดำเนินงานของบริษัทพร้อมกับได้กำหนดทิศทางให้บริษัทดำเนินการ (1) ให้มีการหยุดประกอบกิจการด้านพลังงาน (2) ให้จำหน่ายเงินลงทุน ทรัพย์สิน หนี้สิน ที่สามารถทำได้ (3) นำกิจการใหม่เข้ามาเป็นธุรกิจหลักของบริษัท ในปี 2553 บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหญ่ จากกลุ่มผู้ถือหุ้นคุณสุลัดดา อัครปยุตต์กุล มาเป็นกลุ่ม คุณอมฤตย์ กล่อมจิตเจริญ และคุณพิพัฒน์ รัชกิจประการ เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2553 บริษัทได้หยุดประกอบธุรกิจการขายน้ำมันเชื้อเพลิง เนื่องจากราคาขายถูกควบคุมจากนโยบายรัฐบาล ทำให้ธุรกิจมีอัตรากำไรต่ำ บริษัทจึงได้มีการเปลี่ยนธุรกิจเดิม มาประกอบธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โดยบริษัทได้รับสิทธิร่วมผลิตรายการจาก บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำนวน 8 ช่องสถานี เป็นระยะเวลา 10 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2553 ถึง วันที่ 30 พฤศจิกายน 2563)
ปี 2554 ถึง ปี 2555	บริษัทได้เพิ่มการประกอบธุรกิจด้านสื่อวิทยุกระจายเสียง โดยได้รับสิทธิร่วมดำเนินรายการวิทยุกับ บริษัท เอ.ซี. เรคคอร์ดส์ จำกัด โดยเป็นตัวแทนขายโฆษณาและขายเวลาทางสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย (FM97.00 MHz) ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2554 ถึง 31 พฤษภาคม 2555 ทั้งนี้ บริษัทได้หยุดดำเนินธุรกิจด้านสื่อวิทยุ ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2555 เนื่องจากผลประกอบการไม่เป็นตามที่ประมาณการไว้ ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมเพียงธุรกิจเดียว และเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2555 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทจากเดิม บริษัท ซีโน-ไทย รีซอร์สเซส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (STRD) เป็น บริษัท เอเชีย จอยท์ พานิรามา

	จำกัด (มหาชน) (AJP) โดยมีผลการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทและชื่อย่อหลักทรัพย์ในระบบการซื้อขายหลักทรัพย์ของตลาดหลักทรัพย์ ตั้งแต่วันที่ 13 ธันวาคม 2555
ปี 2556	เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2556 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นใหญ่ ครั้งที่ 1/2556 ได้พิจารณาอนุมัติการลงทุนเพิ่มในธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โดยเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2556 บริษัทได้ทำสัญญารับสิทธิร่วมผลิตรายการกับ บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด เพิ่มอีกจำนวน 8 ช่องสถานี เป็นระยะเวลา 10 ปี รวมเป็น 16 ช่องสถานีในปัจจุบัน (โปรดดูรายละเอียดตามข้อ 2.2) และเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2556 บริษัทได้ดำเนินการยื่นคำขอใบอนุญาตประกอบกิจการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ เพื่อให้บริการโครงข่ายกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ที่ไม่ใช้คลื่นความถี่ในระดับชาติ ต่อสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งปัจจุบัน บริษัทได้รับใบอนุญาตฯ ดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2556 เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2556 บริษัทได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ให้บริษัทพ้นเหตุอาจถูกเพิกถอนและให้หลักทรัพย์ บริษัท “AJP” ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
ปี 2557	เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นของ บริษัท ยู เบสท์ พ้อยท์ มีเดีย จำกัด จำนวน 5,625,000 หุ้น บริษัท มีเดีย เอเจนซี ไทย จำกัด (MAT) จำนวน 46,150,000 หุ้น และนายธนา เบญจาทิกุล จำนวน 12,000,000 หุ้น โดยมีราคาหุ้นละ 8 บาท การจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนข้างต้น ทำให้บริษัทมีหุ้นสามัญจาก 200,000,000 หุ้น เป็นทั้งหมด 291,775,000 หุ้น บริษัทมีทุนจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ชำระ จำนวน 100,000,000 บาท ซึ่งเป็นทุนจดทะเบียนส่วนที่สำรองไว้สำหรับรองรับการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งหมดจำนวน 391,775,000 บาท หลังการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน
ปี 2558	เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ดังนี้ 1. บริษัท เอเจพี อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (AJP Information Technology Ltd.) หรือ AJPIT โดยมีทุนจดทะเบียนเป็นจำนวน 10,000,000 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท จำนวน 1,000,000 หุ้น โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริษัทจะถือหุ้นใน AJPIT เป็นจำนวน 999,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด 2. บริษัท เอเจพี พาวเวอร์ จำกัด (AJP Power Ltd.) หรือ AJP Power โดยมีทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท จำนวน 1,000,000 หุ้น โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจด้านพลังงาน และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริษัทจะถือหุ้นใน AJP POWER เป็นจำนวน 999,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด และทั้งสองบริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งเรียบร้อยแล้วตั้งแต่วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2558 บริษัทได้ดำเนินการปฏิบัติตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2557 แล้ว บริษัทได้เพิ่มช่องสถานีอีก 1 ช่อง เพื่อผลิตรายการที่อยู่ภายใต้ บริษัท ยู เบสท์ พ้อยท์ มีเดีย จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 และบริษัทได้สิทธิในการบริหารโฆษณาอีกจำนวน 5 ช่องสถานี จาก บริษัท มีเดีย เอเจนซี ไทย จำกัด

เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2558 ได้มีมติอนุมัติแก้ไขชื่อบริษัทเป็น บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น DCORP โดยบริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงแล้ว เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2558 เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2558 บริษัทได้ทำบันทึกข้อตกลงยกเลิกสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการก่อนครบกำหนด กับ บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด สำหรับช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม จำนวน 8 ช่องสถานี โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 31 ตุลาคม 2558 เป็นต้นไป เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2558 ที่ประชุมกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2558 มีมติดังนี้ 1. อนุมัติให้รับโอนสิทธิในการบริหารเวลาโฆษณาการแข่งขันกอล์ฟรายการ PGA EUROPEAN TOUR มูลค่ารวมทั้งสิ้น 254.79 ล้านบาท จาก บริษัท มีเดีย เอเจนซีไทย (จำกัด) ("MAT") โดยไม่มีค่าตอบแทน 2. อนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท วินชัย จำกัด ("WIND") ซึ่งประกอบธุรกิจพลังงานไฟฟ้า จาก K-Shipping Co.,Ltd ในจำนวน 12,500 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนของ WIND ในราคาหุ้นละ 13,700 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 171,250,000 บาท 3. อนุมัติการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยของบริษัท เพื่อประกอบกิจการให้สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (Nano-Finance) โดยบริษัทย่อยดังกล่าวจะมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 50,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท ทั้งนี้ ความเป็นมาของ บริษัท ดีมีเตอร์ แคปปิตอล จำกัด ที่การประกอบกิจการอาชีพภายใต้การกำกับ (Nano-Finance) นั้น บริษัทกำลังพิจารณาว่าจะดำเนินการอย่างไร เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการกระจายรายได้สู่ชนชั้นล่างถึงชั้นกลาง เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2558 บริษัทได้ทำบันทึกข้อตกลงยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด กับ บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด สำหรับช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม จำนวน 8 ช่องสถานีที่เหลือ โดยเป็นการทยอยยกเลิก (คืน) ช่องสัญญาณของช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม ให้มีผลตั้งแต่วันที่ 31 ตุลาคม 2558 เป็นต้นไป เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2559 มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท อนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดของบริษัทใน บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว ให้แก่นายวรวิทย์ สุจิวิวัฒน์พงศ์ และบริษัท โกลบอล ไอซีที จำกัด ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องหรือเกี่ยวโยงกันกับบริษัท จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยมีมูลค่าตามบัญชี (Book Value) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 หุ้นละ 6.15 บาท ในราคาหุ้นละ 8.10 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 8,101,970.11 บาท คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2559 บริษัทได้ทำบันทึกข้อตกลงยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด (ยกเลิกเงื่อนไขการทยอยคืนช่องโปรแกรมรายการโทรทัศน์) กับ บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด โดยเป็นการยกเลิกช่องสัญญาณของช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม จำนวน 8 ช่องสถานี ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2559
--

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัทมีการลงทุนหลักในบริษัทย่อยที่ประกอบด้วย ธุรกิจมีเดีย ธุรกิจพลังงาน และธุรกิจไอซีที นอกจากนี้ยังมีการลงทุนในบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจพลังงานทดแทน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	รายชื่อผู้ถือหุ้นและจำนวนหุ้น
1. ธุรกิจหลักโทรทัศน์ดาวเทียม บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด	เป็นผู้บริหารสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ช่อง SEXY TV	99	1.บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 999,998 หุ้น 2.นายวรัญญ์ สุจิวิรพันธ์พงศ์ 1 หุ้น 3.นายอนิส ไชยสถานเคราะห์ 1 หุ้น
			รวม 1,000,000 หุ้น
2. ธุรกิจพลังงาน บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด	เป็นบริษัทที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจผลิตจำหน่าย และส่งออกแผงเซลล์แสงอาทิตย์ และธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนโดยใช้พลังงานลมเป็นหลัก	99	1.บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 8,499,998 หุ้น 2.นายอภิเชษฐ์ ปุสรี 1 หุ้น 3.นายอนิส ไชยสถานเคราะห์ 1 หุ้น
			รวม 8,500,000 หุ้น

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	รายชื่อผู้ถือหุ้นและจำนวนหุ้น
3. ธุรกิจไอซีที บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด	เป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ พานิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และการตลาดดิจิทัล ภายใต้วิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำด้านการให้บริการโซลูชั่นส์ด้านไอซีทีบนระบบคลาวด์สำหรับกลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอีในกลุ่มประเทศ AEC	99	1.บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 999,997 หุ้น 2.นายวรัญญ์ สุจิวิวัฒน์พงศ์ 1 หุ้น 3.นายอนิส โอสสถานูเคราะห์ 1 หุ้น 4.นายณพรัตน์ ชัยยะ 1 หุ้น
			รวม 1,000,000 หุ้น
4. ธุรกิจพลังงานทดแทน บริษัท วินชัย จำกัด	เป็นผู้ให้บริการเกี่ยวกับโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนโดยใช้พลังงานลมเป็นหลัก	25	1.บริษัท นทลีน จำกัด 27,500 หุ้น 2.บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด 12,500 หุ้น 3.นายเชิดชู ปานบุญหอม 10,000 หุ้น
			รวม 50,000 หุ้น

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจสื่อ โดยประกอบธุรกิจหลัก คือ

2.1 ธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม

2.2 ธุรกิจคอนเทนต์ ได้แก่

- คอนเทนต์ EDGE Sport
- คอนเทนต์ Eredivisie (Dutch League)
- คอนเทนต์ Copa Del Rey
- คอนเทนต์ Golf European

2.3 ธุรกิจภาพยนตร์และซีรีส์

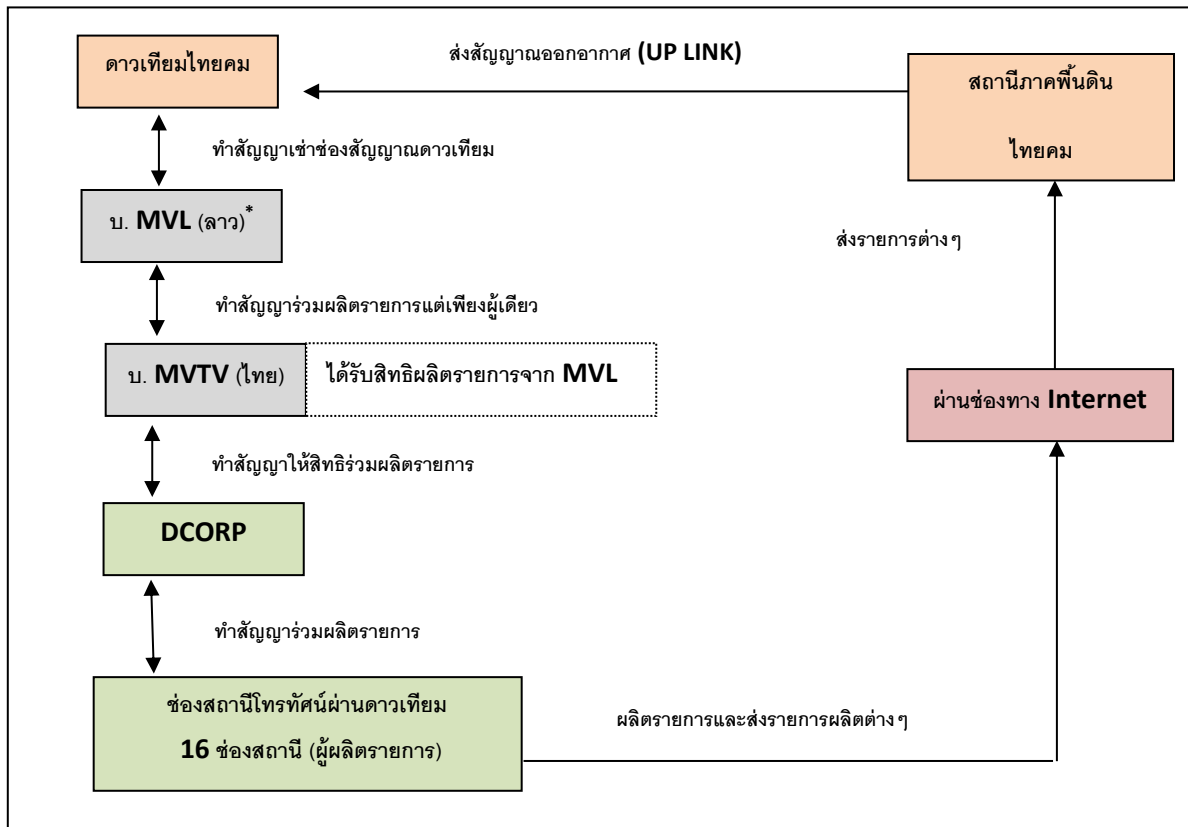
2.1 การประกอบธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม

บริษัทได้ประกอบธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โดยการได้รับสิทธิ ในการจัดหา และ/หรือ ผลิตโปรแกรมรายการโทรทัศน์ และ/หรือการทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ สำหรับช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียมรวมจำนวน 16 ช่องสถานี (โปรดดูรายละเอียดของ 16 ช่องสถานีในข้อ 2.2 เรื่องคู่สัญญาของบริษัท) เป็นระยะเวลา 10 ปี จาก บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด โดยมีค่าตอบแทนในการได้รับสิทธิร่วมผลิตรายการ สำหรับระยะเวลา 10 ปี เป็นจำนวนเงิน 40,000,000 บาท และค่าเช่าช่องสัญญาณดาวเทียมจำนวนหนึ่ง ส่งผลทำให้บริษัทเข้าไปเป็นคู่สัญญากับผู้ร่วมผลิตรายการทั้ง 16 ช่องสถานีแทน บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งบริษัทอนุญาตให้ผู้ร่วมผลิตรายการผลิตรายการโทรทัศน์ โปรแกรมรายการโทรทัศน์ โดยมีเนื้อหาสาระ ไม่ขัดกับความสงบเรียบร้อย จารีตประเพณี และศีลธรรมอันดีของประชาชน ไม่ขัดต่อระเบียบ กฎหมายและความมั่นคง ของประเทศเพื่อเผยแพร่ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ ดาวเทียม

โดยในครั้งแรกของการประกอบธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของบริษัท บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด เป็นผู้ให้สิทธิแก่บริษัทในการร่วมผลิตรายการ 8 ช่องสถานี ตั้งแต่วันที่ 29 พฤศจิกายน 2553 เป็นต้นมา ต่อมาครั้งที่สอง เมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2556 บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด ได้ให้สิทธิในการร่วมผลิตรายการเพิ่มแก่บริษัทอีก 8 ช่องสถานี (มีอายุสัญญา 10 ปี) ทั้งนี้ค่าตอบแทนทั้งสองครั้งที่บริษัทจ่ายให้แก่ MVTV มีจำนวนเท่ากัน

อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของบริษัทจะต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการประกอบกิจการ การกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ และ พระราชบัญญัติองค์การจัดสรรคลื่นความถี่และกำกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง และวิทยุโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2556 บริษัทได้ดำเนินการยื่นขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ เพื่อให้บริการโครงข่ายกระจายเสียง หรือโทรทัศน์ที่ไม่ใช้คลื่นความถี่ในระดับชาติ ต่อมาเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2556 กสทช. ได้แจ้งผลการพิจารณาคำขอรับใบอนุญาตฯ ของบริษัทโดยที่ประชุม คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (กสท.) ครั้งที่ 29/2556 เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2556 ได้มีมติ อนุญาตให้บริษัทได้รับอนุญาตประกอบกิจการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ เพื่อให้บริการโครงข่ายกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ สำหรับกิจการที่ไม่ใช้คลื่นความถี่โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 13 สิงหาคม 2556 ถึงวันที่ 12 สิงหาคม 2571 (15 ปี)

ทั้งนี้ เนื่องจากกลุ่มบริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น โดย บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ลาว) จำกัด ได้เข้าไปลงทุนธุรกิจโทรทัศน์ในประเทศสาธารณรัฐประชาชนลาว โดยรับสัมปทานในการทำโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมจากรัฐบาลลาว ซึ่งมีอายุสัมปทาน 30 ปี นับตั้งแต่ปี 2547 นอกจากนี้ บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ลาว) จำกัด ได้ทำสัญญาเช่าช่องสัญญาณดาวเทียมกับ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) (ดาวเทียมไทยคม 5) โดย บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ลาว) จำกัด ได้ทำสัญญาว่าจ้างให้ บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด ผลิตโปรแกรมรายการโทรทัศน์ให้กับ บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ลาว) จำกัด แต่เพียงผู้เดียว และหลังจากนั้น ในปี 2553 บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด ได้ให้สิทธิแก่บริษัทในการจัดหา และ/หรือผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และ/หรือทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม จำนวน 8 ช่องสถานีในครั้งแรก และจำนวน 8 ช่องสถานีในครั้งที่สอง รวมเป็น 16 ช่องสถานี จากจำนวน 42 ช่องสถานี ที่ บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด มีอยู่ในปี 2557 อย่างไรก็ตาม ทั้ง 16 ช่องสถานีที่บริษัทได้รับสิทธิในการร่วมผลิตรายการจาก MVTV นั้น บริษัทเลือกดำเนินการให้สิทธิร่วมผลิตรายการกับผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตรายการทั้งหมดซึ่งสามารถพิจารณาจาก: ผังรายละเอียด ของธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของบริษัท



หมายเหตุ : * บ. MVL (ลาว) เป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสาธารณรัฐประชาชนลาว

อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของบริษัทจะสามารถดำเนินการได้ 2 รูปแบบ คือ (1) ธุรกิจผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม (Production) และ (2) ธุรกิจให้บริการให้สิทธิร่วมผลิต (Resell) ซึ่งในเบื้องต้น บริษัทได้พิจารณาประโยชน์สูงสุดที่จะได้รับในการประกอบธุรกิจโดยการหารายได้จากการให้บริการให้สิทธิร่วมผลิตรายการกับผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม (Resell) จำนวนทั้งหมด 16 ช่องสถานี

รายละเอียดและผู้เกี่ยวข้องของธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมและเคเบิลทีวีท้องถิ่น

1. เจ้าของผลิตภัณฑ์: ได้แก่ ผู้ผลิตสินค้าและบริการ เช่น ผู้ผลิตเครื่องดื่ม หรือผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น บริษัท ยูนิลีเวอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ผลิตสบู่ แชมพู เป็นต้น ในอดีตเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของตนเอง มักจะใช้ช่องทางโฆษณาเช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ หรือสื่อหนังสือพิมพ์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันช่องทางโฆษณามีหลากหลายมากขึ้น เช่น อินเทอร์เน็ตและโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์มักจะจ้างบริษัทที่มีความรู้ความสามารถในการวางแผนโฆษณาและซื้อสื่อโฆษณาให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย โดยมักจะว่าจ้างบริษัทตัวแทนโฆษณาในการวางแผน จัดทำ และหาช่องทางโฆษณาเพื่อให้โฆษณาเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด

2. ตัวแทนโฆษณา: ได้แก่ บริษัทตัวแทนผู้ผลิตสินค้าในการจัดทำโฆษณาจัดซื้อช่องทางการโฆษณาและวางแผนการโฆษณา เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทตัวแทนโฆษณาจะเป็นผู้วางแผนภาพรวมของการโฆษณา ช่องทางโฆษณา และลักษณะของข่าวสาร ตัวอย่างบริษัทตัวแทนโฆษณา เช่น บริษัท J. Walter Thompson จำกัด และ บริษัท Ogilvy จำกัด เป็นต้น

3. ผู้ให้บริการเนื้อหา: ได้แก่ ผู้ที่ผลิตเนื้อหารายการสำหรับโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม เช่น ผู้ผลิตละคร ผู้ผลิตเพลง หรือ ผู้ผลิตหนัง ตัวอย่างบริษัทผู้ให้บริการเนื้อหา เช่น บริษัท จีเอ็มเอ็มแกรมมี่ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อาร์เอส เอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้ให้บริการเนื้อหาโดยส่วนใหญ่จะขายเนื้อหาของตนให้ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมเพื่อใช้ในการออกอากาศ

4. ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม: ได้แก่ ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์เพื่อถ่ายทอดผ่านดาวเทียม ทั้งนี้ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมสามารถเปรียบเทียบได้กับเจ้าของสถานีฟรีทีวี เช่น ช่อง 3 ช่อง 5 ช่อง 7 ช่อง 9 เป็นต้น อย่างไรก็ตามโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีความแตกต่างจากฟรีทีวีทั่วไป เนื่องจากโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมแต่ละช่องจะมีแนวทางของช่องที่ชัดเจน ไม่แบ่งแยกรายการตามช่วงเวลาเหมือนฟรีทีวี ตัวอย่างเช่น ช่องกลุ่ม NEXT Platform ได้แก่ NEXT Series Movie Music และ วันวาน จะเป็นรายการบันเทิงครบทุกรูปแบบ ทั้งหนัง เพลง ซีรีส์ (ผลิตโดย บริษัท เอ็มไอ ซี จำกัด) และ HIT 66 จะเป็นรายการวาไรตี้ 24 ชั่วโมง (ผลิตโดย บริษัท 94 เอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด)

5. ผู้ให้บริการสายเคเบิล: ได้แก่ ผู้ให้บริการสายเคเบิลเพื่อส่งสัญญาณอินเทอร์เน็ตทั่วไป เนื่องจากผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมต้องส่งข้อมูล (สัญญาณภาพและเสียง) ที่ผลิตได้ไปที่สถานีภาพพื้นดินก่อนที่จะ Uplink ไปที่ดาวเทียม ตัวอย่างบริษัทผู้ให้บริการสายเคเบิล ได้แก่ บริษัท 3BB จำกัด และ บริษัท ซิมโฟนี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

6. สถานีภาคพื้นดิน: ได้แก่ สถานีภาคพื้นดินที่มีหน้าที่ Uplink สัญญาณข้อมูลไปที่ดาวเทียม ทั้งนี้ โดยปกติ สถานี ภาคพื้นดินจะเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทที่ให้บริการดาวเทียม

7. ผู้ให้บริการดาวเทียม: ได้แก่ บริษัทผู้ให้บริการดาวเทียมในการติดต่อสื่อสาร ส่งสัญญาณโทรทัศน์ หรือ ส่งสัญญาณวิทยุกระจายเสียง ตัวอย่างบริษัทผู้ให้บริการดาวเทียม ได้แก่ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

8. ผู้ให้บริการเช่าช่องสัญญาณดาวเทียม: ได้แก่ ผู้ให้บริการช่องสัญญาณดาวเทียมซึ่งโดยปกติผู้ให้บริการดาวเทียม จะเป็นผู้ให้บริการเช่าช่องสัญญาณดาวเทียม ตัวอย่างบริษัทผู้ให้บริการเช่าช่องสัญญาณดาวเทียม ได้แก่ บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

9. เคเบิลทีวีท้องถิ่น: ได้แก่ บริษัทเคเบิลทีวีท้องถิ่นที่ให้บริการเคเบิลทีวีกับผู้บริโภคโดยเก็บค่าใช้จ่ายเป็นรายเดือนทั้งนี้ผู้ให้บริการเคเบิลทีวีท้องถิ่นในประเทศไทยสามารถครอบคลุมผู้ชมประมาณ 3-4 ล้านคน ตัวอย่างบริษัทเคเบิลทีวีท้องถิ่น ได้แก่ บริษัท ไทยซันเคเบิล ทีวี จำกัด

10. ผู้ให้บริการติดตั้งจานดาวเทียม: ได้แก่ บริษัทผู้ให้บริการติดตั้งจานดาวเทียมกับผู้บริโภค ตัวอย่างบริษัทผู้ให้บริการติดตั้งจานดาวเทียม ได้แก่ บริษัท พีเอสไอ จำกัด

11. ผู้บริโภค: ได้แก่ ประชาชนทั่วไป

คู่สัญญาของบริษัท

(1) รายละเอียดช่องสถานีที่บริษัททำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ผลิตรายการ 16 ช่องสถานี มีดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อสถานี	หมายเลขช่อง	ลักษณะรายการ	คู่สัญญา	หมายเหตุ
1	Major Channel	58	-	บจ. พีไฟร์ทีวี แอนด์ โปรดักชั่น	คืน
2	Hit 66	66	-	-	คืน

ลำดับ	ชื่อสถานี	หมายเลข ช่อง	ลักษณะ รายการ	คู่สัญญา	หมายเหตุ
3	LIFE TV	93	-	-	คืน
4	Happy Channel	100	-	บจ. พีไฟว์ทีวี แอนด์ โปรดักชั่น	คืน
5	เกษตรแสบี้	64	-	บจ. พาวเวอร์ อินฟินิตี้	คืน
6	ซูเปอร์ริช ซูเปอร์รวย	80	-	บจ. เอ็มไอซี บรอดแคส	คืน
7	เกษตรอินทรีย์	94	-	บจ. เอ็มไอซี บรอดแคส	คืน
8	เกษตรเงินล้าน	96	-	บจ. เอ็มไอซี บรอดแคส	คืน
9	Show Channel	60	วาไรตี้	บจ. พีไฟว์ทีวี แอนด์ โปรดักชั่น	คืน
10	KURU TV	68	วาไรตี้	บจ. ญู ทีวี กรุ๊ป	คืน
11	N-EXT วันวาน	81	ภาพยนตร์	บจ. เอ็มไอซี บรอดแคส	คืน
12	N- EXT Movies	82	ภาพยนตร์	บจ. เอ็มไอซี บรอดแคส	คืน
13	N- EXT Series	83	วาไรตี้เพลง ลูกทุ่ง	บจ. เอ็มไอซี บรอดแคส	คืน
14	Health & Family	91	วาไรตี้	บจ. ทีวีไคเร็ค อินโดไชน่า	คืน
15-16	55 Channel (HD)	55	วาไรตี้ชาย สินค้า	บจ. ทีวีไคเร็ค อินโดไชน่า	คืน (เป็นระบบ HD จึง ใช้คลื่นความถี่ C-band 2 คลื่น ความถี่รวมกัน)

หมายเหตุ - บริษัทได้ยกเลิกสัญญา ก่อนครบกำหนด โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 31 ตุลาคม 2558 เป็นต้นไป ตามลำดับที่ 1-8
- บริษัทได้ยกเลิกสัญญา ก่อนครบกำหนด โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2559 เป็นต้นไป ตามลำดับที่ 9-16

สาระสำคัญของสัญญา

1. สัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการระหว่างบริษัท กับ บริษัท เอ็ม วี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด

บริษัท เอ็มวี เทเลวิชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด (MVTV) (“ผู้ให้สิทธิ”) ให้สิทธิแก่ บริษัท (“ผู้รับสิทธิ”) ในการจัดหา และ/หรือ ผลิตรายการโทรทัศน์ และ/หรือ ทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ จำนวนรวม 16 ช่อง สถานี และบริษัทได้รับสิทธิ หรือให้ผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ให้สิทธิภายใต้เครื่องหมาย MVTV ทั้งนี้ ช่องสถานีทั้ง 16 ช่องสถานีที่มีผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ดำเนินรายการอยู่ในปัจจุบัน รายละเอียดของ สัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการระหว่างบริษัทกับ MVTV มี 2 ช่วงระยะเวลา โดยแต่ละช่วงเวลามีรายละเอียดดังนี้

ช่วงเวลา	ระยะเวลาสัญญา	จำนวนสถานี
ช่วงเวลาที่ 1**	ตั้งแต่วันที่ 29 พฤศจิกายน 2553 ถึง วันที่ 30 พฤศจิกายน 2563 (อายุสัญญา 10 ปี)	8 ช่องสถานี
ช่วงเวลาที่ 2*	ตั้งแต่วันที่ 8 มิถุนายน 2556 ถึง วันที่ 7 มิถุนายน 2566 (อายุสัญญา 10 ปี)	8 ช่องสถานี

หมายเหตุ * บริษัทได้ยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 31 ตุลาคม 2558 เป็นต้นไป

** บริษัทได้ยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2559 เป็นต้นไป

สัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการช่วงเวลาที่ 1

โดย MVTV ได้ให้สิทธิแก่บริษัทในการจัดหา และ/หรือผลิตรายการโทรทัศน์ และ/หรือ ทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมจำนวน 8 ช่องสถานี อายุของสัญญาเท่ากับ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 29 พฤศจิกายน 2553 ถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2563 โดยค่าตอบแทนที่ผู้รับสิทธิจะต้องชำระให้แก่ผู้ให้สิทธิ คือ ค่าตอบแทนสำหรับระยะเวลา 10 ปี จำนวน 40 ล้านบาท และค่าเช่าช่องสัญญาณดาวเทียมจำนวน และหากผู้รับสิทธิมีความประสงค์จะต่อสัญญาเมื่อครบ 10 ปีจะต้องส่งหนังสือยืนยันให้ผู้ให้สิทธิ โดยค่าตอบแทนอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามตกลง ทั้งนี้ ผู้รับสิทธิมีสิทธิที่จะได้รับค่าตอบแทนจากสิทธิในการจัดหา และ/หรือ ผลิตโปรแกรม รายการโทรทัศน์ และ/หรือ ทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ ทั้งนี้ บริษัทได้ยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2559 เป็นต้นไป

สัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการช่วงเวลาที่ 2

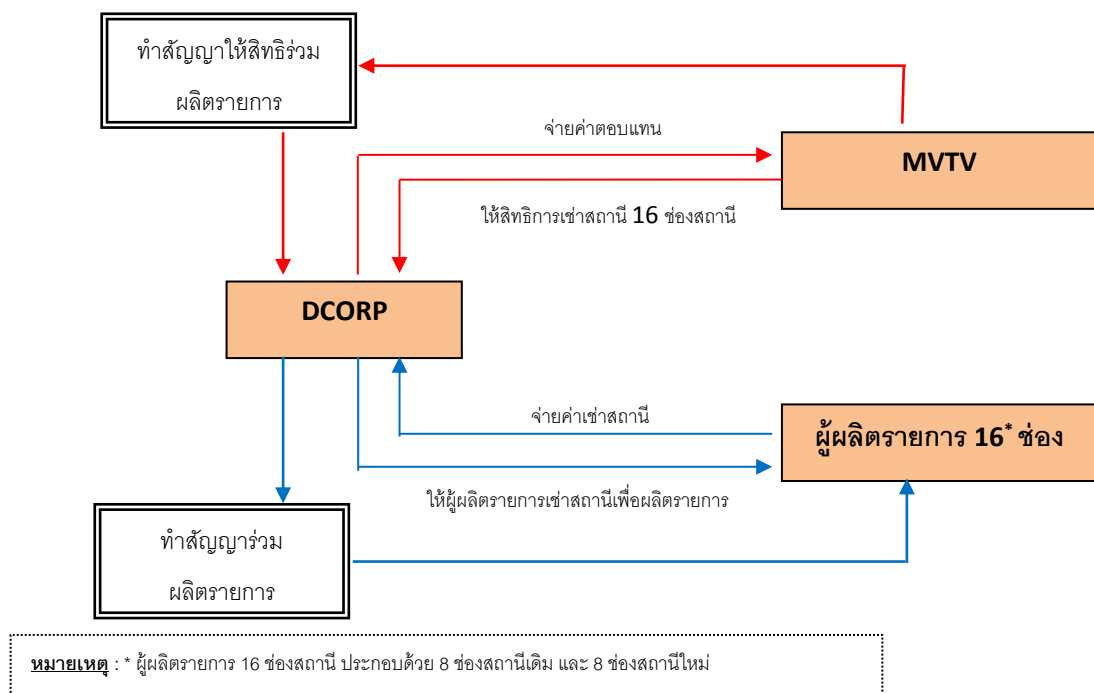
โดย MVTV ได้ให้สิทธิแก่บริษัทในการจัดหา และ/หรือผลิตรายการโทรทัศน์ และ/หรือ ทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมจำนวน 8 ช่องสถานี อายุของสัญญาเท่ากับ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 8 มิถุนายน

2556 ถึงวันที่ 7 มิถุนายน 2566 โดยค่าตอบแทนที่ผู้รับสิทธิจะต้องชำระให้แก่ผู้ให้สิทธิ คือ ค่าตอบแทนสำหรับระยะเวลา 10 ปี จำนวน 40 ล้านบาท และค่าเช่าช่องสัญญาณดาวเทียมจำนวนหนึ่ง และหากผู้รับสิทธิมีความประสงค์ต่อสัญญาเมื่อครบ 10 ปีจะต้องส่งหนังสือยืนยันให้ผู้ให้สิทธิ โดยค่าตอบแทนอาจมีการปรับเพิ่มได้ตามตกลง ทั้งนี้ ผู้รับสิทธิมีสิทธิที่จะได้รับค่าตอบแทนจากสิทธิในการจัดหา และ/หรือผลิตโปรแกรมรายการโทรทัศน์และ/หรือทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ ทั้งนี้ ในสัญญาดังกล่าวได้กำหนดให้สามารถรับรู้รายได้ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2556 ทั้งนี้ บริษัทได้ยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 31 ตุลาคม 2558 เป็นต้นไป

2. สัญญาร่วมผลิตรายการระหว่างบริษัทกับผู้ร่วมผลิตรายการจำนวน 16 ช่องสถานี

บริษัท (“ผู้อนุญาต”) อนุญาตให้ผู้ร่วมผลิตรายการ ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ โดยมีเนื้อหา สาระ ไม่ขัดกับความสงบเรียบร้อย จารีตประเพณีและศีลธรรมอันดีของประชาชน ไม่ขัดต่อระเบียบ กฎหมายและความมั่นคงของประเทศ เพื่อเผยแพร่ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ชื่อโปรแกรมรายการ ลักษณะรายการ และระยะเวลาของแต่ละสัญญาหรือช่องสัญญาณ (โปรดดูในหัวข้อ 2.2) โดยจะมีเนื้อหารายการ 54 นาที และจัดให้มีโฆษณาได้ 6 นาที ต่อ 1 ชั่วโมงของเวลารายการโทรทัศน์ (เวลาโฆษณาอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามแต่กฎหมายกำหนด) กรณีผู้ร่วมผลิตรายการไม่สามารถร่วมผลิตรายการจนครบกำหนดตามระยะเวลาสัญญา ผู้ร่วมผลิตรายการตกลงให้ผู้อนุญาตมีสิทธินำเชิควีdeo ที่ผู้ร่วมผลิตรายการวางไว้เป็นหลักประกันเข้าธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงิน ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับค่าเช่ารายเดือนจำนวน 1-3 เดือน (แตกต่างกันไปตามแต่ละสัญญาที่ทำกับผู้ร่วมผลิตรายการแต่ละราย แต่ทั้งนี้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาเดิมที่ผู้ร่วมผลิตรายการแต่ละรายได้เคยทำไว้กับ MVTV) และสามารถรับหลักประกันตามสัญญาได้ทั้งหมด รวมทั้งผู้อนุญาตมีสิทธิเรียกวงค่าเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้น พร้อมทั้งเบี้ยปรับในอัตราร้อยละ 2 ต่อเดือนนับแต่วันที่ผู้อนุญาตได้รับความเสียหาย จนกว่าผู้ร่วมผลิตรายการจะชำระจนครบถ้วน

แผนผังโครงสร้างสัญญาของผู้เกี่ยวข้อง :



3. สัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศระหว่างบริษัทกับ บริษัท มีเดีย เอเจนซี ไทย จำกัด “MAT”

MAT ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการเวลาการออกอากาศ การซื้อขายเวลา เช่า ให้เช่าเวลาการออกอากาศ การโฆษณาสินค้า ธุรกิจและการบริการ การดำเนินรายการ การหาผู้ร่วมผลิตรายการ

เนื่องจากธุรกิจเคเบิลทีวีเกิดความซบเซาเป็นอย่างมากจากผลกระทบของกฎหมาย ทำให้ MAT ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการช่องโทรทัศน์ไม่สามารถประกอบกิจการได้ตามเป้าหมาย ส่งผลให้บริษัทในฐานะผู้มีสิทธิในการบริหารเวลาโฆษณาของช่องโทรทัศน์ ไม่สามารถขายเวลาโฆษณาได้ และสถานการณ์ดังกล่าวส่งผลทำให้ MAT มีภาระหนี้จากการรับประกันรายได้ขั้นต่ำให้กับบริษัท ดังนั้นเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2558 บริษัทได้ตกลงเงื่อนไขสาระสำคัญของสัญญาใหม่นี้

ให้รับโอนสิทธิในการบริหารเวลาโฆษณาการแข่งขันกอล์ฟรายการ PGA EUROPEAN TOUR มูลค่ารวมทั้งสิ้น 254.79 ล้านบาท จาก บริษัท มีเดีย เอเจนซีไทย (จำกัด) (“MAT”) เนื่องจากเป็นการเสนอสิทธิเพิ่มเติมนอกเหนือจากสิทธิบริหารเวลาโทรทัศน์ดาวเทียมที่มีอยู่เดิมตามสัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศสัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศฉบับลงวันที่ 30 มกราคม 2558 กับ MAT ให้แก่บริษัทอันเนื่องมาจาก MAT ไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาออกอากาศดังกล่าวได้

และเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2558 บริษัทได้เข้าทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับ MAT จากการรับประกันรายได้ขั้นต่ำตามสัญญาซื้อสิทธิบริหารเวลาฯ จำนวน 93.54 ล้านบาท โดยตามสัญญาดังกล่าว MAT ตกลงที่จะชำระหนี้จากการค้าประกันรายได้ขั้นต่ำจำนวน 93.54 ล้านบาท โดยแบ่งชำระออกเป็น 36 งวด ในจำนวนงวดละ 2,679,328.20 บาท (เป็นจำนวนรวมดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อปีแล้ว) โดย MAT จะเริ่มชำระหนี้งวดแรกภายในวันทำการสุดท้ายของเดือนธันวาคม 2558 และจะชำระหนี้งวดถัดไปภายในวันทำการสุดท้ายของเดือนถัดไป

นอกจากนี้ MAT จะทำการชำระดอกเบี้ยผิดนัดอันเกิดจากการรับประกันรายได้ขั้นต่ำ จำนวน 1,703,493.75 บาท ให้แก่บริษัทพร้อมกับการชำระหนี้งวดสุดท้าย

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเข้าไปเป็นคู่สัญญากับผู้ร่วมผลิตรายการ ซึ่งบริษัทอนุญาตให้ผู้ร่วมผลิตรายการ ผลิตรายการโทรทัศน์โปรแกรมรายการโทรทัศน์ โดยมีเนื้อหาสาระไม่ขัดกับความสงบเรียบร้อย จารีตประเพณี และศีลธรรมอันดีของประชาชน ไม่ขัดต่อระเบียบ กฎหมายและความมั่นคงของประเทศ โดยจะต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ และ พระราชบัญญัติองค์การจัดสรรคลื่นความถี่และกำกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง และวิทยุโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการยื่นขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ เพื่อให้บริการโครงข่ายกระจายเสียงหรือ โทรทัศน์ที่ไม่ใช้คลื่นความถี่ในระดับชาติ เพื่อเผยแพร่ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม

2.2 ธุรกิจคอนเทนต์

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ดำเนินการภายใต้โมเดล “การคัดสรรรายการกีฬาต่างประเทศที่เป็นที่นิยมทั่วโลก” ตั้งแต่การเลือกประเภทกีฬา การติดต่อตัวแทนต่างประเทศ การทำการตลาด การบริหารคอนเทนต์ และการจัดจำหน่ายทางช่องทางต่างๆ โดยมุ่งเน้นที่จะนำเสนอประเภทกีฬาสากลที่เป็นที่นิยม รวมถึงกีฬาแปลกใหม่แต่ยังคงความสนุกตื่นเต้นน่าติดตาม เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค ปัจจุบันบริษัทมีคอนเทนต์กีฬาที่เลือกสรรมา ดังนี้

คอนเทนต์ EDGE Sport

ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ

EDGE Sport กีฬาแอ็คชั่นและการแข่งขันระดับโลก สุดยดชองกีฬาแอ็คชั่น ที่รวมเอากีฬาแอ็คชั่น ต่างๆ ที่สนุก ตื่นเต้น และน่าติดตาม มาไว้ในช่องเดียว ไม่ว่าจะเป็นกีฬาสเกต เซิร์ฟบอร์ด กีฬาแอ็คชั่นกลางหิมะ และมอเตอร์สปอร์ต รวมไปถึงนำเสนอทัวร์นาเมนต์ชั้นนำและการแข่งขันต่างๆ ที่อยู่ในประเภทของกีฬาแอ็คชั่น อาทิ H2O Power boating, Formula Drift, ASP Surfing, TTR Snowboarding และอีกมากมายหลายรายการคุณภาพ

บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) “DCORP” ทำสัญญากับ บริษัท เฟิร์ส กรุป จำกัด “FIRST” ซึ่งเป็นผู้ได้รับสิทธิและมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวจาก IMG COMPANY ในการเป็นเจ้าของสิทธิเนื้อหารายการช่องกีฬา EDGE Sport เป็นสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิแพร่ภาพแพร่เสียง โดย FIRST เป็น “ผู้อนุญาต” และ DCORP เป็น “ผู้รับอนุญาต”

รายละเอียดสิทธิ

ตามสัญญา “ผู้อนุญาต” ตกลงให้สิทธิในการแพร่ภาพแพร่เสียงรายการที่ให้สิทธิในทุกช่องทาง (All Rights) โดยให้มีสิทธิแบบ EXCLUSIVE RIGHTS (สิทธิแต่ผู้เดียว) รวมทั้งมีสิทธิอนุญาตให้บุคคลหรือนิติบุคคลอื่นใช้สิทธิช่วงในรายการที่ให้สิทธิตลอดอายุสัญญา มีกำหนด 3 ปี (สามปี) ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2561

การบริหารจัดการ

บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) “DCORP” ได้ทำสัญญากับ บริษัท เอ็มไอ ซี บรอดแคส จำกัด “MIC” โดย DCORP เป็น “ผู้อนุญาต” และ MIC เป็น “ผู้รับอนุญาต” เป็นสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิแพร่ภาพรายการ

รายละเอียดสิทธิ

ตามสัญญาและบันทึกข้อตกลงแก้ไขเพิ่มเติมสัญญา ลงวันที่ 13 กรกฎาคม 2558 คือ “ผู้รับอนุญาต” ประสงค์จะรับสิทธิจาก “ผู้อนุญาต” เพื่อแพร่ภาพแพร่เสียง “รายการที่ให้สิทธิ” ดังกล่าวผ่านช่องทางโทรทัศน์ในระบบแบบสมาชิกจ่ายรายเดือน (PAY TV) และ ตกลงให้ “ผู้รับอนุญาต” มีสิทธิใช้สิทธิดังกล่าวแบบ NON EXCLUSIVE RIGHTS เท่านั้น

นอกจากการบริหารจัดการสิทธิในการแพร่ภาพแพร่เสียง Content: EDGE Sport ตามสัญญากับ MIC นั้น DCORP ยังคงมีสิทธิในการบริหารจัดการในส่วนคอนเทนต์ที่จะสามารถนำมาสร้างมูลค่าได้ ด้วยเนื้อหารายการกีฬาในช่อง EDGE Sport ที่รวมการแข่งขันระดับโลกหลากหลายรายการและมีความโดดเด่น

คอนเทนต์ Eredivisie (Dutch League)

ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ

Eredivisie (Dutch League) เป็นลีกฟุตบอลสูงสุดของประเทศเนเธอร์แลนด์ ก่อตั้งในปี ค.ศ. 1956 หลังจากเริ่มมีการก่อตั้งสโมสรฟุตบอลอาชีพในเนเธอร์แลนด์ ปัจจุบันอยู่อันดับ 9 ของลีกที่ดีที่สุดในยุโรป จากการจัดอันดับโดยยูฟ่าลีกนี้มี 18 ทีม โดยแต่ละทีมจะแข่งแบบเหย้าเยือน เมื่อจบฤดูกาลทีมที่อยู่ท้ายตารางสุดจะตกไปอยู่ในดิวิชัน 1 หรือเอิร์สเตอดีวีซี (Eerste Divisie) ส่วนผู้ชนะในดิวิชัน 1 จะเลื่อนชั้นขึ้นมาในลีกนี้โดยทันที

โดย บริษัท นิวเจนซี จำกัด เป็นผู้ที่ได้รับสิทธิและมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวจาก FOX INTERNATIONAL CO.,LTD ในการเป็นเจ้าของสิทธิการถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอลรายการ Eredivisie (Dutch League) 3 ฤดูกาลแข่งขัน 2015/16 2016/17 และ 2017/18

การซื้อคอนเทนต์สิทธิการถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอลรายการ Eredivisie (Dutch League) โดยการทำสัญญาซื้อสิทธิระหว่าง บริษัท นิวเจนซี จำกัด ซึ่งเป็น “ผู้ได้รับสิทธิอนุญาต” และ บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็น “ผู้รับอนุญาต” ตกลงให้สิทธิแก่ผู้รับอนุญาตในการถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอลรายการ Eredivisie (Dutch League) จำนวน 3 ฤดูกาลแข่งขัน คือ ฤดูกาล 2015/16 ฤดูกาล 2016/17 และฤดูกาล 2017/18 เพื่อแพร่ภาพแพร่เสียงในทุกช่องทาง (All Right)

รายละเอียดโครงการ

ลักษณะโครงการต่อเนื่อง (สัญญา 3 ปี) ระยะเวลาจำนวน 3 ฤดูกาลแข่งขัน คือ ฤดูกาล 2015/16 ฤดูกาล 2016/17 และฤดูกาล 2017/18

รายละเอียดของสิทธิ

- สิทธิการถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอลรายการ Eredivisie (Dutch League) เพื่อแพร่ภาพแพร่เสียงในทุกช่องทาง โดยให้มีสิทธิแบบ Exclusive Rights (สิทธิแต่ผู้เดียว)
- สิทธิการถ่ายทอดสดการแข่งขันฟุตบอล จำนวน 3 ฤดูกาลแข่งขัน คือ ฤดูกาล 2015/16 ฤดูกาล 2016/17 และฤดูกาล 2017/18
- จำนวนแมทช์การถ่ายทอดสด คือ ไม่ต่ำกว่า 80 แมทช์ ต่อ 1 ฤดูกาลแข่งขัน
- ถ่ายทอดสดทางฟรีทีวี ช่องโมเดิร์นไนน์ทีวี และออกอากาศคู่ขนานช่อง MCOT HD และช่อง MCOT FAMILY
- สิทธิแพร่ภาพแพร่เสียงออกอากาศภายในประเทศตลอดระยะเวลาตามสัญญา โดยให้มีสิทธิแพร่ภาพออกอากาศซ้ำได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง

คอนเทนต์ Golf European

ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ

ยูโรเปียน ทัวร์ มีความมุ่งมั่นที่จะเฉลิมฉลองการเล่นกอล์ฟ จากต้นกำเนิดของเกมระดับมืออาชีพ เป็นการสร้างประวัติความภาคภูมิใจของความสามารถระดับโลก จึงจัดการแข่งขันกอล์ฟ ยูโรเปียน ทัวร์ ขึ้น เป็นการแข่งขันในประเภทการแข่งขันกอล์ฟที่ดีที่สุด รางวัลที่ได้รับมีคุณค่ามากที่สุด เป็นการแข่งขันที่มีเงินรางวัลสูงรวมถึงเงินโบนัส เป็นระดับสูงสุดของความสำเร็จในการเล่นกอล์ฟ

การกลับมาของศึกยูโรเปียนในครั้งนี้ จัดขึ้นที่ประเทศไทยเป็นครั้งแรกในรอบ 8 ปี นับตั้งแต่ยูโรเปียน ทัวร์ จัดรายการแข่งขันที่จังหวัดภูเก็ตในปี 2007 โดยได้รับการบรรจุเป็นหนึ่งใน 48 รายการแข่งขันหลักของเรท ทุ ดูปา ประจำปี

2015 ซึ่งไทยได้รับเกียรติให้เป็นหนึ่งใน 26 ประเทศที่ได้จัดทัวร์นาเมนต์ เป็นการร่วมจัดการแข่งขันโดยยูโรเปียน ทัวร์ เอเชียัน ทัวร์ ในกอล์ฟฟรายการ “ไทยแลนด์คลาสสิก 2015” ที่มีกำหนดแข่งขันที่สนามแบล็คเมาเท่นกอล์ฟคลับ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

โดย บริษัท มีเดีย เอเจนซี ไทย จำกัด เป็นผู้ให้สิทธิเวลาการโฆษณาประชาสัมพันธ์ค่าและบริการในช่องกอล์ฟ แชนแนล ไทยแลนด์ โดยสิทธิดังกล่าวออกอากาศผ่านทางเครือข่ายทรูวิชั่น์ ระบบเคยู แบนด์ เพื่อนำเสนอการถ่ายทอดสด การแข่งขันรายการกอล์ฟ ยูโรเปียน ทัวร์

คอนเทนต์สิทธิการถ่ายทอดสดการแข่งขันรายการกอล์ฟ ยูโรเปียน ทัวร์ ฤดูกาลแข่งขันปี 2016 ปี 2017 และปี 2018 รวมทั้งสิ้นจำนวน 3 ฤดูกาลแข่งขัน โดยการทำสัญญากับนักข้อตกลงโอนสิทธิเวลาการโฆษณาประชาสัมพันธ์ค่าและบริการ ระหว่าง บริษัท มีเดีย เอเจนซี ไทย จำกัด สัญญาเรียกว่า “ผู้ให้สิทธิ” และ บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) สัญญาเรียกว่า “ผู้รับสิทธิ” ซึ่งบันทึกข้อตกลงนี้เรียกว่า “สิทธิเวลาโฆษณา”

รายละเอียดของสิทธิ

- สิทธิเวลาโฆษณาสำหรับการถ่ายทอดสดการแข่งขันรายการกอล์ฟ ยูโรเปียน ทัวร์ ฤดูกาลแข่งขันปี 2016 ปี 2017 และปี 2018 จำนวน 1,680 นาที (หนึ่งพันหกร้อยแปดสิบนาที) ต่อ 1 ฤดูกาลแข่งขัน รวมจำนวน 3 ฤดูกาลแข่งขัน คิดเป็นสิทธิเวลาโฆษณาทั้งสิ้น 5,040 นาที (ห้าพันสี่สิบนาที)
- สิทธิเวลาโฆษณาสำหรับเทปบันทึกการแข่งขันรายการกอล์ฟ ยูโรเปียน ทัวร์ ฤดูกาลแข่งขันปี 2016 ปี 2017 และปี 2018 โดยเป็นการนำเทปการแข่งขันมาออกอากาศซ้ำ (Rerun) ฤดูกาลแข่งขันละ 2 ครั้ง รวมจำนวน 3,360 นาที (สามพันสามร้อยหกสิบนาที) ต่อ 1 ฤดูกาลแข่งขัน รวมจำนวน 3 ฤดูกาลแข่งขัน คิดเป็นสิทธิเวลาโฆษณาทั้งสิ้น 10,080 นาที (หนึ่งหมื่นแปดสิบนาที)

ระยะเวลาของสัญญาการให้สิทธิเวลาโฆษณา มีกำหนดเวลาจำนวน 3 ฤดูกาลแข่งขัน คือ ฤดูกาลแข่งขันปี 2016 ปี 2017 และปี 2018 (นับถัดจากวันสุดท้ายของการแข่งขันในปี 2018) และ/หรือมีกำหนดระยะเวลา 3 ปี นับแต่วันออกอากาศเป็นครั้งแรก ทั้งนี้ สุดแต่ระยะเวลาใดจะสิ้นสุด

การตลาดและการแข่งขัน

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในประเทศไทย ความนิยมการเล่นกีฬาและชมกีฬานับวันยิ่งเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากคนหันมาใส่ใจสุขภาพและเรื่องรอบตัวที่จะมีประโยชน์ต่อชีวิตมากขึ้น กอปรกับการที่มาตรฐานด้านกีฬาของประเทศสูงขึ้น นักกีฬาส่งผลงานในการแข่งขันต่างๆ รวมถึงการจัดการแข่งขันกีฬาในประเทศ ไม่ว่าจะเป็นระดับประเทศหรือระดับนานาชาติ ทำให้ความนิยมและผู้ชื่นชอบในกีฬาเพิ่มขึ้นเป็นทวีคูณ เป็นกลุ่มเป้าหมายที่กว้างออกไปไม่สิ้นสุด

สำหรับการแข่งขันในต่างประเทศ การมีช่องทางในการรับชมกีฬาเพิ่มขึ้น รับชมได้สะดวกและสามารถติดตามรับชมได้อย่างต่อเนื่อง จึงเป็นสิ่งที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ชมโดยตรง และยังเป็นการสร้างมูลค่าในคอนเทนต์ ซึ่งหากคอนเทนต์ที่ทำรายการกีฬานั้น มีคุณภาพ มีสาระ มีประโยชน์ หรือสร้างแรงบันดาลใจ รวมทั้ง

สร้างความบันเทิงที่ดี ก็จะได้รับคามนิยมไม่เฉพาะในกลุ่มผู้นิยมกีฬาเท่านั้น หากแต่ยังอาจได้รับความสนใจจากกลุ่มผู้ชมทุกเพศทุกวัย ดังนั้น การมีคอนเทนต์กีฬาที่ดี มีคุณภาพ มีความหลากหลาย จึงเป็นจุดได้เปรียบสำหรับผู้ที่อยู่ในธุรกิจนี้

บริษัทได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการสร้างมูลค่าจากสิทธิในการบริหารจัดการคอนเทนต์ในรูปแบบรายการโทรทัศน์ที่มีการสร้างสรรค์เนื้อหาให้เหมาะสมกับโครงสร้างของช่องโทรทัศน์ต่างๆ นอกเหนือจากความคุ้มค่าในการขายสิทธิแบบ NON EXCLUSIVE RIGHTS แต่เพียงอย่างเดียว

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทเน้นการเลือกคอนเทนต์ที่มีคุณภาพระดับโลก มีการประชาสัมพันธ์ตัวเอง และมีคู่แข่งในระดับเดียวกันน้อย จะสามารถสร้างมูลค่าในตลาดได้สูงขึ้น และการคัดเลือกรายการใหม่ๆ ออกอากาศเป็นครั้งแรกในประเทศไทย ทำให้เป็นที่น่าสนใจ เป็นที่จดจำได้เร็ว และเน้นการประชาสัมพันธ์ควบคู่ไปด้วย เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ โดยการหาพันธมิตรเครือข่ายแนวร่วม เช่น “สยามกีฬา” ที่เป็นสื่อที่มีฐานกลุ่มผู้ชม มีฐานเสียงด้านกีฬาเหนียวแน่น และมีเว็บไซต์ที่มีฐานผู้เข้าชมวันละหลายแสนคน หรือการสร้างกระแสผ่านฝีปากของดีเจ นักพากย์เพื่อกระตุ้นบรรยากาศการแข่งขันให้น่าติดตามยิ่งขึ้น การสร้างบรรยากาศล้นไปกับการแข่งขัน โดยการจัดกิจกรรมด้านการตลาด สามารถก่อให้เกิดกระแสความนิยมระหว่างการแข่งขัน เนื่องจากผู้ชมบางกลุ่มชอบการทำทาย การตอบคำถามเพื่อชิงรางวัลเป็นอีกหนึ่งวิธีในการสร้างบรรยากาศการชมและทำให้ผู้ชมติดตามทายผล

นอกเหนือจากการเน้นที่ตัวคอนเทนต์แล้ว บริษัทให้ความสำคัญกับการขยายฐานผู้ชมให้เพิ่มขึ้น โดยการเพิ่มช่องทางรับชมให้มีความหลากหลาย สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น โดยแผนการเพิ่มช่องทางรับชมจะวิเคราะห์ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้ชมในแต่ละกลุ่ม อาทิเช่น การรับชมผ่านช่องทาง Online ซึ่งปัจจุบัน การรับชมผ่านช่องทางนี้ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ทั้งการดูแบบ Real time หรือ Rerun เป็นต้น

และด้วยสิทธิในเนื้อหารายการบางรายการ ทำให้ต่อยอดเพิ่มได้ นอกเหนือจากการขายสิทธิแพร่ภาพแพร่เสียงรายการเพียงอย่างเดียว เพื่อเป็นการทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในฐานะผู้นำลิขสิทธิ์รายการประเภทกีฬาระดับโลกเข้ามาเผยแพร่ในประเทศไทย และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กรในด้านการทำธุรกิจสื่อคอนเทนต์ อีกทั้งยังเป็นการเปิดโลกทัศน์และปลูกจิตสำนึกด้านกีฬาให้แก่ประชาชน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ช่องสถานีโทรทัศน์ต่างๆ ฟรีทีวี ทีวีดิจิตอล เคเบิลทีวี ทีวีดาวเทียม และรวมถึงบริษัทสินค้าหรือบริการที่สามารถเป็นสปอนเซอร์หรือผู้อุปถัมภ์รายการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจัดหารายการที่น่าสนใจจากผู้ผลิตรายอื่น เพื่อนำมาออกอากาศทางช่องทีวีดาวเทียมของบริษัท โดยรายการดังกล่าวต้องสอดคล้องกับบุคลิกภาพของช่อง และลักษณะของผู้ชมกลุ่มเป้าหมาย ทั้งนี้ รายการที่บริษัทร่วมผลิตกับผู้ผลิตภายนอกมีทั้งลักษณะการร่วมผลิตในลักษณะแบ่งเวลาโฆษณา (Time Sharing) ซึ่งเป็น

การแบ่งเวลาในการขายโฆษณาตามสัดส่วนที่ตกลงกัน และการร่วมผลิตในลักษณะแบ่งรายได้โฆษณา (Revenue Sharing) ที่จะนำรายได้ทั้งหมดที่ทั้งสองฝ่ายร่วมกันขายโฆษณามาแบ่งกันตามสัดส่วนที่ตกลงกันได้

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี

2.3 ธุรกิจภาพยนตร์และซีรีส์

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้เลือกสรรภาพยนตร์และซีรีส์ที่มีคุณภาพและตอบสนองความต้องการของผู้ชม โดยได้ทำการซื้อภาพยนตร์และซีรีส์ประเภทต่างๆ และทำการจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการผลงานคุณภาพเพื่อนำเสนอแก่ผู้รับชมต่อไป โดยมีประเภทภาพยนตร์และซีรีส์ต่างๆ ดังนี้

1. ภาพยนตร์ซีรีส์จีน
2. ภาพยนตร์ซีรีส์ฝรั่ง
3. ภาพยนตร์ซีรีส์เกาหลี

การตลาดและการแข่งขัน

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปัจจุบันหนังและซีรีส์จำนวนมากได้ถูกผลิตออกมาอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นซีรีส์เกาหลี ซีรีส์จีน ซีรีส์ของฝั่งตะวันตก และอื่นๆ ทำให้ผู้บริโภคได้มีทางเลือกมากขึ้นในการรับชม กอปรกับการเพิ่มขึ้นของช่องดิจิตอลและช่องดาวเทียมหนังและซีรีส์จึงเป็นที่ต้องการมากขึ้นเพื่อใช้ในการดึงดูดผู้ชม ดังจะเห็นได้จากหลายช่องสถานี ส่วนใหญ่ต้องมีหนังและซีรีส์เป็นส่วนหนึ่งของผังรายการ มีการโปรโมทหนังและซีรีส์ใหม่อยู่เสมอ หรือแม้แต่ซีรีส์ที่เคยนำเสนอแล้ว หากแต่มีคุณภาพและเป็นที่ยอมรับของผู้ชม ก็สามารถนำกลับมาฉายใหม่ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายจะเห็นได้ว่าธุรกิจนี้มีการแข่งขันสูงและนับวันก็จะเพิ่มขึ้น และนั่นก็เป็นการชี้ให้เห็นถึงการเติบโตอย่างคึกคักของตลาดเช่นกัน

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทจะเน้นการคัดเลือกผลงานคุณภาพเป็นอันดับแรก เพราะหนังและซีรีส์ที่มีคุณภาพ สนุก ชวนติดตาม ย่อมเป็นที่ชื่นชอบของผู้ชม และเป็นที่ต้องการของช่องสถานีต่างๆ จากนั้นความหลากหลายของหนังและซีรีส์ ไม่ว่าจะเป็น

ประเภท ลักษณะ รูปแบบ หรือสไตล์ของหนัง ต้องครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมายของผู้ชม เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย ทั้งของผู้ชม และ/หรือช่องสถานีต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ช่องสถานีโทรทัศน์ต่างๆ ฟรีทีวี ทีวี่ดิจิตอล เคเบิลทีวี และทีวีดาวเทียม

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้คัดเลือกภาพยนตร์และซีรีส์ที่มีคุณภาพและตอบสนองความต้องการของผู้ชม โดยได้ทำการซื้อภาพยนตร์และซีรีส์ประเภทต่างๆ และทำการจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการผลงานคุณภาพเพื่อนำเสนอแก่ผู้รับชม โดยมีรายได้ 2 ลักษณะ ได้แก่

1. ลักษณะแบ่งเวลาโฆษณา (Time Sharing) ซึ่งเป็นการแบ่งเวลาในการขายโฆษณาตามสัดส่วนที่ตกลงกัน และการร่วมผลิตในลักษณะแบ่งรายได้โฆษณา (Revenue Sharing) ที่จะนำรายได้ทั้งหมดที่ทั้งสองฝ่ายร่วมกันขายโฆษณามาแบ่งกันตามสัดส่วนที่ตกลงกันไว้
2. รายได้จากการขายภาพยนตร์ให้ลูกค้า โดยมีระยะเวลา 1-3 ปี ซึ่งในที่สุดท้ายของสัญญา บริษัทสามารถนำภาพยนตร์ออกอากาศได้ และจะมีรายได้จากการขายและโฆษณาเข้ามาอีกส่วนหนึ่งด้วย

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

โครงสร้างรายได้

ประเภทของรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1.รายได้โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม	108.30	45.12	137.88	97.18	148.86	97.91
2.รายได้ค่าสิทธิแพร่ภาพรายการ	34.12	14.22				
2.รายได้จากการสนับสนุนการจัดแข่งขันกีฬา	86.43	36.01	-	-	-	-
3. รายได้อื่น	11.17	4.65	4.00	2.82	3.18	2.09
รวมรายได้	240.02	100.00	141.88	100.00	152.04	100.00

หมายเหตุ : 1) บริษัทเริ่มมีรายได้จากโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2553

2) บริษัทมีรายได้จากการสนับสนุนการจัดแข่งขันกีฬาออลฟ Thailand Classic ในเดือนกุมภาพันธ์ 2558

3) รายได้อื่น ในปี 2556 และปี 2557 ส่วนใหญ่ประกอบด้วย รายได้จากค่าเช่าท่าเรือบริเวณอ่าวมะขามในจังหวัดภูเก็ต (บริษัทได้ให้บริษัท นำ ชัยชนสงทางทะเล จำกัด เช่าท่าเรือ โดยมีอายุสัญญาเช่า 10 ปี 6 เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2548 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2558) และ รายได้จากเบี้ยปรับลูกหนี้ชำระเงินล่าช้าของธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ในขณะที่รายได้อื่นในปี 2558 ส่วนใหญ่คือดอกเบี้ยรับจากเงินลงทุน

4) ธุรกิจของบริษัทย่อยยังมีรายได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของรายได้รวม ดังนั้นจึงไม่ได้มีการเสนอข้อมูลโครงสร้างรายได้จำแนกตามส่วนงาน

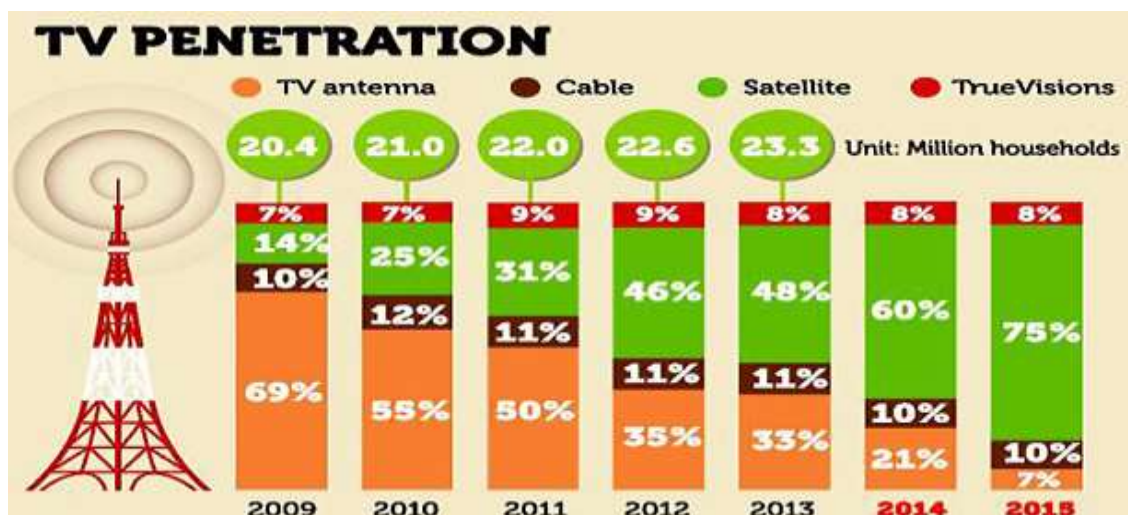
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทได้แก่ลูกค้าที่เป็นกลุ่มผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ ที่เคยเป็นลูกค้าของ MVTV อยู่แล้ว และสำหรับการจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย บริษัทจะขายตรงให้กับลูกค้าผู้ประกอบการร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ (Direct Customers) โดยมีฝ่ายการตลาดและธุรการทำหน้าที่ประสานงานและดูแลลูกค้าแต่ละรายอย่างใกล้ชิด

การแข่งขัน

เนื่องจากกระแสความนิยมในธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากเข้าสู่ธุรกิจนี้ทั้งรายใหญ่และรายเล็ก ปัจจุบันในประเทศไทยมีผู้ประกอบการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมากกว่า 100 รายที่ทำรายการเผยแพร่รายการต่างๆ ในโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมทั้งนี้เป็นผลมาจากการเติบโต ของอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีและโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคทั่วประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผลสำรวจจาก AGB Nielsen พบว่าอัตราประชากรที่เข้าถึงโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การเติบโตของร้อยละของประชากรที่เข้าถึงเคเบิลทีวีท้องถิ่น และโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม



ที่มา: Nielsen Establishment Survey

จากการที่พระราชบัญญัติการประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ พ.ศ. 2551 อนุญาตให้การประกอบกิจการกระจายเสียง และกิจการโทรทัศน์ที่ไม่ใช้คลื่นความถี่ สามารถโฆษณาได้ประกอบกับราคาที่ดินลดลงอย่างมากของจวนรับ สัญญาณดาวเทียม ช่องทางการรับสัญญาณเดิมของ Free TV ที่ถูกรบกวนจากวิทยุชุมชน และช่องรายการที่หลากหลาย ทำให้อัตราการเติบโตของเคเบิลทีวีท้องถิ่น และโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยในปี 2557 ประชาชนที่เข้าถึงเคเบิลทีวีท้องถิ่น และโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมรวมกันมีถึงร้อยละ 70 ของประชากรทั้งประเทศ และคาดการณ์ว่าจะเข้าถึงประชาชนในอัตราร้อยละ 85 ในปี 2558 การเข้าถึงประชาชนในวงกว้างนี้เองส่งผลให้อุตสาหกรรมโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีการพัฒนาอย่างมากทั้งทางด้านคุณภาพของรายการและจำนวนผู้ประกอบการโดยผู้ผลิตรายการส่วนมากจะส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมในลักษณะแบบบอกรับสมาชิกโดยไม่มีค่าใช้จ่ายรายเดือนเพื่อให้ผู้ชมสามารถรับชมรายการได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการเคเบิลทีวีท้องถิ่นและโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมากกว่า 100 สถานี การเติบโตดังกล่าวส่งผลโดยตรงต่อมูลค่าการโฆษณา โดยปัจจุบันมีการประมาณการกันว่ามูลค่า

โฆษณาที่ถูกใช้ในการโฆษณาภายใต้ระบบเคเบิลทีวีท้องถิ่น และโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าโฆษณาทางโทรทัศน์ หรือประมาณ 7,177 ล้านบาท จากมูลค่าอุตสาหกรรมโฆษณารวม 1.32 แสนล้านบาทในปี 2557 (ที่มาข้อมูล:Nielsen 2014)

อย่างไรก็ดี บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) (“THCOM”) ในปี 2557 ทางไทยคมได้ส่งดาวเทียมไทยคม 6 ขึ้นสู่วงโคจรสำเร็จในเดือนมกราคมและไทยคม 7 ในเดือนกันยายน 2557 ซึ่งอาจส่งผลต่อบริษัท เนื่องจากทำให้มีช่องสัญญาณดาวเทียมเพิ่มมากขึ้น โดยในปัจจุบันบริษัทเช่าช่องสัญญาณจาก MVTV ซึ่งใช้ช่องสัญญาณของดาวเทียมไทยคม 5 ดังนั้นเมื่อช่องสัญญาณของไทยคม 5 และ ไทยคม 6 มีเพิ่มขึ้น ปริมาณช่องสัญญาณที่สามารถใช้ได้สำหรับโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมก็จะเพิ่มขึ้น สภากรรมการแข่งขันอาจจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดการณ์ว่าในอีก 1-2 ปีข้างหน้าอัตราการเข้าถึงโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของประชากรจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้เจ้าของผลิตภัณฑ์หันมาใช้สื่อโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมเป็นช่องทางการโฆษณามากขึ้น ราคาค่าโฆษณาก็จะเพิ่มขึ้นทำให้มีผู้สนใจผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมากขึ้น ความต้องการของช่องสัญญาณจึงน่าจะมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

สรุปรายได้จากการทำธุรกิจสื่อ (Media)

ประเภทธุรกิจ	ก่อนคืนธุรกิจโทรทัศน์ดาวเทียม (ก่อน 31 มี.ค. 2559)	หลังคืนธุรกิจโทรทัศน์ดาวเทียม (หลัง 31 มี.ค. 2559)
1.ธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม 1.1 เช่าช่องทีวีดาวเทียม 16 ช่อง	✓	✗
2. ธุรกิจคอนเทนต์ 2.1 รายการช่องกีฬา Edge Sport 2.2 รายการฟุตบอล Eredivisie 2.3 รายการฟุตบอล Copa Del Ray 2.4 รายการกอล์ฟ Golf European	✓ ✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓
3. ธุรกิจภาพยนตร์และซีรีส์ 3.1 ภาพยนตร์ซีรีส์จีน 3.2 ภาพยนตร์ซีรีส์ฝรั่ง 3.3 ภาพยนตร์ซีรีส์เกาหลี	✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓

3. ปัจจัยความเสี่ยงของบริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

3.1.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการแก้ไขกฎหมายประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์

การดำเนินกิจการธุรกิจสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของบริษัท ในปัจจุบันอยู่ภายใต้ข้อบังคับของพระราชบัญญัติองค์กร จัดสรรคลื่นความถี่ และพระราชบัญญัติการประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ พ.ศ. 2551 โดยภายใต้กฎหมายดังกล่าวได้กำหนดให้ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งเป็นผลมาจากบทบัญญัติของรัฐธรรมนูญใหม่แห่งราชอาณาจักรไทย ฉบับปี พ.ศ. 2550

กำหนดให้รวม คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์แห่งชาติ (กสทช.) กับ คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) เข้าเป็นองค์กรเดียวกัน ทำให้ถึงแม้ว่าในปัจจุบันจะได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการ กสทช. เรียบร้อยแล้ว แต่กฎระเบียบและทิศทางในการกำกับดูแลและประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียงวิทยุโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมยังไม่แน่นอนและมีความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนแปลงการแก้ไขกฎระเบียบเพิ่มเติมจากเดิมที่เข้มงวดมากขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานของบริษัท เนื่องจากผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมที่ไม่มีคุณภาพ หรือผู้ผลิตรายการที่โฆษณาเกินกว่ากฎหมายกำหนดก็จะไม่สามารถผลิตรายการได้ ซึ่งอาจส่งผลให้ความต้องการของช่องสัญญาณลดลงได้ ทั้งยังทำให้การขอต่อใบอนุญาตเมื่อหมดอายุลง หรือขอใบอนุญาตใหม่ ได้รับอนุญาตจาก กสทช. ยากมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดให้ผู้ร่วมผลิตรายการ ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบต่างๆ อย่างเคร่งครัด รวมถึงบริษัทได้ติดตามข้อมูลข่าวสารความคืบหน้าในเรื่องดังกล่าวอย่างใกล้ชิดเพื่อเตรียมความพร้อมให้บริษัทสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

3.1.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถหาผู้ร่วมผลิตรายการรายใหม่ได้ หากผู้ร่วมผลิตรายการของบริษัทไม่ต่อสัญญา

จากการที่ MVTV ได้ทำสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการกับบริษัทโดยบริษัทจะต้องจ่ายค่าตอบแทนสัญญาเดือนละ 4.80 ล้านบาทต่อเดือน (16 ช่องสถานี) ตลอดอายุสัญญา 10 ปี ทั้งนี้ หากบริษัทไม่สามารถหาผู้ร่วมผลิตรายการ (หรือผู้เช่า) ได้อย่างต่อเนื่อง อาจทำให้บริษัทไม่สามารถชำระค่าตอบแทนสัญญาจำนวนดังกล่าวได้ บริษัทมีแผนที่จะลดจำนวนช่องสถานีลง โดยพิจารณาจากช่องสถานีใดไม่สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทได้ โดยบริษัทได้เจรจากับลูกค้า เพื่อจ่ายค่าชดเชยบางส่วนจนเป็นที่พอใจและไม่ดำเนินการฟ้องร้อง จากการยกเลิกสัญญาเช่าช่องทีวีดาวเทียมก่อนครบกำหนด

3.1.3 ความเสี่ยงจากการที่ดาวเทียมจะไม่สามารถถ่ายทอดสัญญาณได้

โดยทั่วไป ดาวเทียมมีความเสี่ยงที่จะเกิดการบกพร่องในการทำงาน อันเนื่องจากการขัดข้องของระบบการทำงานของดาวเทียมเองหรือจากพายุสุริยะ รวมทั้งดาวเทียมอาจเกิดความเสียหายจากการชนกันระหว่างดาวเทียมกับวัตถุต่างๆ ในอวกาศ จึงทำให้ความสามารถในการให้บริการถ่ายทอดสัญญาณลดลงชั่วคราวหรือถาวร นอกจากนั้น ดาวเทียมยังมีความเสี่ยงที่อายุการใช้งานจะหมดเร็วกว่าที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อผู้ใช้บริการสำหรับกรณีของ 16 ช่องสถานี ตามสัญญาที่บริษัททำกับ MVTV ซึ่งปัจจุบันใช้บริการถ่ายทอดสัญญาณกับดาวเทียมไทยคม 5 ของ THCOM ซึ่งจากข้อมูลที่ THCOM เปิดเผยต่อสาธารณชน ระบุว่า THCOM มีความเชื่อมั่นว่าดาวเทียมของไทยคมมีคุณลักษณะที่ทนทานต่อสภาพแวดล้อมบนอวกาศเทียบเท่ามาตรฐานสากล โอกาสที่จะเกิดความเสียหายขั้นรุนแรงจนอาจทำให้ดาวเทียมหมดสภาพการใช้งานจะมีความเป็นไปได้น้อยมาก อย่างไรก็ตาม THCOM ได้จัดเตรียมแผนการเพื่อรองรับผลเสียหายกันอาจจะเกิดขึ้นกับลูกค้า หากเกิดความเสียหายขั้นรุนแรงขึ้นกับดาวเทียมจนหมดสภาพการใช้งาน โดย THCOM มีข้อตกลงร่วมกับผู้ให้บริการดาวเทียมรายอื่น เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถโอนไปใช้บริการแทนได้ นอกจากนี้ ในสัญญาที่บริษัททำกับ MVTV ยังระบุว่าหากตลอดระยะเวลา 10 ปีของสัญญาให้สิทธิร่วมผลิตรายการ หากมีเหตุการณ์ใดๆ ซึ่งทำให้ MVTV ไม่สามารถออกอากาศรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของบริษัทหรือของผู้ร่วมผลิตรายการที่ทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับบริษัทได้ MVTV ได้ตกลงจะดำเนินการจัดหาช่องทางการออกอากาศอื่นๆ ให้แก่บริษัทหรือผู้ร่วมผลิตรายการดังกล่าว โดยไม่ชักช้าและมีคุณภาพการออกอากาศครั้งใหม่ไม่ต่ำกว่าคุณภาพการออกอากาศครั้งเดิม

3.1.4 ความเสี่ยงจากผู้ร่วมผลิตรายการ (ผู้เช่าช่องสถานี) ผลิตรายการหรือเผยแพร่รายการที่ขัดต่อกฎหมาย

ถึงแม้ว่าเงื่อนไขในสัญญาผู้ร่วมผลิตรายการระหว่างบริษัทกับผู้ร่วมผลิตรายการแต่ละรายจะกำหนดให้ผู้ร่วมผลิตรายการ ผลิตโปรแกรมรายการโทรทัศน์และรายการโฆษณาสินค้าและบริการ และธุรกิจต่างๆ ต้องมีเนื้อหาสาระไม่ขัดกับความสงบเรียบร้อย จารีตประเพณี และศีลธรรมอันดีของประชาชน ไม่ขัดต่อระเบียบ กฎหมาย ความมั่นคงของประเทศ และไม่กระทบต่อสถาบันพระมหากษัตริย์ แต่ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นผู้ผลิตรายการโดยตรง ทำให้เป็นการยากที่จะควบคุมเนื้อหาของรายการให้เป็นไปตามที่ระบุในเงื่อนไขของสัญญาได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์ โอกาสที่ผู้ร่วมผลิตรายการจะเผยแพร่รายการที่ขัดต่อกฎหมายย่อมอาจเกิดขึ้นได้ และจะส่งผลทำให้บริษัทในฐานะผู้ให้สิทธิผู้ร่วมผลิตรายการได้รับความเสียหาย โดยช่องสัญญาณที่บริษัทให้เช่าอาจจะถูกระงับการออกอากาศหรือถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการตรวจสอบรายการต่างๆ ของผู้ร่วมผลิตรายการเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอก่อนออกอากาศ โดยผู้ร่วมผลิตรายการจะต้องส่งผังรายการให้บริษัทตรวจสอบก่อนออกอากาศ 7 วัน (ผังออกอากาศ ประจำเดือน) นอกจากนี้ บริษัทมีการติดตั้งจอมอนิเตอร์เพื่อติดตามดูผลิตรายการต่างๆ ของผู้ร่วมผลิตรายการทุกช่องสถานีในระหว่างการออกอากาศ ในกรณีที่พบผู้ผลิตรายการเผยแพร่รายการที่ขัดต่อกฎหมาย บริษัทจะดำเนินการแจ้งให้กับ MVTV (ผู้ให้สิทธิแก่บริษัท) และ บมจ.ไทยคม (เจ้าของช่องสัญญาณดาวเทียมไทยคม 5) ระงับสัญญาณการออกอากาศของผู้ร่วมผลิตรายการนั้นๆ ทั้งนี้ หาก MVTV และ บมจ.ไทยคมตรวจพบการเผยแพร่รายการที่ขัดต่อกฎหมายก็จะดำเนินการแจ้งให้บริษัททราบและทำการระงับสัญญาณการออกอากาศพร้อมกัน โดยบริษัทสามารถยกเลิกสัญญาผู้ร่วมผลิตรายการกับผู้ผลิตรายการที่เผยแพร่รายการที่ขัดต่อกฎหมายได้

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะเพิ่มระดับความปลอดภัยในการสำรองข้อมูลรายการต่างๆ ทั้งหมดจำนวน 16 ช่องสถานี จากเดิมที่มีการเก็บไว้ที่ MVTV และ บมจ.ไทยคม เป็นเวลา 1 เดือน และ 3 เดือน ตามลำดับ มาเป็นการสำรองข้อมูลเก็บไว้ที่บริษัทเพิ่มเติมเป็นเวลา 7 วัน โดยบริษัทจะใช้ระบบ DVR (Digital Video Recorder) โดยระบบดังกล่าวจะเป็นการบันทึกสัญญาณภาพและเสียงมาประมวลผลแล้วทำการบันทึกภาพและเสียงที่ประมวลผลในหน่วยความจำ

3.1.5 ความเสี่ยงในธุรกิจคอนเทนต์

เนื่องด้วยภาวะเศรษฐกิจโดยรวมอาจจะยังไม่ดีนัก ประกอบกับการแข่งขันสูง ไม่ว่าจะเป็นคู่แข่งในธุรกิจคอนเทนต์เอง และช่องสถานีที่เพิ่มขึ้น จึงอาจส่งผลกระทบต่อการขายคอนเทนต์ให้แก่ลูกค้า หรือมีผลต่อการพิจารณาซื้อคอนเทนต์ของลูกค้า บริษัทตระหนักถึงปัจจัยเหล่านี้ จึงได้เน้นการคัดสรรคอนเทนต์ที่มีคุณภาพ เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับ นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับประสิทธิภาพของทีมขายและกลยุทธ์ รวมถึงการมีลูกค้าเดิมที่ให้การสนับสนุนด้วยดีมาตลอด ทั้งหมดนี้ช่วยให้การบริหารความเสี่ยงตรงจุดนี้ลดลงได้

3.1.6 ความเสี่ยงในธุรกิจภาพยนตร์และซีรีย์

ความเสี่ยงจากการถูกละเมิดลิขสิทธิ์

อุตสาหกรรมภาพยนตร์ได้รับผลกระทบหลักจากการละเมิดลิขสิทธิ์ผลงานภาพยนตร์ในหลากหลายรูปแบบ เช่น การจำหน่ายแผ่นภาพยนตร์ (CD VCD DVD) แบบละเมิดลิขสิทธิ์ การดาวน์โหลดภาพยนตร์จาก

เว็บไซต์ที่ไม่ได้รับอนุญาต ซึ่งการละเมิดลิขสิทธิ์ดังกล่าว ส่งผลให้รายได้ของส่วนงานภาพยนตร์ไม่สะท้อนปริมาณการบริโภคที่แท้จริง

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของปัญหาดังกล่าว ได้จัดให้มีการป้องกันและปราบปรามการละเมิดลิขสิทธิ์ โดยได้รับความร่วมมือและสนับสนุนจากภาครัฐในการบังคับใช้กฎหมายเข้าดำเนินการกับผู้ประกอบการที่กระทำความผิดฐานละเมิดลิขสิทธิ์ในสินค้าของบริษัท

3.1.7 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาเช่าช่องสถานีบริการดาวเทียมก่อนครบกำหนดสัญญา ที่ไม่สอดคล้องกับการทำสัญญาร่วมผลิตรายการต่อลูกค้า ซึ่งอาจถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายได้

การยกเลิกสัญญาเช่าช่องสถานีบริการดาวเทียมก่อนครบกำหนดสัญญา ที่ไม่สอดคล้องกับการทำสัญญาร่วมผลิตรายการต่อลูกค้า ซึ่งอาจถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายได้ นั้น บริษัทได้มีการเตรียมการเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการทำสัญญากับลูกค้าในระยะสั้น เป็นเวลาไม่เกิน 1 ปี มีการบอกกล่าวลูกค้าล่วงหน้าเป็นเวลา 1-2 เดือน และจัดหาช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียมอื่นให้ลูกค้าได้ออกอากาศทดแทนช่องเดิม ซึ่งจะเป็นการบรรเทาความเสียหายที่เกิดขึ้นได้เป็นอย่างมาก

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

มูลค่าของราคาหุ้นของบริษัท มีมูลค่ามากหรือน้อยขึ้นอยู่กับประกอบกิจการของบริษัท ซึ่งบริษัทอยู่ในระหว่างการขยายการประกอบธุรกิจไปยังธุรกิจทางเลือกอื่นเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงในเรื่องของรายได้ในการประกอบธุรกิจเดิมที่มีเพียงธุรกิจมีเดีย และธุรกิจเคเบิลทีวี และจากการที่ในปัจจุบันรัฐบาลได้ส่งเสริมการใช้พลังงานทางเลือกทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากลงทุนในธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นผลให้เกิดความต้องการซื้อแผงเซลล์แสงอาทิตย์เป็นจำนวนมาก คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นว่า การเข้าร่วมลงทุนในการผลิตแผงเซลล์แสงอาทิตย์ซึ่งจะช่วยสร้างรายได้ที่มั่นคงให้แก่บริษัทและจะช่วยลดความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจมีเดียและธุรกิจเคเบิลทีวีซึ่งประสบกับภาวะซบเซาในปัจจุบัน อีกทั้ง ในการลงทุนในด้านธุรกิจพลังงานยังเป็นทางเลือกใหม่ของบริษัทในการลงทุนที่จะทำให้บริษัทมีโอกาสในการเพิ่มรายได้และสามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทได้ในอนาคต

การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย

ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจโทรทัศน์ดาวเทียม และได้ขยายธุรกิจออกไปอีก 2 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจพลังงาน และกลุ่มธุรกิจไอซีที ซึ่งผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทคือ บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และถือหุ้นแต่ละบริษัทร้อยละ 99

โดยมีการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม ดังนี้

1. บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด (D ICT)

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท: บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 191/43 อาคารซีทีไอ ทาวเวอร์ ชั้น 21 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย

เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

ประเภทธุรกิจ : ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ และการตลาดดิจิทัล

เลขทะเบียนบริษัท: 0105558024720

ทุนจดทะเบียน: 10,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)

ทุนที่ชำระแล้ว : 10,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)

รายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนหุ้นที่ถือ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	999,997	99.9997
2	นายวรัญญู สุจิรวพันธ์พงศ์	1	0.0001
3	นายอนิศ โอสถานุเคราะห์	1	0.0001
4	นายณพรัตน์ ชัยยะ	1	0.0001
รวม		1,000,000	100.0000

ข้อมูลการประกอบธุรกิจ

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด เดิมชื่อ บริษัท เอเจพี อินฟอร์เมชั่น จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 ต่อมาเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2558 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด (D ICT) ก่อตั้งภายใต้การลงทุนของ บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยประกอบธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ และการตลาดดิจิทัล ภายใต้วิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำด้านการให้บริการโซลูชันส์ด้านไอซีทีบนระบบคลาวด์สำหรับกลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอี ในกลุ่มประเทศ AEC โดย D ICT ได้เน้นสร้างบุคลากรที่ให้บริการลูกค้าด้วยทักษะความรู้ด้านไอซีทีที่ดี บนระบบ Infrastructure ด้านไอซีทีที่มีมาตรฐานระดับโลก และมีจิตใจการให้บริการที่เป็นเลิศ

D ICT ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ให้บริการคลาวด์โซลูชันส์ของกูเกิ้ลแอฟส์ (Google Apps) อย่างเป็นทางการ ซึ่ง บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด นับได้ว่าเป็นเอสเอ็มบี รีเซลเลอร์ (SMB Reseller) ของกูเกิ้ลที่ให้บริการจำนวนลูกค้าองค์กรมากที่สุดในประเทศไทย โดยโซลูชันส์ประกอบไปด้วยระบบอีเมล ระบบปฏิทินนัดหมาย ระบบกูเกิ้ลไดรฟ์ คลาวด์สตอเรจ ระบบสำนักงานแบบทำงานร่วมกัน (Office Collaboration System) ระบบแชทแอสค์เอาท์ ระบบกูเกิ้ลพลัสโซเชียลเน็ตเวิร์ค ระบบกูเกิ้ลไซต์ และระบบวีดีโอยูทูบ นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการอื่นๆ เช่น ระบบเว็บไซต์ตั้งระบบเก็บล็อกการใช้งานระบบ การให้บริการการตลาดออนไลน์ทั้งในรูปแบบ Search Engine Marketing และการตลาดผ่านอีเมล และการเขียนโปรแกรมทั้งบน Desktop และ Mobile ตามความต้องการของลูกค้า เป็นต้น

ปัจจุบัน D ICT ได้ให้บริการกับลูกค้าองค์กรในประเทศไทยมากกว่า 2,000 ราย และมีแผนจะขยายธุรกิจไปยังประเทศสมาชิกเออีซีในอนาคต ด้วยความมุ่งมั่นในการให้บริการ D ICT ให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างความ

แข็งแกร่งในการให้บริการของทีมงาน และการคัดเลือกพาร์ทเนอร์ด้านเทคโนโลยีที่ดีที่สุด เพื่อให้ลูกค้าผู้ให้บริการมีความมั่นใจว่า D ICT จะทำหน้าที่เป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนธุรกิจหรือองค์กรผู้ให้บริการให้ก้าวหน้า และเติบโตอย่างมั่นคง

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบัน D ICT ได้ให้บริการลูกค้า ในบริการต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. กูเกิ้ลแอฟส์สำหรับธุรกิจ (Google Apps for Work): บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายและผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการของกูเกิ้ล (Google Inc.) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านเครื่องมือค้นหา หรือ Search Engine และบริการโฆษณาผ่าน Search Engine อันดับหนึ่งของโลก โดยโซลูชันส์ของ Google Apps ประกอบไปด้วยระบบอีเมล ระบบปฏิทินนัดหมาย ระบบกูเกิ้ลไดรฟ์คลาวด์สตอเรจ ระบบสำนักงานแบบทำงานร่วมกัน (Office Collaboration System) ระบบแชตแองค์เอท ระบบกูเกิ้ลพลัสโซเชียลเน็ตเวิร์ค ระบบกูเกิ้ลไซต์ และระบบวีดีโอยูทูบ ซึ่งองค์กรที่ใช้งาน Google Apps ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าสามารถลดเงินลงทุนในระบบสารสนเทศ มีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาระบบที่ลดลง และสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในองค์กรได้อย่างไม่น่าเชื่อ ซึ่งการให้บริการด้าน Google Apps ของบริษัทจะรวมไปถึงการฝึกอบรม และการถ่ายโอนข้อมูลจากระบบปัจจุบันไปสู่ระบบงาน Google Apps ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. การตลาดดิจิทัล: บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด ได้มีบริการทำการตลาดผ่านช่องทางดิจิทัลหรือออนไลน์ ให้กับลูกค้าที่ต้องการส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ โดย D ICT ได้ให้บริการผ่านเครื่องมือที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็นช่องทางผ่านเครื่องมือค้นหา (Search Engine Marketing) กูเกิ้ลแอดเวิร์ดส์ (Google Adwords) การตลาดบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Social Networks) แบนเนอร์ เป็นต้น ซึ่งการตลาดผ่านช่องทางดิจิทัลจะช่วยให้ธุรกิจของลูกค้ามียอดขายเพิ่มขึ้น และเป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. การพัฒนาแอปพลิเคชัน: บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด ได้ให้บริการการพัฒนาแอปพลิเคชัน และการปรับแต่งซอฟต์แวร์สำเร็จรูปตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งการพัฒนาแอปพลิเคชันโดยทีมงานของ D ICT ได้ให้บริการทั้งบนระบบเว็บ และบนระบบมือถือ
4. การให้บริการไอทีเอาท์ซอร์ซิ่ง (IT Outsourcing): บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด ได้มีบริการด้าน IT Outsourcing ให้กับองค์กรที่ขาดบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการให้บริการภายในองค์กร ซึ่งบริษัทได้ให้บริการทั้งในการดูแลรักษาฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และโครงสร้างพื้นฐานด้านสารสนเทศ
5. การให้บริการเว็บโฮสติ้งและการจดทะเบียนโดเมนเนม: บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด ได้ให้บริการการเช่าพื้นที่เว็บโฮสติ้ง และการจดทะเบียนโดเมนเนม ด้วยการรับประกันระดับการให้บริการ (Service Level Agreement, SLA) ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 99.5 ของการใช้งาน เพื่อให้ลูกค้าได้รับความเชื่อมั่นว่าธุรกิจของลูกค้าจะไม่ได้รับผลกระทบในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนในการให้บริการเพิ่มเติมแบบต่อยอดบนฐานลูกค้าปัจจุบันที่ใช้ Google Apps for Work ไม่ว่าจะเป็นระบบการทำงานภายในองค์กรในรูปแบบ Work Flow หรือระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า หรือ CRM ที่มีการเชื่อมต่อกับระบบ Google Apps for Work แบบบูรณาการ เป็นต้น

การตลาดและการแข่งขัน

ปัจจุบัน D ICT ได้ทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ เกือบทั้งหมด โดยอาศัยเครื่องมือด้านการทำการตลาดผ่านเครื่องมือค้นหา (Search Engine Marketing) และการตลาดผ่านสังคมออนไลน์ (Social Network

Marketing) ซึ่งทำให้ลูกค้าของ D ICT เกือบทั้งหมดเป็นผู้เข้าถึงบริการของ D ICT ด้วยตนเอง ซึ่งในปัจจุบันมีลูกค้าเข้าถึงข้อมูลการบริการของ D ICT ในระดับเดือนละ 20,000 ครั้ง สำหรับลูกค้าในกลุ่มองค์กรที่มีจำนวนผู้ใช้งานไม่น้อยกว่า 200 ผู้ใช้งานนั้น D ICT ได้จัดสรรทีมงานที่เข้าถึงความต้องการโดยเฉพาะของลูกค้ากลุ่มนี้ โดยรายได้หลักของ D ICT จะอยู่ในรูปแบบ Recurring Income ที่ลูกค้าจะต่ออายุการบริการทุกปี ซึ่งจะมีต้นทุนการตลาดที่น้อยกว่าการหาลูกค้าใหม่

อย่างไรก็ตาม รายได้ของ D ICT กว่าร้อยละ 70 มาจากการให้บริการ Google Apps ซึ่งเป็นตลาดที่กำลังเริ่มต้นสำหรับในประเทศไทย โดยการเติบโตของการให้บริการ Cloud Service ทั้งอีเมล และระบบเก็บเอกสารออนไลน์ในต่างประเทศในแต่ละปี ตั้งแต่ปี 2011 อยู่ในระดับไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ต่อปี (ที่มา Forbes วันที่ 15 มกราคม 2558) ซึ่งการเติบโตในการใช้งาน Cloud Service ในรูปแบบเดียวกับ Google Apps for Work นั้น ได้มีการขยายตัวอย่างมากในธุรกิจ SMEs ที่ไม่มีความพร้อมในการลงทุนในระบบสารสนเทศในการสนับสนุนการประกอบธุรกิจ

สำหรับการเติบโตในบริการอื่นๆ นั้น คาดการณ์ว่าจะเติบโตตามการขยายตัวของนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัลของรัฐบาลที่ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

อย่างไรก็ตาม การแข่งขันในการประกอบธุรกิจของ D ICT นั้น การแข่งขันที่รุนแรงในระดับปานกลาง เนื่องจากความต้องการใช้บริการบน Cloud ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังอยู่ในระยะเริ่มต้น อีกทั้งคู่แข่งการให้บริการที่มีศักยภาพใกล้เคียงกับ Google Apps for Work ในตลาดมีเพียง Microsoft 365 เท่านั้น จากข้อมูลการเติบโตของตลาดในต่างประเทศจะพบว่า การให้บริการผ่าน Cloud Service ของ Google Apps for Work ได้มีการขยายตัวในกลุ่มธุรกิจ SMEs และกลุ่มธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่อย่างมาก แต่ Microsoft 365 จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าองค์กรที่มีขนาดใหญ่ที่เปิดกิจการมาอย่างยาวนาน และมีวัฒนธรรมการใช้งานบนแพลตฟอร์มของไมโครซอฟต์ (Microsoft) อย่างเหนียวแน่น ซึ่งนับเป็นโอกาสของการให้บริการผ่าน Cloud Service ของ Google ในกลุ่มธุรกิจ SMEs อย่างมาก อย่างไรก็ตาม การแข่งขันเฉพาะในกลุ่มพาร์ทเนอร์ Google Apps for Work ด้วยกันนั้น ยังอยู่ในระดับปานกลาง และมีปัจจัยสู่ความสำเร็จที่การตลาด ความรู้ทางเทคนิคของผู้ให้บริการ และมูลค่าเพิ่มจากการให้บริการ

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

เพื่อให้บริษัทเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทได้พัฒนาปรับปรุง ดังนี้

1. พัฒนาปรับปรุงระบบการให้บริการโดยมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีจิตใจรักในงานด้านบริการ (Service Mind)
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของตนเอง
3. รักษาความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์กับลูกค้าและลูกค้า
4. มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการให้มีความหลากหลายขึ้น และให้เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์ และบริการของ บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบคือ

1. ผลิตภัณฑ์และบริการที่บริษัทพัฒนาขึ้น หรือเป็นของตนเอง ซึ่งจะเป็นระบบบริการเว็บไซต์ การพัฒนาแอปพลิเคชัน และการตลาดดิจิทัล ซึ่งทั้งหมดขึ้นกับทรัพยากรบุคคลของบริษัททั้งหมดในการพัฒนาบริการให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

2. ผลิตภัณฑ์และบริการที่บริษัทเป็นตัวแทน อันได้แก่การให้บริการ Cloud Service ของ Google Apps for Work ซึ่งต้องอาศัยการจัดหาบุคลากรในการให้บริการ และความร่วมมือทางการตลาดกับเจ้าของผลิตภัณฑ์
งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

โครงสร้างรายได้

ประเภทของรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด						
1. รายได้	4.66	99.15	-	-	-	-
2. รายได้อื่น	0.04	0.85	-	-	-	-
รวมรายได้	4.70	100.00	-	-	-	-

ปัจจัยความเสี่ยงของ บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด

ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ปัจจัยเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของ บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด มีดังต่อไปนี้

1. สภาพเศรษฐกิจที่เอื้อต่อการลงทุนในระบบสารสนเทศของภาคธุรกิจ SMEs ซึ่งในภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี ภาคธุรกิจจะหาทางเลือกในการตัดค่าใช้จ่าย และเงินลงทุนในระบบสารสนเทศ เป็นอันดับต้นๆ ซึ่งจะเห็นได้ว่าการเติบโตในการให้บริการของ D ICT ในด้านต่างๆ นั้นจะขึ้นอยู่กับระดับการขยายตัวของเศรษฐกิจทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มขึ้นของผู้ใช้งานในองค์กรลูกค้า หรือการลงทุนในการพัฒนาแอปพลิเคชันเพิ่มเติม
2. บุคลากรที่มีความรู้ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการตลาดออนไลน์ ซึ่งจะเห็นได้ว่าการเติบโตของธุรกิจของ D ICT เป็นธุรกิจที่ขึ้นอยู่กับบริการและการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก ดังนั้นระดับการให้บริการ (Service Level) และการตลาดออนไลน์ที่ปฏิบัติงานโดยบุคลากรนั้น จะเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ หาก D ICT ไม่สามารถรักษาหรือสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพมาร่วมงานได้
3. ความเข้าใจในการทำการตลาดของเจ้าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งความเข้าใจในการทำการตลาด Cloud Service ของเจ้าของผลิตภัณฑ์อย่างกูเกิ้ล (Google Inc.) ในตลาดประเทศไทย ที่จะต้องทำงานควบคู่กับพาร์ทเนอร์นั้น เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจาก Google จะเป็นผู้สร้างความตระหนักให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และพาร์ทเนอร์จะเป็นผู้เข้าถึงลูกค้าเป้าหมายแบบควบคู่กันไป ซึ่ง Google นั้นประสบความสำเร็จอย่าง

ยิ่งยวดในระดับโลก และในประเทศไทยในผลิตภัณฑ์การโฆษณาผ่านเครื่องมือค้นหา (Search Engine) ที่ครองความเป็นอันดับหนึ่งของโลก แต่ในการให้บริการผ่าน Cloud Service ในผลิตภัณฑ์ออฟฟิสนั้น Google ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น และยังไล่ตามไม่ใครซอฟต์แวร์อย่างตามติด (ไม่ใครซอฟต์แวร์ได้เปรียบในเรื่องของฐานผู้ใช้งานระบบปฏิบัติการ Windows และ Microsoft Office มาอย่างยาวนานมากกว่า 30 ปี)

2. บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท: บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 191/43 อาคารซีทีไอ ทาวเวอร์ ชั้น 21 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย

เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

ประเภทธุรกิจ: เป็นบริษัทที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจผลิต จำหน่าย และส่งออกแผงเซลล์แสงอาทิตย์ และธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนโดยใช้พลังงานลมเป็นหลัก

เลขทะเบียนบริษัท: 0105558024665

ทุนจดทะเบียน: 85,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 8,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)

ทุนที่ชำระแล้ว: 85,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 8,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)

รายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนหุ้นที่ถือ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	8,499,998	99.99998
2	นายอภิเชษฐ์ ปุสรี	1	0.00001
3	นายอนิส ไชยสถานเคราะห์	1	0.00001
รวม		8,500,000	100.00000

ข้อมูลการประกอบธุรกิจ

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด เดิมชื่อ บริษัท เอเจพี พาวเวอร์ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 ต่อมาเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2558 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

พลังงานไฟฟ้าถือเป็นสาธารณูปโภคพื้นฐานที่สำคัญต่อการดำเนินชีวิต และการพัฒนาเศรษฐกิจทุกประเทศต่างมุ่งเน้นการพัฒนาด้านพลังงาน เพื่อตอบสนองการขยายตัวของจำนวนประชากร ประเทศไทยก็เป็นประเทศหนึ่งที่คำนึงถึงการพัฒนาด้านพลังงาน ทั้งเรื่องเทคโนโลยี แหล่งที่มาของพลังงานไฟฟ้า ภาครัฐจึงมีนโยบายส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนตามธรรมชาติมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพาเชื้อเพลิงฟอสซิลและลดมลพิษจากการผลิตไฟฟ้าลง โดยในแผนการพัฒนากำลังผลิตและพลังงานทางเลือกใน 10 ปี (พ.ศ. 2555-2564)

หรือ Alternative Energy Development Plan (AEDP) ประเทศไทยได้กำหนดเป้าหมายการใช้พลังงานทดแทนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25 ของการใช้พลังงานทั้งหมดในปี พ.ศ. 2564

บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด เป็นบริษัทที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจผลิต จำหน่าย และส่งออกแผงเซลล์แสงอาทิตย์ และธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนโดยใช้พลังงานลมเป็นหลัก

ธุรกิจที่ บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด เข้าไปร่วมลงทุนสามารถแบ่งเป็น 3 ส่วนได้ ดังนี้

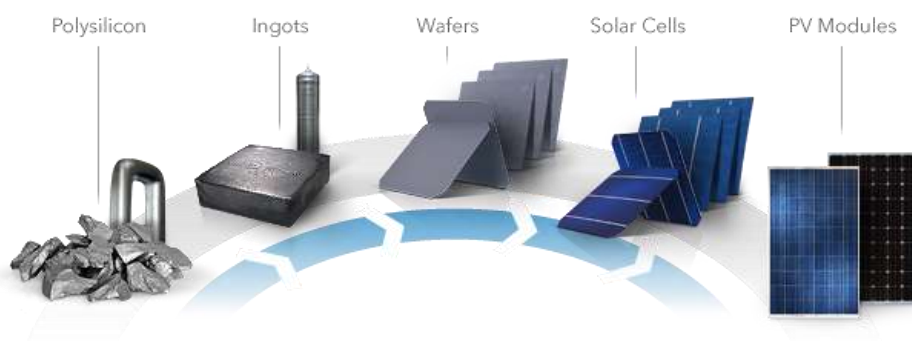
1. ธุรกิจผลิตเซลล์และแผงเซลล์แสงอาทิตย์ (Solar cell and PV Solar module)

ลักษณะผลิตภัณฑ์

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติให้เสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2559 ของบริษัทพิจารณาอนุมัติการร่วมลงทุนกับ HAINAN YINGLI NEW ENERGY RESOURCES CO., LTD (“Yingli”) โดยการเข้าลงทุนใน บริษัท ลีซัน โซล่า จำกัด (“Lison”) เพื่อจัดตั้งโรงงานผลิตแผงเซลล์แสงอาทิตย์ ซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ในระหว่างการนำเสนอการร่วมลงทุนดังกล่าวต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2559 ของบริษัทซึ่งจะจัดขึ้นในวันที่ 29 เมษายน 2559

บริษัทได้ร่วมลงทุนใน Lison ซึ่งเป็นบริษัทลูกของ Yingli ผ่าน บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด โดยเมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2558 บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัดได้เข้าลงนามใน Share Sale and Purchase Agreement in relation to the sale and purchase of shares in Lison ฉบับลงวันที่ 4 ธันวาคม 2558 และได้ลงนามใน Amendment Agreement in relation to the Share Sale and Purchase Agreement เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2558 (รวมเรียกว่า “**สัญญาซื้อขายหุ้น**”) และได้ลงนามใน Joint Venture Agreement in relation to investment in Lison ฉบับลงวันที่ 4 ธันวาคม 2558 (“**สัญญาร่วมลงทุน**”)

ในการเข้าลงทุนใน Lison ดังกล่าว Lison มีแผนจะก่อสร้างโรงงานผลิตเซลล์แสงอาทิตย์ (Solar cell) และแผงเซลล์แสงอาทิตย์ชนิดผลึกซิลิกอน (Crystalline silicon PV Module) ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ระยอง โดยใช้เทคโนโลยีการผลิตจากประเทศจีน ทุกขั้นตอนการผลิตมีการควบคุมคุณภาพให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล โดยในการผลิตจะผลิตแผงเซลล์แสงอาทิตย์ชนิดผลึกซิลิกอน (**Solar PV Module**) ด้วยกำลังการผลิตแสงอาทิตย์ชนิดผลึกซิลิกอนในปีแรกคือ 300 เมกะวัตต์ต่อปี เพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นตามการแพร่หลายของเทคโนโลยีการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์



ภาพรวมการผลิตเซลล์และแผงเซลล์แสงอาทิตย์

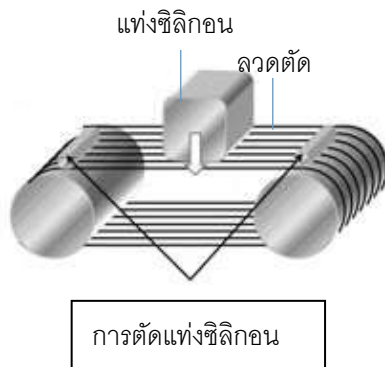
ขั้นตอนการผลิตเซลล์แสงอาทิตย์

1. สร้างแท่งซิลิกอน ที่มีความบริสุทธิ์สูง (99.99%) โดยใช้ความร้อนที่อุณหภูมิสูงสกัดซิลิกอนออกจากทรายแล้วทำให้เย็นตัวลง กลายเป็นผลึกซิลิกอน จากนั้นเติมธาตุโบรอน (Boron) เล็กน้อยผสมลงไปผลึกซิลิกอนเพื่อช่วยให้ซิลิกอนนำไฟฟ้าได้ดีขึ้น และนำไปหลอมในเตาหลอมอุณหภูมิสูงและปิดสนิทเพื่อให้สารทั้งสองผสมกันได้ดี จากนั้นจะได้แท่งซิลิกอน (Silicon Ingot) ขนาดใหญ่



การสร้างแท่งซิลิกอน

2. ตัดแท่งซิลิกอน โดยให้ลวดหลายร้อยเส้นตัดผ่านแท่งซิลิกอนอย่างช้าๆ ทำให้แผ่นผลึกซิลิกอนมีขนาดบาง (Wafer) ซึ่งมีความหนาประมาณ 200 ไมครอน จากนั้นทำความสะอาดเพื่อรอดำเนินการขั้นตอนต่อไป

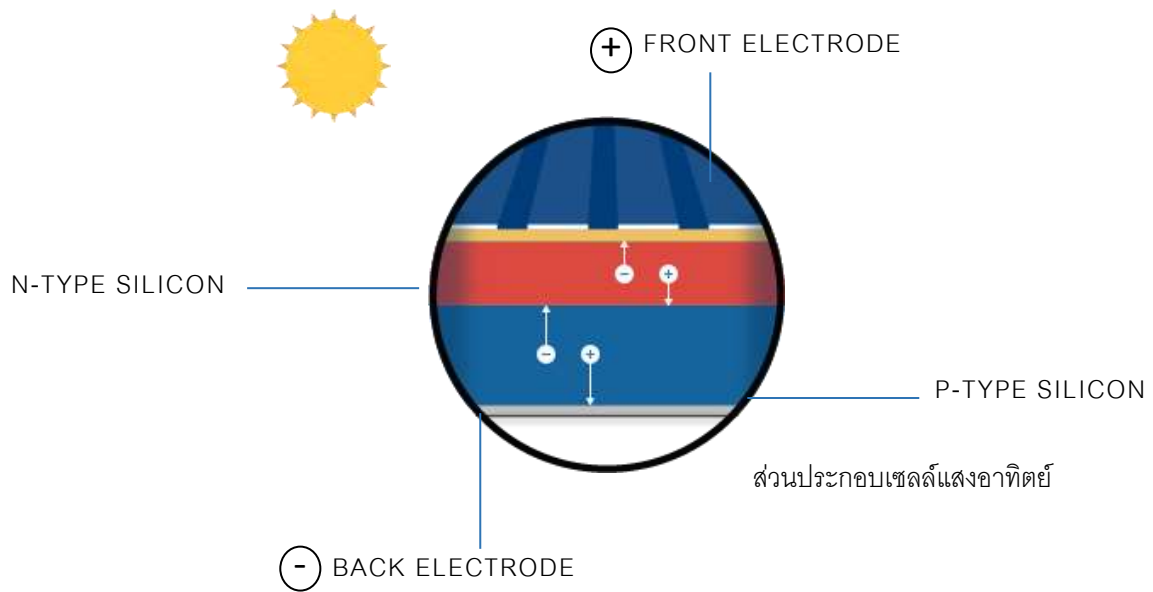


หลังจากนั้นจะทำการลดการสะท้อนแสงของพื้นผิวของแผ่นเวเฟอร์โดยผ่านกระบวนการทางเคมีเพื่อทำให้เกิดฟิรามีดเล็กๆ บนพื้นผิวของแผ่นเวเฟอร์ ทำให้โฟตอนจากแสงอาทิตย์ที่ตกกระทบพื้นผิวของแผ่นเวเฟอร์มีแนวโน้มที่จะสะท้อนกลับออกไปน้อยลง

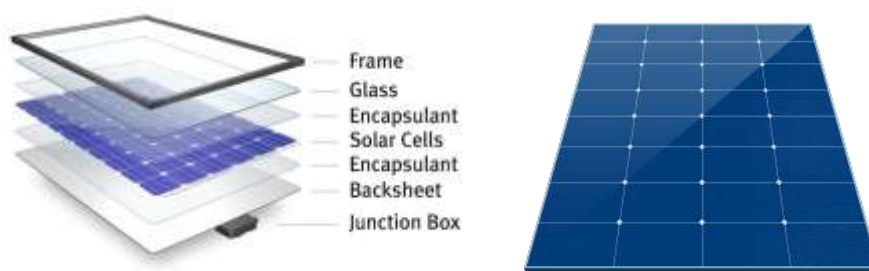


ลักษณะแผ่นเวเฟอร์หลังผ่านกระบวนการลดการสะท้อนแสงกลับ

3. ทำให้ซิลิกอนเวเฟอร์สามารถแปลงพลังงานแสงอาทิตย์เป็นพลังงานไฟฟ้าได้ โดยการเคลือบสารฟอสฟอรัส (Phosphorus) ลงบนซิลิกอนเวเฟอร์ ที่อุณหภูมิสูง จากนั้นทำความสะอาดด้วยกระบวนการทางเคมี โดยหลังจากกระบวนการนี้เสร็จสิ้นเราจะเรียกสิ่งที่ได้ว่า “เซลล์แสงอาทิตย์” (Solar Cell) ซึ่งจะเป็นการลงทุนของบริษัทใน Solar Cell ตามที่กล่าวไว้ข้างต้น ดังนั้นในการลงทุนใน Solar PV Module บริษัทจึงมีความจำเป็นต้องนำเข้าเซลล์แสงอาทิตย์มาเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต



4. นำเซลล์แสงอาทิตย์จำนวน 48 60 หรือ 72 เซลล์ มาจัดเรียงและเชื่อมต่อกันภายในโครงแผงซึ่งประกอบไปด้วยกระจกสารกันความชื้น สายไฟฟ้าภายใน และกรอบอลูมิเนียมแข็ง โดยด้านหลังของแผงเซลล์แสงอาทิตย์จะมีขั้วและสายไฟฟ้าบวกและลบเพื่อเชื่อมต่อเป็นระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ขนาดใหญ่ขึ้นต่อไป ซึ่งจะเป็นการลงทุนของบริษัทใน Solar PV Module ตามที่กล่าวไว้ข้างต้น



ตลาดและการแข่งขัน

พลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ถือเป็นพลังงานสะอาด และการก่อสร้างระบบผลิตไฟฟ้าทำได้ง่ายและรวดเร็วกว่าโรงไฟฟ้าชนิดอื่น จึงทำให้การใช้แผงเซลล์แสงอาทิตย์เริ่มเป็นที่แพร่หลาย และมีการนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้มีความต้องการใช้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ แผงเซลล์แสงอาทิตย์ที่ผลิตจากโรงงานของบริษัท จะถูกส่งไปจำหน่ายที่ประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นหลัก โดยคู่แข่งที่สำคัญส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตจากประเทศจีน แต่เนื่องด้วยความหลากหลายของแผงเซลล์แสงอาทิตย์ที่มีอยู่หลากหลายชนิด ประกอบกับสภาพพื้นที่โครงการที่แตกต่างกัน ทำให้มีตลาดที่มีความต้องการสินค้าที่แตกต่างกันอยู่มาก และโรงงานของบริษัทมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยใช้เทคโนโลยีการผลิตที่มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีและความร่วมมือจากบริษัทที่มีความชำนาญ และมีฐานการผลิตที่ใหญ่ทั่วโลก ทำให้มีอำนาจในการต่อรองราคาวัตถุดิบที่จะนำมาผลิต อีกทั้ง ดำเนินการจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้ถึงลูกค้าโดยง่ายและคล่องตัว

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทเน้นกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

1. บริษัทมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยใช้เทคโนโลยีการผลิตและวัสดุที่ดีมีคุณภาพ
2. ทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์การทำงาน
3. การบริการที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

วัตถุดิบหลักของแผงเซลล์แสงอาทิตย์คือ เซลล์แสงอาทิตย์ บริษัทจะนำเข้ามาจากต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศเกาหลีใต้ เป็นต้น โดยบริษัทจะคำนึงถึงเรื่องคุณภาพที่มีมาตรฐานสากลรับรองระยะเวลาการส่งมอบสินค้า การรับประกันคุณภาพ และราคา เป็นหลัก สำหรับอุปกรณ์อื่นๆ ที่สามารถสั่งซื้อภายในประเทศได้ อาทิเช่น กระจก แผ่นเฟรม เป็นต้น บริษัทจะใช้หลักเกณฑ์คัดเลือกผู้ผลิตเหมือนกับการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ และการจัดซื้อวัตถุดิบ หรือผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพื่อนำมาใช้ในการกระบวนการผลิตสินค้าของบริษัท จะมีการวางแผนการจัดซื้อทั้งคุณภาพและจำนวนให้เพียงพอต่อการผลิตในแต่ละรอบการผลิต รวมถึงการบริหารจัดการวัตถุดิบคงคลัง และสินค้าคงคลังที่ผลิตได้ให้เหมาะสมกับรอบการการส่งมอบงานถึงลูกค้าอีกด้วย

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

2. ธุรกิจร่วมลงทุน บริการออกแบบ ให้คำปรึกษา และก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

ลักษณะบริการ

บริษัทให้บริการร่วมลงทุน ออกแบบ ให้คำปรึกษาและก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และการพัฒนาการดำเนินโครงการธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน โดยทีมงานที่มีประสบการณ์ทั้งในและนอกประเทศ การให้บริการแบ่งเป็น

1. การร่วมลงทุนกับเจ้าของโครงการที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพื่อให้โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนสามารถดำเนินการได้

2. การให้บริการออกแบบและเป็นพี่ปรึกษาโครงการทางด้านเทคนิค
3. การให้บริการจัดซื้อและก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

ตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์การทำงานด้านการพัฒนาโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทั้งทางด้านเทคนิคคอล (Project Technical) และการบริหารด้านการเงิน (Project Financing) ทั้งในและต่างประเทศด้านเทคนิคคอล บริษัทมีความชำนาญเรื่องการออกแบบ การก่อสร้างโครงการ การจัดหาอุปกรณ์ เพื่อให้ได้โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุดตามพื้นที่ตั้งโครงการนั้น ส่วนด้านการบริหารการเงินในการพัฒนาโครงการ บุคลากรของบริษัทสามารถช่วยให้เจ้าของโครงการสามารถบริหารการเงินเพื่อลงทุนในโครงการพลังงานทดแทนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ลดการสูญเสียเงินลงทุนในส่วนที่เกินความจำเป็น เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์ในการทำงานด้านการบริหารจัดการด้านการเงินในการพัฒนาโครงการต่างๆ มาแล้วหลายโครงการทั้งในและต่างประเทศ

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. บริษัทมีความพร้อมทางการเงิน เพื่อเข้าร่วมลงทุนกับเจ้าของโครงการที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพื่อให้โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนสามารถดำเนินการได้
2. บริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์การทำงานด้านการพัฒนาโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทั้งทางด้านเทคนิคคอล และการบริหารด้านการเงิน เพื่อลดการสูญเสียเงินลงทุนในส่วนที่เกินความจำเป็น เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์ในการทำงานด้านการบริหารจัดการด้านการเงินในการพัฒนาโครงการต่างๆ มาแล้วหลายโครงการทั้งในและต่างประเทศ
3. บริษัทมีการบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว
4. บริษัทมุ่งเน้นในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจกับลูกค้าว่าจะได้รับการบริการที่ดี

การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

เพื่อให้การออกแบบและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนของโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์หรือพลังงานทดแทนอื่นให้มีประสิทธิภาพสูง จำเป็นต้องใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย บริษัทจึงจัดเตรียมทั้งโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย ตลอดจนมีนโยบายให้บุคลากรศึกษาหาเทคโนโลยีใหม่ เพื่อนำมาใช้ในงานให้คำปรึกษา ส่งบุคลากรไปอบรม เพื่อพัฒนาศักยภาพให้สูงขึ้น

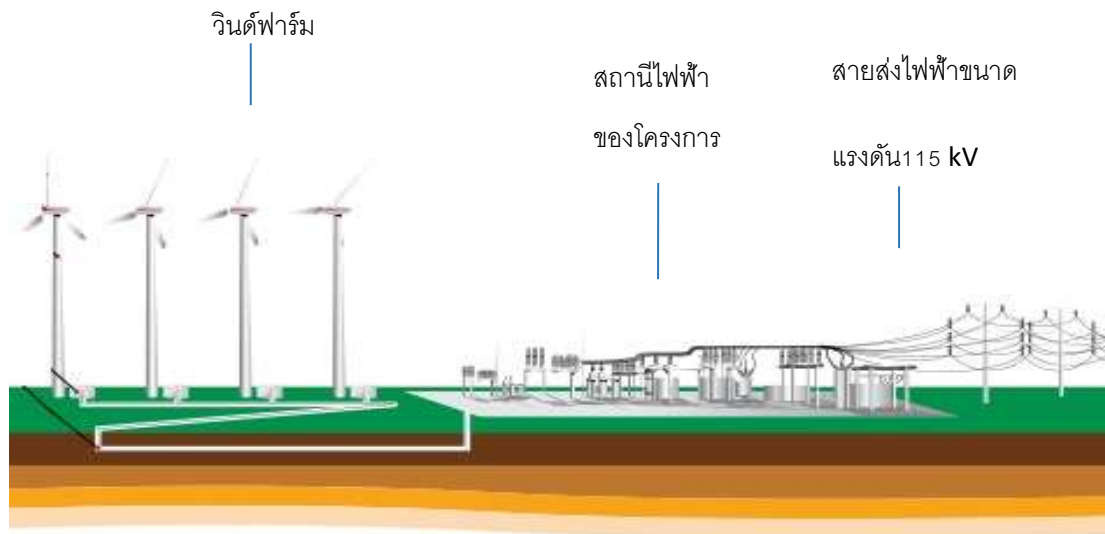
งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3. ธุรกิจร่วมลงทุนโรงไฟฟ้าพลังงานลม (Wind Farm)

ลักษณะผลิตภัณฑ์

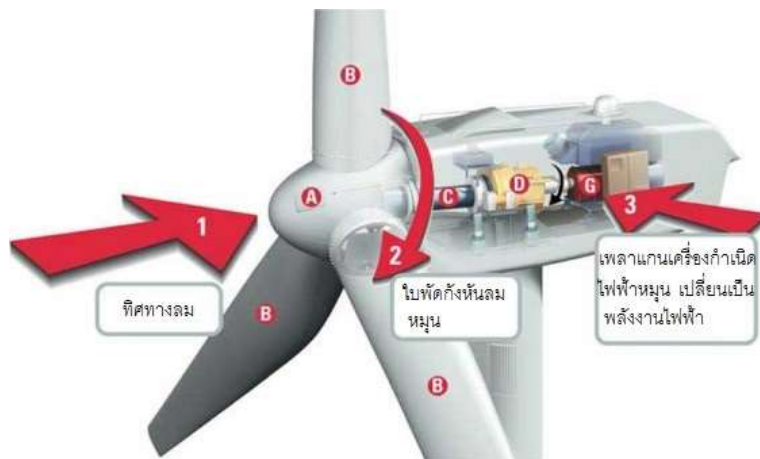
บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนโดยถือหุ้นร้อยละ 25 ใน บริษัท วินชัย จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนาและดำเนินโครงการผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานลม ภายใต้ชื่อโครงการร่มเกล้าวินด์ฟาร์ม โครงการที่ตั้งอยู่ที่ อำเภอเนินมะปราง จังหวัดมุกดาหาร ปริมาณไฟฟ้าที่เสนอขาย 45 เมกะวัตต์ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 52.5 เมกะวัตต์ และลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (EGAT) แล้ว เมื่อวันที่ 7 เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2558 โดยเงื่อนไขการรับซื้อไฟฟ้าจะมี ส่วนเพิ่ม (Adder) 3.50 บาท/หน่วย เป็นระยะเวลา 10 ปี โครงการมีแผนจะดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ เดือนเมษายน พ.ศ.2562 โดยไฟฟ้าที่ผลิตได้ทั้งหมดจะส่งขายให้ EGAT ที่ระดับแรงดัน 115 กิโลโวลต์



การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลมเพื่อจำหน่ายไฟฟ้า

ขั้นตอนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลม

เนื่องจากพลังงานลมเป็นพลังงานสะอาด เป็นเชื้อเพลิงการผลิตไฟฟ้าที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ไม่ต้องซื้อไม่ก่อให้เกิดอันตรายต่อสภาพแวดล้อม และสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้อย่างไม่หมดสิ้น “ กังหันลม ” เป็นอุปกรณ์ชนิดหนึ่งที่ถูกสร้างเพื่อกั้นการเคลื่อนที่ของพลังงานลม ทำให้สามารถใช้พลังงานจลน์จากการเคลื่อนที่ของลมมาทำประโยชน์ได้ต่อไป สำหรับการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลม เมื่อมีกระแสลมพัดผ่านกับใบพัดของกังหันลม กังหันลมจะทำหน้าที่เปลี่ยนพลังงานลมที่อยู่ในรูปแบบของพลังงานจลน์ไปเป็นพลังงานกล ใบพัดเกิดการหมุนแรง จากการหมุนของใบพัดนี้จะถูกส่งผ่านเพลากลั่น ทำให้เฟืองขับเคลื่อนหรือเฟืองเกียร์ที่ติดอยู่กับเพลากลั่นตามไปด้วย เมื่อเฟืองขับเคลื่อนของกังหันลมเกิดการหมุน จะขับเคลื่อนให้เพลากลั่นที่ต่อเชื่อมอยู่กับเครื่องกำเนิดไฟฟ้าผลิตไฟฟ้าออกมา ปริมาณไฟฟ้าที่ผลิตได้จะขึ้นอยู่กับความเร็วของลม เทคโนโลยีของกังหันลม และสถานที่ที่ติดตั้งกังหันลม



หลักการผลิตไฟฟ้าจากกังหันลม

ตลาดและการแข่งขัน

การผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานลม จัดเป็นธุรกิจที่ไม่มีการแข่งขันทางตรงเนื่องจากบริษัทมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับ EGAT จึงทำให้ปริมาณไฟฟ้าที่ผลิตได้ทั้งหมดจะถูกส่งจำหน่ายให้ EGAT ตามราคาและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นการคัดเลือกอุปกรณ์ที่มีมาตรฐานระดับสากลและมีประสิทธิภาพสูง ราคาเหมาะสมกับการลงทุน เพื่อให้ได้ปริมาณไฟฟ้ามาก และมีประสิทธิภาพในการจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าตลอดอายุโครงการ

นอกจากนี้ บริษัทยังเล็งเห็นโอกาสในการเติบโตทางทางด้านธุรกิจพลังงานลม เนื่องจากความต้องการใช้ไฟฟ้าภายในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี ภาครัฐจึงมีนโยบายส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนตามธรรมชาติมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพาเชื้อเพลิงฟอสซิลและลดมลพิษจากการผลิตไฟฟ้าลง โดยในแผนการพัฒนาด้านพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกใน 10 ปี (พ.ศ. 2555-2564) หรือ Alternative Energy Development Plan (AEDP) ประเทศไทยได้กำหนดเป้าหมายการใช้พลังงานทดแทนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25 ของการใช้พลังงานทั้งหมดในปี พ.ศ. 2564 พลังงานลมเป็นหนึ่งในพลังงานทดแทนที่ได้รับการส่งเสริมตามแผน AEDP ข้างต้น ซึ่งเป็นพลังงานที่สะอาดไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสามารถหมุนเวียนนำมาใช้ได้อีก ประกอบกับภาครัฐได้มีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาพลังงานลมเป็นพิเศษ เช่น ผลักดันกฎระเบียบเพื่ออำนวยความสะดวกให้เอกชนสามารถที่จะขอใช้พื้นที่และดำเนินการติดตั้งกังหันลมในพื้นที่ใกล้ได้ และกำหนดราคารับซื้อที่มีส่วนเพิ่ม (Adder) 3.50 บาทหรือมากกว่าตามเงื่อนไขเป็นระยะเวลา 10 ปี

ดังนั้น หากพิจารณาภาพรวมสถานการณ์พลังงานและนโยบายการสนับสนุนจากภาครัฐ บริษัทได้เล็งเห็นถึงการมีส่วนร่วมในการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพลมสามารถนำมาพัฒนาผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลมได้ อีกทั้งยังสอดคล้องกับนโยบายของภาครัฐกับนโยบายในการสนับสนุนการใช้พลังงานทางเลือกและจะช่วยสร้างผลตอบแทนที่มั่นคงในระยะยาว

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานลม เป็นธุรกิจที่ไม่มีการแข่งขันทางตรงกับผู้ประกอบการรายอื่นเนื่องจาก บริษัทมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ. : EGAT) จึงทำให้ปริมาณไฟฟ้าที่ผลิตได้ทั้งหมดจะถูกส่งจำหน่ายให้ EGAT ตามราคาและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นการคัดเลือกอุปกรณ์ที่มีมาตรฐานระดับสากลและมีประสิทธิภาพสูง ราคาเหมาะสมกับการลงทุน เพื่อให้ได้ปริมาณไฟฟ้ามาก และมีประสิทธิภาพในการจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าตลอดอายุโครงการ

การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

วัตถุดิบหลักของการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลม คือ ลมตามธรรมชาติ ซึ่งประเทศไทยอยู่ภายใต้อิทธิพลของลมมรสุม 2 ชนิด คือ ลมมรสุมตะวันตกเฉียงใต้ จะพัดปกคลุมระหว่างกลางเดือนพฤษภาคมถึงกลางเดือนตุลาคม และลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือจะพัดประมาณกลางเดือนตุลาคมถึงกลางเดือนกุมภาพันธ์ นอกจากนี้ปริมาณไฟฟ้าที่ผลิตได้ยังขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของกังหันลม ดังนั้น บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกกังหันลม และอุปกรณ์จากผู้ผลิตที่มีคุณภาพ เทคโนโลยี ที่เหมาะสมกับที่ตั้งโครงการ ในราคาที่เหมาะสมกับการลงทุน เพื่อให้โรงไฟฟ้ามีประสิทธิภาพสูงสุด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

โครงการที่ตั้งอยู่ที่ อำเภอเนินคมคำสร้อย จังหวัดมุกดาหาร ปริมาณไฟฟ้าที่เสนอขาย 45 เมกะวัตต์

โครงสร้างรายได้

ประเภทของรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด						
1. รายได้	0.00	0.00	-	-	-	-
2. รายได้อื่น	0.31	100.00	-	-	-	-
รวมรายได้	0.31	100.00	-	-	-	-

ปัจจัยความเสี่ยงของบริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด

ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1) ความเสี่ยงจากการผลิตสินค้า

ปัจจัยหลักของการผลิตสินค้าที่ทำให้เกิดความเสี่ยงคือ วัตถุดิบที่นำมาผลิตสินค้า และกระบวนการผลิตทั้งหมด เนื่องจากวัตถุดิบหลักของแผงเซลล์แสงอาทิตย์คือ เซลล์แสงอาทิตย์ แต่เซลล์แสงอาทิตย์ยังไม่สามารถผลิตได้ในประเทศไทย ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเท่านั้น ความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการนำเข้าวัตถุดิบ โดยซัพพลายเออร์ (Supplier) ไม่สามารถส่งเซลล์แสงอาทิตย์ได้ทันเวลา หรือส่งของที่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน เป็นต้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงเรื่องวัตถุดิบ บริษัทได้กำหนดเงื่อนไขการเรียกร้องค่าเสียหายต่างๆ ตั้งแต่กระบวนการการทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบ เพื่อเป็นการประกันคุณภาพของวัตถุดิบ นอกจากนี้ได้จัดเตรียมกระบวนการตรวจสอบคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานการทำงาน และมาตรฐานคุณภาพของสินค้าก่อนส่งมอบถึงบริษัท นอกจากนี้ทุกกระบวนการผลิตแผงเซลล์แสงอาทิตย์ บริษัทให้ความสำคัญตั้งแต่การเลือกเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย การวางแผนผังกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐาน การ

ผู้ตรวจสอบคุณภาพหลังผ่านกระบวนการผลิตแต่ละขั้นก่อนส่งไปสู่กระบวนการผลิตถัดไป และกระบวนการทดสอบคุณภาพสินค้าเมื่อกระบวนการการผลิตเสร็จสิ้น นอกจากนี้ บริษัทยังวางแผนที่จะขอใบรับรองคุณภาพ นอกจากนี้สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอีกด้วย เพื่อสร้างความมั่นใจเรื่องคุณภาพให้แก่ลูกค้า

2) ความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มธุรกิจพลังงานของบริษัทนี้ทั้งการนำเข้าทั้งวัตถุดิบ อุปกรณ์ และการส่งสินค้าไปจำหน่ายที่ต่างประเทศ ดังนั้นอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีความเสี่ยงต่อกลุ่มธุรกิจพลังงาน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีแผนจะเปิดบัญชีเงินฝากในสกุลเงินตราต่างประเทศที่บริษัทจะต้องดำเนินธุรกิจด้วย ประกอบกับการวางแผนสั่งซื้อและส่งมอบสินค้าจะคำนึงถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนด้วย อีกทั้งบริษัทยังมีแผนการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า

3) ความเสี่ยงจากสภาวะทางเศรษฐกิจและการเมือง

สภาวะเศรษฐกิจภาพรวมและการเมืองเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อบรรยากาศการลงทุน ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการธุรกิจไทยต่อคู่ค้าต่างประเทศ ถ้าหากสภาวะเศรษฐกิจไม่ดี หรือการเมืองไม่มั่นคง ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อความต้องการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทจึงมุ่งเน้นที่จะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพพร้อมใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐานสากล ในราคาที่เหมาะสม และเน้นหาลูกค้าที่มีการลงนามสัญญาซื้อขายระยะยาวกับบริษัท เพื่อลดผลกระทบสภาวะเศรษฐกิจภาพรวมและการเมืองลง

4) ความเสี่ยงเรื่องสภาพแวดล้อมและภัยธรรมชาติ

ความเร็วลมและความถี่การพัดผ่านของลม มีผลกระทบโดยตรงกับปริมาณการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลมโดยตรง แต่เนื่องจากในขั้นตอนการพัฒนาโครงการ ผู้พัฒนาโครงการใช้ข้อมูลสถิติสภาพภูมิอากาศที่มีการบันทึกไว้ และจะติดตั้งเสาวัดค่าลมทั้งความเร็วและทิศทางลม เพื่อนำมาวิเคราะห์วางแผน และเลือกใช้เทคโนโลยีของกังหันลมให้เหมาะสมกับพื้นที่โครงการ ในกรณีที่เกิดลมพายุ กังหันลมรุ่นใหม่จะมีระบบเบรค และปรับทิศทางของกังหันให้ลู่ลมเพื่อป้องกันการเสียหายของตัวกังหันลม และโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลม

5) ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ตลาดหุ้นไทยมีความอ่อนไหวกับภาพรวมเศรษฐกิจ การเมือง และการเข้าถึงข่าวสารของกลุ่มนักลงทุนทั้งไทยและต่างประเทศ แต่ปัจจัยดังกล่าว จะส่งผลกระทบเพียงเล็กน้อยต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัท แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นวางแผนธุรกิจ และพัฒนาโครงการพลังงานที่คุ้มค่ากับการลงทุน ที่สามารถสร้างกำไรได้ เพื่อเพิ่มความมั่นคงให้บริษัท และลดผลกระทบจากปัจจัยภายนอกให้มีผลกระทบแค่ระยะเวลานั้นๆ เท่านั้น

3. บริษัท ดีมีเดีย มีเดีย จำกัด (D MEDIA)

บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้ปรัชญาการทำงานอย่างสร้างสรรค์ มุ่งมั่น และคัดสรรสรรสิ่งคุณภาพเพื่อส่งมอบความสุขให้แก่กลุ่มผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทดำเนินธุรกิจสื่อ โดยประกอบธุรกิจหลักคือ ธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม (Satellite Television)

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท: บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 191/43 อาคารซีทีไอ ทาวเวอร์ ชั้น 21 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย
เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

ประเภทธุรกิจ : จัดหา ผลิต และ/หรือร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม

เลขทะเบียนบริษัท: 0105552037951

ทุนจดทะเบียน : 48,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 480,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)

ทุนที่ชำระแล้ว : 48,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 480,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)

รายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนหุ้นที่ถือ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	479,998	99.9996
2	นายวรัญญู สุจิธรพันธ์พงศ์	1	0.0002
3	นายอนิส โอสธานุเคราะห์	1	0.0002
รวม		480,000	100.0000

ข้อมูลการประกอบธุรกิจ

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด เดิมชื่อ บริษัท ยู เบสท์ พ้อยท์ มีเดีย จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2552 โดยทำธุรกิจ Call center ต่อมาในปี 2556 ได้เปลี่ยนการดำเนินธุรกิจเป็นการประกอบกิจการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมโดยได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์เพื่อให้บริการกระจายเสียงโทรทัศน์ เลขที่ B1-S21040-0389-56 ของรายการ เอส.อี.เอ็กซ์.วาย วูแมน ทีวี ชาแนล จากคณะกรรมการ กสทช. ตั้งแต่วันที่ 22 เมษายน 2557 – 21 เมษายน 2559 (ก่อนหน้าได้รับใบอนุญาตตั้งแต่วันที่ 22 เมษายน 2556 – 21 เมษายน 2557) ต่อมาเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2558 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

เป็นผู้บริหารสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมช่อง Sexy TV โดยในเดือนตุลาคม 2557 ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเพื่อซื้อทรัพย์สิน ที่ดิน และอาคาร เพื่อใช้ประกอบธุรกิจการผลิตรายการและเนื้อหาโทรทัศน์ (Content Production) ทั้งนี้ลักษณะการประกอบธุรกิจตามรายการธุรกิจเป็นดังนี้

1. ธุรกิจทีวีดาวเทียม (Satellite Television)

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้ประกอบธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โดยการได้รับสิทธิในการจัดหา และ/หรือ ผลิตโปรแกรมรายการโทรทัศน์ และ/หรือทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ สำหรับช่องสถานีโทรทัศน์ดาวเทียมจำนวน 1 สถานี และบริษัทอนุญาตให้ผู้ร่วมผลิตรายการ ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ โปรแกรมรายการโทรทัศน์ โดยมีเนื้อหาสาระไม่ขัดกับความสงบเรียบร้อย จารีตประเพณีและศีลธรรมอันดีของประชาชน ไม่ขัดต่อระเบียบ กฎหมายและความมั่นคงของประเทศเพื่อเผยแพร่ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ดาวเทียม โดยมีรายชื่อสถานี ลักษณะรายการ และระยะเวลาของแต่ละสัญญา แสดงดังนี้

ชื่อสถานี	หมายเลขช่อง	ลักษณะรายการ	ระยะสัญญา	คู่สัญญา	หมายเหตุ
S.E.X.Y	69	วาไรตี้	1 ต.ค. 2558	บริษัท พีไฟว์ทีวี แอนด์	ใบอนุญาตเลขที่
CHANNEL			-	โปรดักชั่น จำกัด	B1-S2040-0369-56
			30 ก.ย. 2559		

การตลาดและการแข่งขัน

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปัจจุบันนี้ช่องเคเบิลทีวีมีจำนวนเพิ่มขึ้นและเป็นช่องทางเลือกที่ประชาชนให้ความสนใจอยู่ไม่น้อย ถือเป็นธุรกิจที่หลายบริษัทต้องการเข้ามาทำธุรกิจประเภทนี้ และด้วยเหตุนี้เองที่ทำให้มีการแข่งขันกันสูงมาก แต่ละบริษัทที่เป็นเจ้าของช่องต่างพยายามหารายการดีๆ เพื่อให้ผู้รับชมสนใจและติดตามมากที่สุด และเชื่อว่าแนวโน้มข้างหน้าของธุรกิจเคเบิลทีวีจะเหลือบริษัทที่ดำเนินธุรกิจประเภทนี้อยู่ไม่มาก บริษัทจึงเล็งเห็นว่าการที่บริษัทจะให้บริษัทใดเช่าช่องทีวีหรือร่วมผลิตรายการ บริษัทนั้นต้องมีคุณภาพและวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจประเภทนี้ต้องสอดคล้องไปกับบริษัท เพื่อให้การดำเนินธุรกิจไปได้ด้วยดีและผู้รับชมได้รับประโยชน์มากที่สุด

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทได้วางกลยุทธ์ สร้างจุดเด่นและประชาสัมพันธ์ช่องเคเบิลทีวี ให้เป็นที่รู้จักและรับรู้กว้างขวางของผู้รับชมให้มากที่สุด และบริษัทจะเน้นคอนเทนต์ที่โดดเด่น น่าสนใจ มีความหลากหลาย เพราะผู้รับชมส่วนใหญ่จะเลือกชมรายการจากเนื้อหาของรายการเป็นสำคัญ ความน่าสนใจของรายการจึงเป็นตัวสร้างอรรถรสให้ผู้รับชม และจะทำให้ผู้รับชมจดจำช่อง หรือรายการนั้นๆ ได้ดี บริษัทจะทำการสร้างสรรค์และพัฒนาคอนเทนต์ของรายการต่างๆ ให้ดียิ่งขึ้นไม่ว่าจะเป็นรายการข่าว รายการวาไรตี้ รายการเพลง รายการหนังหรือภาพยนตร์ รายการขายสินค้า และรายการอื่นๆ ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกใหม่ให้กับผู้รับชมรายการต่อไป

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าที่จะมาดำเนินธุรกิจกับบริษัทต้องมีประสบการณ์ในด้านเคเบิลทีวี เพราะโดยส่วนใหญ่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทจะมีทั้งลูกค้าโดยตรงและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทโฆษณา

กลุ่มลูกค้าโดยตรง คือ กลุ่มที่เป็นเจ้าของสินค้าหรือบริการที่จองซื้อเวลาโฆษณาจากการผลิตรายการโดยตรง เพื่อนำเสนอรายการโฆษณาของตนเอง ส่วนกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทโฆษณา คือ กลุ่มที่จะทำหน้าที่บริหารงานโฆษณา

ให้กับเจ้าของสินค้า โดยจะซื้อเวลาโฆษณาจากผู้ผลิตรายการและจะเป็นผู้เสนอการจัดสรรและวางแผนการใช้สื่อโฆษณาของลูกค้านี้ที่เป็นเจ้าของสินค้า

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด มีดังนี้

1. จัดหา และ/หรือ ผลิตโปรแกรมรายการโทรทัศน์ และ/หรือทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับผู้ร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ โปรแกรมรายการโทรทัศน์

2. จัดหาลูกค้าที่เป็นเจ้าของสินค้าหรือบริการที่จองซื้อเวลาโฆษณาจากการผลิตรายการโดยตรง และลูกค้าที่จะทำหน้าที่บริหารงานโฆษณาให้กับเจ้าของสินค้า โดยจะซื้อเวลาโฆษณาจากผู้ผลิตรายการ และเป็นผู้เสนอการจัดสรรและวางแผนการใช้สื่อโฆษณาของลูกค้าที่เป็นเจ้าของสินค้า

3. ผลิตและสร้างสรรค์ผลงาน โดยจะมีการแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคลากรอย่างชัดเจน ทั้งในส่วนที่รับผิดชอบในด้านการออกแบบ การคิดสร้างสรรค์ และการบริหารจัดการ ทำให้งานกิจกรรมที่เกิดขึ้น ประสบความสำเร็จ ตรงตามวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้า

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

โครงสร้างรายได้

ประเภทของรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด						
1. รายได้	6.09	67.29	-	-	-	-
2. รายได้อื่น	2.96	32.71	-	-	-	-
รวมรายได้	9.05	100.00	-	-	-	-

ปัจจัยความเสี่ยงของบริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด

1. ปัจจัยความเสี่ยงในธุรกิจทีวีดาวเทียม

ความเสี่ยงจากการต่ออายุสัญญาสัมปทาน

จากการที่สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ได้ออกประกาศเรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการอนุญาตให้บริการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ เพื่อจัดระเบียบผู้ประกอบการช่องทีวีดาวเทียมและเคเบิลทีวีให้เข้าสู่กลไกการกำกับดูแลโดย กสทช.จะออกใบอนุญาตให้ผู้ประกอบการ

เป็นคราวๆ ในชั้นแรกใบอนุญาตจะมีอายุ 1 ปี หลังจากนั้นจะพิจารณาต่อใบอนุญาตให้อีกคราวละไม่เกิน 2 ปี โดย กสทช. ได้นำหลักเกณฑ์เรื่องร้องเรียนการกระทำความผิดเกี่ยวกับเนื้อหารายการที่ไม่เหมาะสม หรือ การโฆษณาที่ผิดกฎหมาย หรือ การกระทำอันเป็นการขัดหรือแย้งกับการกำกับดูแลด้านการคุ้มครองผู้บริโภค รวมถึงหลักเกณฑ์อื่นๆ ที่ทาง กสทช. จะออกเพิ่มเติมในอนาคตมาเป็นพื้นฐานในการพิจารณาต่อใบอนุญาตแก่ผู้ประกอบการกิจการแต่ละราย ซึ่งการได้รับใบอนุญาตเป็นคราวๆ และแต่ละคราวมีอายุการประกอบการระยะสั้นอาจเป็นข้อจำกัดในการขยายธุรกิจ การวางแผนการผลิต และการสร้างรายได้ของบริษัทอย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการปฏิบัติตามข้อกำหนดและกฎเกณฑ์อย่างเคร่งครัด เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าบริษัทจะสามารถได้รับการต่อใบอนุญาตประกอบกิจการที่วิวัฒนาการได้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการออกประกาศ หลักเกณฑ์ จากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

กิจการโทรทัศน์นับได้ว่าเป็นกิจการสื่อสารมวลชนที่มีอิทธิพลต่อประชาชนเป็นอย่างยิ่ง เพราะเป็นการสื่อสารที่ประชาชนสามารถเข้าถึงและรับรู้ข้อมูลได้อย่างทั่วถึงมากกว่าสื่อมวลชนประเภทอื่นๆ ดังนั้นการประกอบกิจการโทรทัศน์จึงต้องดำเนินภายใต้กฎหมายเป็นสำคัญ ซึ่งหน่วยงานภาครัฐที่เข้ามามีบทบาทการกำกับดูแลผู้ประกอบการโทรทัศน์ของประเทศไทย คือ สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช.

กสทช. มีอำนาจหน้าที่หลักในการกำกับดูแลและออกประกาศหลักเกณฑ์ต่างๆ เพื่อควบคุมกำกับผู้ประกอบการโทรทัศน์ให้มีการแข่งขันกันอย่างเสรีและเป็นธรรม มีมาตรฐานทางจริยธรรม และคุ้มครองผู้บริโภคให้ได้รับประโยชน์และมีให้ถูกเอาเปรียบจากผู้ประกอบการ อาทิเช่น การกำกับดูแลเนื้อหารายการต้องมีคุณภาพเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย การจัดระดับความเหมาะสมของรายการเพื่อคุ้มครองเด็กและเยาวชน การโฆษณา เป็นต้น ณ ปัจจุบันประกาศ กสทช. ยังมีออกมาอย่างต่อเนื่องตามแนวนโยบายของ กสทช. และตามสภาพปัญหาของการประกอบกิจการ ดังนั้น การออกประกาศต่างๆ ของ กสทช. จึงยังเป็นสิ่งที่ควบคู่ไปกับการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการโทรทัศน์ทุกรายเช่นเดิม กฎเกณฑ์ต่างๆ ที่จะออกมาควบคุมการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการประกอบกิจการโทรทัศน์ของบริษัทอาจมีการเปลี่ยนแปลง และต้องใช้เวลาอีกสักระยะเพื่อให้เห็นกฎเกณฑ์ที่ออกมาบังคับทั้งหมดก่อนว่าจะส่งผลกระทบกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือไม่เพียงใด อันจะสะท้อนเป็นปัจจัยความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจสื่อโทรทัศน์

ในปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมโทรทัศน์มีภาวะการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น จากการเริ่มออกอากาศของทีวีดิจิตอลประมาณช่วงกลางปี 2557 รวมถึงช่องรายการต่างๆ มากมายที่มีอยู่บนทีวีดาวเทียมและเคเบิลทีวีท้องถิ่น จะเห็นได้จากการที่ผู้ประกอบการของแต่ละช่องมีการปรับผังรายการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง มีการพัฒนาคุณภาพและรูปแบบของรายการให้น่าสนใจ เพื่อช่วงชิงเรตติ้งจากผู้ชมรายการและเม็ดเงินโฆษณาในตลาด บริษัทเอเยนซีโฆษณาจะมีตัวเลือกในการลงโฆษณามากขึ้น โดยมี “เรตติ้ง” และ “ความคุ้มค่าของราคา” เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาลงโฆษณา เป็นผลให้การขายเวลาโฆษณายากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทมีประสบการณ์การทำธุรกิจผลิตรายการโทรทัศน์ และบริหารช่องทีวีดาวเทียมของตัวเองมาเป็นเวลานาน มีกลุ่มผู้รับชมเป้าหมายชัดเจน มีคอนเทนต์ที่แข็งแกร่งด้วยรูปแบบที่ตรงกับรสนิยมของผู้ชมรายการ มีบุคลากรและทีมงานที่มีคุณภาพและมีประสบการณ์ รวมถึงมีกิจกรรมส่งเสริมการตลาดรูปแบบต่างๆ เพื่อกระตุ้นให้ผู้ชม

ติดตามรับชมอย่างต่อเนื่อง ช่วยให้บริษัทสามารถช่วงชิงและรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัท	ทรัพย์สิน	มูลค่าทางบัญชี (บาท)
บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงาน	16,033,033.53
	เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์	7,312,798.42
	โปรแกรมสำเร็จรูป	80,271.03
	ระบบ Network และ Server	1,621,920.79
	ยานพาหนะ	10,106,167.60
บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด	โปรแกรมสำเร็จรูป	110,834.55
	อุปกรณ์สำนักงาน	75,939.96
บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด	ที่ดิน	17,800,000
	อาคาร	11,590,000.07
	เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์	10,375,617.55
บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด	- ไม่มี -	-

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทย่อย: บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด: บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99

บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด: บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99

บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด: บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99

บริษัทร่วม: บริษัท วินชัย จำกัด: บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 25

4.3 นโยบายการบริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

บริษัท	รายชื่อ	อำนาจในการลงนาม
บริษัทย่อย	บริษัท ดีมีเตอร์ มีเดีย จำกัด	นายชลพรรณ วงษ์สิงห์ นายภัทรเดช กุลสุวรรณ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญบริษัท
	บริษัท ดีมีเตอร์ พาวเวอร์ จำกัด	นายอภิเชฐ ปุสรี หรือ นายทROY เอ็นดู สกุนเนอร์แมน หรือ นายเจนวิทย์ จิระกุลชัยนันท์

บริษัท	รายชื่อ	อำนาจในการลงนาม
		กรรมการสองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญบริษัท
	บริษัท ดีมีเตอร์ ไอซีที จำกัด	นายวรวิญญู สุจิธรพันธ์พงศ์ หรือ นายอนิส โอสธานุเคราะห์ หรือ นางสาวพิณระติ สุวรรณันท์ กรรมการสองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญบริษัท
บริษัทร่วม	บริษัท วินชัย จำกัด	ว่าที่เรือตรีชาญวิทย์ อนุกุล หรือ นายชาญณรงค์ ถึงฝั่ง หรือ นายวิธวินท์ ศรีสุริยจันทร์ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีระหว่าง บริษัท สยามหินประดับ จำกัด กับ บริษัท

บริษัท สยามหินประดับ จำกัด (“สยามหินประดับ”) เดิมเป็นบริษัทในเครือของ บริษัท ซิโน-ไทย รีซอร์สเซส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิมของ บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ในขณะนั้น) โดยสยามหินประดับเป็นลูกหนี้ที่มีมูลหนี้เกิดจากสัญญากู้ยืมเงินจำนวน 70,738,314 บาท และหนี้ันเกิดจากสัญญาให้บริการการบริหารกิจการของลูกหนี้จำนวน 2,806,000 บาท รวม 2 รายการ ซึ่งภายหลังลูกหนี้ได้ทำหนังสือรับสภาพหนี้ดังกล่าวไว้ แต่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ให้กับบริษัทได้ ต่อมาบริษัทจึงได้ยื่นฟ้องสยามหินประดับ เพื่อเรียกให้ชำระหนี้ทั้งหมดต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2555 และศาลได้มีคำพิพากษาเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2555 ให้จำเลยชำระหนี้ให้บริษัทจำนวน 73,544,313.75 บาท พร้อมด้วยดอกเบี้ยบางส่วน

บริษัทได้ฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายในคดีของศาลแพ่งกรุงเทพใต้หมายเลขดำที่ 1990/2555 โดยบริษัทเป็นโจทก์ยื่นฟ้อง บริษัท สยามหินประดับ จำกัด(จำเลย) ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2555 ในข้อหาผิดสัญญา โดยเรียกหนี้คืนและค่าเสียหายเป็นเงินจำนวน 101,123,428 บาท ทั้งนี้ จำเลยเคยเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท ตั้งแต่ปี 2537 ถึงปี 2548 โดยในปี 2540 บริษัทได้ปล่อยเงินกู้ให้แก่จำเลยเป็นจำนวนเงิน 70,738,314 บาท นอกจากนี้ยังมีรายได้จากค่าบริการค้างรับอีกเป็นจำนวนเงิน 2,806,000 บาท รวมเป็นจำนวนหนี้สินทั้ง 2 รายการ เท่ากับ 73,544,314 บาท อย่างไรก็ตาม หนี้จำนวนดังกล่าว ได้มีการบันทึกไว้ในงบการเงินของทั้งสองบริษัท และจำเลยได้ยอมรับสภาพหนี้ตามจำนวนดังกล่าวมาโดยตลอด ดังนั้น บริษัทจึงเรียกหนี้คืนจากจำเลย 73,544,314 บาท พร้อมเรียกค่าเสียหายโดยคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2540 จนถึงวันที่ 15 ตุลาคม 2555 (วันฟ้อง) โดยบริษัทได้เรียกร้องดอกเบี้ยค้างชำระ 5 ปี เป็นเงิน 27,579,115 บาท รวมเป็นเงินที่จำเลยต้องชำระให้บริษัทจนถึงวันฟ้องเป็นเงิน 101,123,428 บาท นอกจากนี้ จำเลยต้องรับผิดชอบใช้ดอกเบี้ยให้บริษัทในอัตราร้อยละ 7.5 ของเงินต้นจำนวน 73,544,314 บาท จนกว่าจะชำระให้บริษัทเสร็จสิ้น

อย่างไรก็ตาม ศาลชั้นต้นมีคำพิพากษาให้จำเลยชำระเงินจำนวน 73,544,314 บาท พร้อมด้วยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงินดังกล่าว นับแต่วันฟ้อง (ฟ้องวันที่ 15 ตุลาคม 2555) เป็นต้นไป จนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ กับให้จำเลยชำระค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์โดยกำหนดค่าทนายความ 5,000 บาท ทั้งนี้ได้มีการสืบทรัพย์แล้ว แต่ไม่พบว่าบริษัท สยามหินประดับ มีทรัพย์สินที่จะให้บริษัทเข้าทำการยึดทรัพย์และขายทอดตลาดเพื่อชำระหนี้ได้ และบริษัทได้ดำเนินคดีฟ้องล้มละลาย โดยยื่นฟ้องคดีล้มละลายในวันที่ 18 เดือนธันวาคม 2558

5.2 คดีระหว่าง บริษัท แม็คคิว แมจิก สแควร์ จำกัด (“ช่องเกษตร”) กับ บริษัท

บริษัท แม็คคิว แมจิก สแควร์ จำกัด (ช่องเกษตร) มูลหนี้ของลูกหนี้รายดังกล่าว เป็นหนี้อันเกิดจากสัญญาร่วมผลิตรายการเพื่อออกอากาศทางโทรทัศน์ดาวเทียม โดยใช้ชื่อช่องรายการว่า “ช่องเกษตร” ซึ่ง บจก.แม็คคิวฯ ได้ค้างชำระค่าร่วมผลิตรายการกับบริษัทรวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 5,947,206.35 บาท และบริษัทได้ติดตามหนี้ดังกล่าวมาโดยตลอดแต่ บจก.แม็คคิวฯ ก็เพิกเฉยไม่จัดการชำระหนี้ ภายหลังบริษัทได้ยื่นฟ้องเพื่อเรียกให้ชำระหนี้ต่อศาลจังหวัดนนทบุรีเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2557 และศาลได้มีคำพิพากษาเมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2557 พิพากษาให้ บจก.แม็คคิวฯ ชำระหนี้ให้บริษัทจำนวน 5,666,579.17 บาทพร้อมด้วยดอกเบี้ยบางส่วน

ปัจจุบันสัญญาระหว่าง บริษัท แม็คคิว แมจิก สแควร์ จำกัด (“ช่องเกษตร”) กับบริษัทได้หมดลงเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ “ช่องเกษตร” เป็นหนี้บริษัทเป็นเงินจำนวน 5,947,206.35 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โดยมีมติของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2557 ให้ดำเนินการตามกฎหมายฟ้องร้องลูกหนี้รายดังกล่าว โดยความคืบหน้าของคดีฟ้องร้องดังกล่าวเป็นดังนี้

- ด้านคดีแพ่งเมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2557 ศาลพิพากษาให้บริษัท แม็คคิว แมจิกสแควร์ จำกัด ชำระเงิน 5,666,579.17 บาท พร้อมดอกเบี้ย 7.5 ต่อปี ของเงินต้น 5,178,800.00 บาท นับแต่วันถัดจากวันที่ฟ้องจนกว่าจะชำระเสร็จแก่บริษัท ขณะนี้อยู่ในระหว่างการสืบทรัพย์และบังคับคดีต่อไป

- ด้านคดีอาญา หลังจากที่ยื่นฟ้องบริษัท แม็คคิว แมจิก สแควร์ จำกัด และนางสาวนัยนา ช่างวงศ์ ศาลนัดสอบถามคำให้การ โดยนางสาวนัยนา ช่างวงศ์ไม่มาตามนัด ศาลจึงได้ออกหมายจับในขณะนี้

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท	:	บริษัท ดีมีเตอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“DCORP”)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	191/43 อาคารซีทีไอ ทาวเวอร์ ชั้น 21 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0 2204 2601 โทรสาร 0 2204 2616 Website : www.demetercorporation.com
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	:	หุ้นสามัญ 525,847,758 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท รวม 525,847,758 บาท
ตลาดรอง	:	ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)
จำนวนพนักงาน	:	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีจำนวนพนักงานรวม 24 คน

รอบระยะเวลาบัญชี : 1 มกราคม - 31 ธันวาคม

ผู้สอบบัญชี

ลำดับ	รายชื่อผู้สอบบัญชี	หมายเลขรับอนุญาต	ชื่อสำนักงาน
1	นางสาวกรรณิการ์ วิภาณูรัตน์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7305	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
2	นายจิโรจ ศิริโรโรจน์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5113	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
3	นางสาวนงลักษณ์ พัฒนบัณฑิต	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4713	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

ผู้ตรวจสอบภายใน : ห้างหุ้นส่วนจำกัด เดอะเบสท์ โซลูชั่น

นายทะเบียนหุ้น : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

นโยบายการจ่ายเงินปันผล : บริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิประจำปีโดยไม่มีผลขาดทุนสะสม อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัท ยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ เนื่องจากมีขาดทุนสะสม

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -