

ส่วนที่ 1  
การประกอบธุรกิจ

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ทีดับบลิวแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	269 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้จำหน่ายและให้บริการต่างๆ เกี่ยวกับอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซิมการ์ด บัตรเติมเงิน และอุปกรณ์เสริม
เลขทะเบียนบริษัท	0107574800285
โทรศัพท์	0-2954-3333
โทรสาร	0-2954-3398
เว็บไซต์	www.twz.co.th
อีเมล	ติดต่อกรรมการอิสระ <a href="mailto:independentdirector@twz.co.th">independentdirector@twz.co.th</a> ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์ <a href="mailto:IR@twz.co.th">IR@twz.co.th</a> ติดต่อเลขานุการบริษัท <a href="mailto:secretary@twz.co.th">secretary@twz.co.th</a>
ทุนจดทะเบียน	1,033,379,452.60 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 10,333,794,526 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท
ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว	623,574,890.30 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 6,235,748,903 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

นายทะเบียนผู้ถือหุ้น	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ (66) 2229-2800 โทรสาร (66) 2359-1262
----------------------	--

ผู้สอบบัญชี	นางสาวจินตนา เตชะมนตรีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 5131 บริษัท สำนักงานสอบบัญชี ซี แอนด์ เอ จำกัด เลขที่ 53 ถนนราชมรรคาซอยนครินทร์ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ (66) 2678-0750 โทรสาร (66) 2678-0661
-------------	--

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ทีดับบลิวแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") เดิมชื่อบริษัท พี.ซี.คอมมูนิเคชั่น แอนด์ ทรานสปอร์ต จำกัด ก่อตั้งจากประสบการณ์การเป็นผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสาร ของนายพุทธิชาติและนางปิยะนุช รังคสิริ ซึ่งเป็นผู้ที่เริ่มเปิดร้านจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในศูนย์การค้ามาบุญครองเป็นรายแรก ต่อมาในวันที่ 22 ธันวาคม 2536 จึงจดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัท พี.ซี.คอมมูนิเคชั่น แอนด์ ทรานสปอร์ต จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสาร และจากการที่ผู้บริหารของบริษัทมีประสบการณ์ ความสามารถ และมีความชำนาญในธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคม ส่งผลทำให้บริษัทสามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และในปี 2537 บริษัทได้รับสิทธิในลักษณะแฟรนไชส์จากบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ("AIS") ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า "เทเลวิซ (Telewiz)" ในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการด้านต่างๆ เช่น การให้บริการรับจดทะเบียนเลขหมาย การให้บริการเกี่ยวกับงานทะเบียนต่างๆ และเป็นผู้ให้บริการรับชำระค่าบริการหรือค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยบริษัทได้เปิดร้านเทเลวิซสาขาแรกที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่ารามอินทรา หลังจากนั้นบริษัทได้ดำเนินการขยายสาขาเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัทได้รับรางวัลต่างๆ มากมายจาก AIS อย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานกว่า 10 ปี อาทิเช่น รางวัลร้านเทเลวิซยอดเยี่ยมประจำปี รางวัลร้านเทเลวิซยอดเยี่ยมสูงสุด รางวัลตัวแทนจำหน่ายดีเด่นประเภทยอดเยี่ยมสูงสุด รางวัล GSM Advance Top Sales รางวัล 1-2-Call! Top Sales รางวัล Quality Telewiz of the Year รางวัลร้านเทเลวิซดีเด่น "Top Performance" รางวัลคุณภาพงานบริการดีเด่น รางวัลคุณภาพงานจดทะเบียนสูงสุด และรางวัลคุณภาพงานบริหารดีเด่นสูงสุด และล่าสุดบริษัท ทีแซดเทรคดิง จำกัด (บริษัทย่อย) ได้รับรางวัล AIS Prepaid Award 2015 Awarded เป็นต้น

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงานที่ผ่านมาของบริษัท

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2548 - 2553	<ul style="list-style-type: none"> <li>ปี 2548 บริษัทได้ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 5 บาท เป็น 1 บาท รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 180 ล้านบาท เป็น 240 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 60 ล้านหุ้น เสนอขายหลักทรัพย์แก่ประชาชนทั่วไปจำนวน 59 ล้านหุ้น และเสนอขายแก่กรรมการและพนักงานของบริษัทจำนวน 1 ล้านหุ้น และนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2548</li> <li>ปี 2551 เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.10 บาท โดยจากเดิมบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 240.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 240 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เปลี่ยนแปลงใหม่เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 240.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,400 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้กับหุ้นสามัญของบริษัท</li> <li>ปี 2551 เข้าทำสัญญาสิทธิการเช่าที่ดินกับการรถไฟแห่งประเทศไทย เนื้อที่ประมาณ 6,126 ตารางเมตร บนถนนรัตนนครรัชดาภิเษก มูลค่า 88.30 ล้านบาท โดยสัญญามีอายุ 24 ปี เพื่อก่อสร้างโฮมออฟฟิศเพื่อการพาณิชย์</li> <li>ปี 2551 จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้เครื่องหมายการค้า "TWZ" และ "NOKTEL" ซึ่งเป็นตราสินค้าของบริษัทโดยเป็นสินค้าที่สั่งผลิตและนำเข้าจากประเทศจีนและมีการบริหารการตลาดอย่างครบวงจรทั้งค้าปลีกและค้าส่ง</li> <li>ปี 2553 ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 599,999,987 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนการถือหุ้น ในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญ ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ในราคาการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิหุ้นละ 0.90 บาท รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทอีกจำนวน 60 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 600 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อบริการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ ทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 240 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,000 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2554	<ul style="list-style-type: none"> <li>ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2554 ซึ่งเป็นวันใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งสุดท้ายคงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่มีการใช้สิทธิ จำนวน 599,999,982 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิที่คงเหลือดังกล่าวจึงสิ้นสภาพลงทันที</li> <li>จัดสรรหุ้นสามัญใหม่ให้แก่ผู้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 5 หุ้นในราคา 0.90 บาทต่อหุ้น ทำให้หุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 240,000,000.50 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 2,400,000,005 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท)</li> <li>เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2554 จัดตั้งบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ TWZ INTERNATIONAL LIMITED ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000.00 ดอลลาร์ฮ่องกง โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100.00 เพื่อจัดหาและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์สื่อสาร</li> </ul>
2555	<ul style="list-style-type: none"> <li>เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2555 จัดตั้งสำนักงานตัวแทนในเมืองเซินเจิ้น ประเทศจีน เพื่อประกอบธุรกิจบริหารต้นทุนสินค้าและควบคุมคุณภาพของสินค้า</li> </ul>
2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 300,000,000.00 บาท เหลือ 240,000,000.50 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้จำหน่ายจำนวน 599,999,995 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท รวม 59,999,999.50 บาท ทั้งนี้หุ้นสามัญที่ยังไม่ได้จำหน่ายดังกล่าว เป็นหุ้นสามัญที่ออกเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W1) ที่ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนของการถือหุ้นซึ่งได้หมดอายุตั้งแต่วันที่ 25 พฤษภาคม 2554</li> <li>ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W2) จำนวน 1,028,571,431 หน่วยเพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนของการถือหุ้น 7 หุ้นต่อ 3 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิการการใช้สิทธิ 0.40 บาทต่อหุ้น รวมทั้ง เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทอีกจำนวน 102,857,143.10 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,028,571,431 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 240,000,000.50 บาท เป็น 342,857,143.60 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,428,571,436 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท</li> <li>ซื้อหุ้นของบริษัท ปิยะชาติ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งได้แก่ บริษัท อาร์ที โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท บางกอก ฟอเรสต์ จำกัด (ผู้ขาย) จำนวน 49,998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.996 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ปิยะชาติ จำกัด รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 120,000,000.00 บาท</li> <li>วันที่ 20 กันยายน 2556 จัดตั้งบริษัท ทีแซด เทคดิง จำกัด เป็นบริษัทย่อย ทุนจดทะเบียน 3,000,000 บาท จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นผู้จำหน่าย นำเข้า และส่งออก พร้อมทั้งให้บริการหลังการขายสำหรับสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม คอมพิวเตอร์ และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ๙</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 342,857,143.60 บาท เหลือ 342,856,121.10 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้จำหน่ายจำนวน 10,225 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท รวม 1,022.50 บาท และออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W3) จำนวน 400,000,001 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทตามสัดส่วนการจองซื้อที่มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 409,000,000.30 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,090,000,003 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากเดิม 342,856,121.10 บาท เป็น 751,856,121.40 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 7,518,561,214 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท</li> <li>• เพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัท ปิยะชาติ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 จากทุนจดทะเบียนปัจจุบัน 50 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 250 ล้านบาท ได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียน และทุนชำระแล้วของบริษัทย่อยต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2557</li> <li>• บริษัท ปิยะชาติ จำกัด เข้าซื้อเงินลงทุนของบริษัท เลอ อันดามัน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในราคา 25 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2557</li> <li>• วันที่ 20 พฤษภาคม 2557 ได้จัดตั้งบริษัท เดอะบอกร์เชส จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ต่อพ่วงในสัญญาณดิจิตอลโดยให้บริษัท ทีดับบลิวแชนด์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือลงหุ้นร้อยละ 100</li> </ul>
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 751,856,121.40 บาท เหลือ 735,365,612.50 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้จำหน่ายจำนวน 164,905,089 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท รวม 16,490,508.90 บาท ทั้งนี้หุ้นสามัญที่ยังไม่ได้จำหน่ายดังกล่าว เป็นหุ้นสามัญที่ออกเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W2) ซึ่งได้หมดอายุตั้งแต่วันที่ 13 กันยายน 2557 จำนวน 164,904,946 หุ้น และหุ้นสามัญที่ออกเพื่อรองรับการใช้สิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W3) ที่ไม่ได้จัดสรรอีกจำนวน 143 หุ้น</li> <li>• ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W4) จำนวน 2,980,138,401 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการของการถือหุ้นในอัตราส่วนหุ้นสามัญเดิม 7 หุ้น ต่อ 3 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่าราคาการใช้สิทธิ 0.70 บาท</li> <li>• เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 298,013,840.10 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 2,980,138,401 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจากเดิม 735,365,612.50 บาท เป็น 1,033,379,452.60 บาทแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,333,794,526 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 2,980,138,401 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W4)</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 9 สิงหาคม 2559 จัดตั้งบริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นบริษัทย่อยทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับธุรกิจพลังงานทางเลือก</li> <li>บริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เข้าทำการซื้อหุ้นใน บริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 80 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว จำนวน 80,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับกลุ่มกิจการ ในราคาซื้อขายรวม 70 ล้านบาท บริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ขนาดกำลังการผลิตสูงสุด 5.0 เมกะวัตต์ เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2559 ทางบริษัทได้จ่ายเงินล่วงหน้าเพื่อซื้อหุ้นสามัญจำนวน 40 ล้านบาท โดยมีกำหนดโอนหุ้นสามัญจำนวน 48,490 หุ้น ในวันที่ 21 กันยายน 2559 บริษัทได้ชำระเงินงวดที่สองให้กับผู้ขายจำนวน 14 ล้านบาท และซื้อหุ้นบุริมสิทธิเพิ่มทุนจำนวน 1,000 หุ้นในราคาหุ้นละ 100 บาท เป็นเงินจำนวน 100,000 บาท มีผลทำให้บริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีสิทธิได้รับเงินปันผลในอดีตร้อยละ 80 รวมทั้งมีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นคิดเป็น 80.19% จากข้อมูลข้างต้น ส่งผลให้บริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีอำนาจการควบคุมในบริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งหลังจากการจ่ายชำระเงินตามข้อตกลงในสัญญาซื้อขายจะมีผลทำให้บริษัทมีสัดส่วนในการลงทุนในหุ้นสามัญร้อยละ 48.49 และมีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายชำระค่าหุ้นสามัญให้กับผู้ถือหุ้นเดิมอีกจำนวน 16 ล้านบาททั้งนี้จำนวนหุ้นสามัญอีกจำนวน 31,510 หุ้น จะมีการซื้อขายจริงภายหลัง 3 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว มูลค่าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ณ วันซื้อกิจการ เป็นมูลค่าที่ประเมินโดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระแห่งหนึ่งซึ่ง สัญญาซื้อขายไฟฟ้า เป็นข้อตกลงขายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นระยะเวลา 25 ปี นับจากวันที่จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์</li> <li>เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2559 มีมติให้ บริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10,100,000 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ 1,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) เป็น 80,800,000 บาท (หุ้นสามัญ 800,000 หุ้น และ หุ้นบุริมสิทธิ 8,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และเรียกชำระค่าหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท</li> </ul>

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริมต่างๆ โดยบริษัทได้รับสิทธิในลักษณะแฟรนไชส์จาก AIS ในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการด้านต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า “เทเลวิซ (Telewiz)” จำนวน 21 สาขา และ “AIS SHOP” จำนวน 2 สาขา และบริษัทมีสาขาภายใต้เครื่องหมายการค้า “TWZ” อีกจำนวน 8 สาขา

ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้ชื่อ “TWZ” ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยบริษัทนำสินค้าเข้าจากประเทศจีน และเพื่อสร้างคุณค่าในระยะยาวและสร้างผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น บริษัทได้สร้างแฟรนไชส์ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า “TWZ” แล้วจำนวน 20 สาขา ในอนาคตบริษัทคาดว่าจะสามารถกระจายสาขาแฟรนไชส์เพิ่มเติมให้กับตัวแทนจำหน่ายเดิมของบริษัทได้เพิ่มมากขึ้น

บริษัทมีสาขาจำนวน 31 แห่ง โดยแบ่งเป็นสาขาภายใต้ชื่อ Telewiz จำนวน 21 สาขา AIS Shop จำนวน 2 สาขา และ TWZ Shop จำนวน 8 สาขา โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อร้าน	สถานที่ตั้ง	
TELEWIZ / AIS SHOP	1. ห้อง 333/1 ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลชิดปิ่นเกล้า	13. ห้อง 3033 ชั้น 3 ศูนย์การค้าแฟชั่นไอส์แลนด์
	2. ห้อง 305 ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพระราม 3	14. ห้อง 509A ชั้น 5 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลชิดบางนา
	3. ชั้น 1 เทสโก้ โลตัส สาขาแจ้งวัฒนะ	15. ชั้นใต้ดิน ศูนย์การค้า บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขาบางนา
	4. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาสุขุมวิท 50	16. ห้อง 529 ชั้น 5 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลชิดบางนา
	5. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาหลักสี่	17. ห้อง F1/10 ห้างคาร์ฟูร์ สาขาพระราม 2
	6. ชั้น 1 เทสโก้ โลตัส สาขารัตนาธิเบศร์	18. ห้อง 225 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 2
	7. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาพระราม 3	19. ห้อง L007/1 ชั้น 3 อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3
	8. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาบางนาตราด	20. ห้อง 2CR220/1 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ บางพลี
	9. ชั้น 1 เทสโก้ โลตัส สาขาศรีนครินทร์	21. ชั้นใต้ดิน ศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขาดอนเมืองสะพานใหม่
	10. ห้อง 309/1 ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลรามอินทรา	22. ห้อง R252 ชั้น 2 ศูนย์การค้ามาร์เก็ตวิลเลจ สุวรรณภูมิ
	11. ห้อง 336/3 ชั้น 3 ออลซีซั่นส์คอมเพล็กซ์	23. ห้อง 416 ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะ
	12. ห้อง A115,122,126 ตลาดบองมาร์เช่	
TWZ SHOP	1. ห้อง 231 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว	5. ห้อง 239/1 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวสต์เกต บางใหญ่
	2. ห้อง A-16 ชั้น 1 อาคารหลักสี่พลาซ่า	6. ห้อง 247/2 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์
	3. เลขที่ 100/1-2 ต.แม่สอด อ.แม่สอด จ.ตาก	7. ห้อง 2CR2208/2 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ บางพลี
	4. เลขที่ 270/12 ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี	8. เลขที่ 381/51 ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

## 2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทระหว่าง ปี 2557-2559 สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทรายได้	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการขาย						
- โทรศัพท์เคลื่อนที่	3,990.10	94.16	3,655.54	92.18	3,981.83	93.73
- อุปกรณ์เสริม	35.95	0.85	42.59	1.07	15.23	0.36
- ซิมการ์ดและการเติมเงิน	17.20	0.41	17.05	0.43	26.78	0.63
รวมรายได้จากการขาย	<b>4,043.25</b>	<b>95.41</b>	<b>3,715.18</b>	<b>93.68</b>	<b>4,023.84</b>	<b>94.72</b>
รายได้ค่าบริการ	<b>42.57</b>	<b>1.00</b>	<b>40.04</b>	<b>1.01</b>	<b>50.21</b>	<b>1.18</b>
รวมรายได้จากการขายและบริการ	<b>4,085.82</b>	<b>96.42</b>	<b>3,755.22</b>	<b>94.69</b>	<b>4,074.05</b>	<b>95.90</b>
รายได้จากการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	45.62	1.08	106.59	2.69	11.46	0.27
รายได้จากการขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-	-
รายได้ค่าสนับสนุนการขาย	57.92	1.37	81.88	2.06	139.68	3.29
ส่วนเกินของส่วนได้เสียในมูลค่าสินทรัพย์ สูงกว่าต้นทุน	30.97	0.73	-	-	-	-
รายได้อื่น	17.29	0.41	21.95	0.55	23.17	0.55
รายได้รวม	<b>4,237.62</b>	<b>100.00</b>	<b>3,965.64</b>	<b>100.00</b>	<b>4,248.36</b>	<b>100.00</b>

## 2.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านรายได้จากการขายสินค้าและรายได้จากการให้บริการ โดยให้ความสำคัญในการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร โดยการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าเฉพาะทำเลที่อยู่ใน Prime Area เป็นแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อ และมีความสะดวกสบายในการไปใช้บริการ ไม่ว่าจะเป็นจำนวนสาขาในรูปแบบต่างๆ ทั้ง TWZ Shop, Telewiz Shop และ AIS Shop เพิ่มจำนวนตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น รวมทั้งการพัฒนาคุณภาพของการให้บริการให้มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกันก็จะเพิ่มการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำและผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ มากขึ้น รวมทั้งนำสินค้าจากประเทศจีนมาจำหน่ายภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถลดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและคุณลักษณะหลากหลายให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน

จากการที่ธุรกิจของบริษัทมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงให้ความสำคัญในการสร้างแบรนด์ TWZ เพื่อให้บริษัทมีความแข็งแกร่งทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงได้จัดตั้งสำนักงานตัวแทนที่เมืองเซินเจิ้น ประเทศจีน เพื่อใช้เป็นศูนย์ประสานงานในการบริหารต้นทุน และควบคุมคุณภาพของสินค้า รวมถึงการจัดหาสินค้าที่คุณภาพดี เพื่อให้ได้ต้นทุนที่เหมาะสม

นอกจากนี้บริษัทยังขยายธุรกิจไปในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจพลังงานไฟฟ้าทดแทน ทั้งนี้บริษัทจะพัฒนาทั้งสองธุรกิจนี้ให้สามารถเพิ่มกำไรให้กับบริษัทได้ในอนาคตอย่างต่อเนื่อง

## 2.3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

### 2.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัทประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วย โทรศัพท์เคลื่อนที่ ซิมการ์ด และอุปกรณ์เสริมต่างๆ จากการที่บริษัทได้รับสิทธิในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการทางด้านต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า “เทเลวิซ (Telewiz)” และ “AIS Shop” จาก AIS ทำให้บริษัทสามารถให้บริการต่างๆ เพิ่มเติมในฐานะที่เป็นร้านตัวแทนจำหน่ายพันธมิตรของ AIS ส่งผลทำให้บริษัทเป็นศูนย์โทรศัพท์เคลื่อนที่ครบวงจร ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

#### ก) เครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Handset) และอุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Accessory)

##### (1) โทรศัพท์เคลื่อนที่ (Handset)

บริษัทจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่หลายรุ่นหลายยี่ห้อ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ ปัจจุบัน บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้กับผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ AIS รวมทั้งมีการซื้อเพิ่มเติมจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่นในประเทศอีกด้วย โดยผู้จัดจำหน่ายเหล่านี้จะได้รับสิทธิในการจำหน่ายสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่เฉพาะบางยี่ห้อและบางรุ่นเท่านั้น นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้ชื่อ “TWZ” ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยบริษัทนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน ซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคให้การยอมรับในสินค้าจากประเทศจีนมากขึ้น เนื่องจากสินค้าดังกล่าวมีราคาถูกและมีฟังก์ชันการใช้งานที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี ทำให้บริษัทมีสินค้าที่หลากหลาย และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น

##### (2) อุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Accessory)

อุปกรณ์เสริมที่บริษัทจำหน่าย ได้แก่ แบตเตอรี่ สายชาร์จ เครื่องสำรองแบตเตอรี่ หูฟัง แผ่นกันรอย เป็นต้น โดยอุปกรณ์เสริมดังกล่าวมีทั้งที่เป็นสินค้าที่ซื้อจากผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ในประเทศ และนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง

#### ข) ซิมการ์ด (SIM Card : Subscriber Identification Module)

ซิมการ์ดเป็นส่วนประกอบสำคัญสำหรับใช้คู่กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยซิมการ์ดจะเป็นตัวเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับเลขหมายและรายละเอียดส่วนตัวของผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยหากจะพิจารณาตามลักษณะการชำระค่าบริการจะสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

(1) แบบ Post-Paid คือ ผู้ใช้บริการต้องจดทะเบียนเลขหมาย และชำระค่าธรรมเนียมรายเดือนรวมทั้งค่าใช้บริการโทรศัพท์ซึ่งมีการคิดเป็นนาที (Airtime) ทุกสิ้นเดือน โดยบริษัทจะได้รับค่าตอบแทนจากการจดทะเบียนซิมการ์ดแต่ละหมายเลข สำหรับลูกค้าองค์กรบริษัทจะได้รับส่วนแบ่งรายได้ (Revenue Sharing) จากค่าใช้บริการโทรศัพท์อีกด้วย

(2) แบบ Pre-Paid ซึ่งมีชื่อบริการว่า 1-2-Call! ผู้ใช้บริการจะไม่ต้องจดทะเบียนเลขหมาย และไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมรายเดือน ผู้ใช้บริการจะสามารถเปิดเลขหมาย และใช้บริการได้ทันทีภายหลังจากการซื้อ Starter Kit ซึ่งประกอบด้วยบัตรประจำตัวผู้ใช้ 1-2-Call! หมายเลขโทรศัพท์ รหัสส่วนตัว และรหัสปลดล็อค หลังจากนั้นจะสามารถเติมจำนวนเงินได้อย่างสะดวกสบาย

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายซิมการ์ดทุกระบบในเครือข่ายเอไอเอส เท่านั้น



**ค) บริการอื่นๆ**

(1) บริการที่ได้รับตามสิทธิแฟรนไชส์เทเลวิซ ซึ่งบริษัทจะสามารถให้บริการต่างๆ สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกระบบของ AIS เฉพาะสาขาที่เป็นร้านเทเลวิซ และ AIS Shop ที่มีอยู่จำนวน 23 สาขา ซึ่งประกอบด้วย

- บริการเติมเงินบนมือถือ (Refill On Mobile)
- บริการจดทะเบียนเลขหมายใหม่
- บริการรับชำระค่าบริการ เช่น ค่าธรรมเนียมการขอเลขหมาย ค่าเช่าเลขหมายรายเดือน ค่าใช้บริการรายเดือน ค่าใช้บริการเสริมต่างๆ ค่าธรรมเนียมต่างๆ เป็นต้น
- บริการขอระงับบริการชั่วคราว
- บริการขอเปลี่ยน SIM Card
- บริการเปลี่ยนแปลงทะเบียนที่อยู่ในการจัดส่งใบแจ้งหนี้
- บริการโอนเปลี่ยนเจ้าของ
- บริการเปลี่ยนวิธีการชำระเงิน
- บริการขอใช้บริการเสริมพิเศษ เช่น บริการธนาคารผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ GSM (Mobile Banking) บริการเรียกเตือนเมื่อมี Mail ส่งถึง (Internet Mail Note) และบริการ GPRS เป็นต้น
- บริการขอใช้บริการโทรข้ามแดนอัตโนมัติ (IR)
- บริการขอรับสิทธิ/เปลี่ยนรายการส่งเสริมการขาย
- การผ่อนชำระค่าบริการ
- การขอเปิดใช้บริการอีกครั้งหลังจากที่ระงับการใช้งาน (Re-New)
- บริการรับชำระผ่าน Pay-Station
- บริการคงสิทธิเลขหมายเดิม
- Mobile Number Portability การบริการคงสิทธิใช้เลขหมายเดิม แต่สามารถเปลี่ยนผู้ให้บริการสถานที่ หรือประเภทบริการได้ (เปลี่ยนค่ายไม่เปลี่ยนเบอร์)
- บริการปิดเบอร์
- บริการ Multi-Sim คือ บริการหนึ่งเบอร์หลาย SIM Card โดยมี SIM Card หลัก 1 SIM Card และ SIM Card เสริมได้ 4 SIM Card
- ลงทะเบียน 1-2-Call
- บริการซิมการ์ดสำรอง

(2) ศูนย์บริการหลังการขาย (Service Dealer Center)

ศูนย์บริการหลังการขายภายใต้เครื่องหมายการค้า TWZ Service Center โดยปัจจุบันศูนย์บริการตั้งอยู่ที่อาคาร TWZ ชั้น 1 ถนนเทศบาลสงเคราะห์ ซึ่งสาขาร้านค้าปลีกในเครือทั้งหมดสามารถรับเครื่องที่ต้องการซ่อม เพื่อนำกลับมาซ่อมยังศูนย์บริการหลังการขายเพื่อความสะดวกสบายของลูกค้าในการให้บริการหลังการขาย

## 2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.4.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

#### 1. การเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว และครบวงจร

จากการที่บริษัทได้รับสิทธิในลักษณะแฟรนไชส์ให้ดำเนินงานภายใต้ชื่อเทเลวิซ และ AIS SHOP ซึ่งถือเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายพันธมิตรของ AIS โดยได้สิทธิในการจำหน่ายสินค้า รวมถึงให้บริการต่างๆ เช่น การรับจดทะเบียนเลขหมาย การขอใช้บริการเสริมพิเศษ การขอใช้บริการข้ามแดนอัตโนมัติ การเปลี่ยนแปลงข้อมูล และการรับชำระค่าบริการ เป็นต้น ซึ่งตัวแทนจำหน่ายทั่วไปที่ไม่ใช่เทเลวิซ และ AIS SHOP จะไม่ได้รับสิทธิในการให้บริการเหล่านี้ โดยแต่ละสาขาของบริษัทจะมีการติดตั้งระบบ Computer Online เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลกับ AIS จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการต่างๆ แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากบริษัทสามารถป้อนข้อมูลของลูกค้าเข้าสู่ระบบทะเบียนบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ AIS ได้ในทันที ในขณะที่ตัวแทนจำหน่ายทั่วไปจะต้องทำการลงทะเบียนผ่านทาง Internet บนเว็บไซต์ [www.ais.co.th](http://www.ais.co.th) ซึ่งจะต้องใช้เวลาในการดำเนินการที่นานกว่า

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า ได้แก่ การให้บริการซ่อมโทรศัพท์เคลื่อนที่หรืออุปกรณ์ทั้งที่อยู่ในระหว่างการรับประกันและที่สิ้นสุดระยะเวลาการรับประกันแล้วเป็นต้น โดยลูกค้าสามารถนำโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ชำรุดมาทำการซ่อมแซมได้ที่ทุกสาขาของบริษัท โดยบริษัทจะดำเนินการจัดส่งสินค้าที่ชำรุดดังกล่าวไปทำการซ่อมแซมยังศูนย์บริการหลังการขาย จะเห็นว่าการให้บริการของบริษัทจะเป็นการให้บริการที่ครบวงจร เป็นการให้บริการที่มีคุณภาพและเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ

#### 2. การมีช่องทางการจำหน่ายที่ครอบคลุมและทั่วถึง

##### 2.1 การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการเปิดสาขา

เนื่องจากรายได้ของบริษัทส่วนหนึ่งมาจากการขายปลีกให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป (Retail) บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเน้นการขยายตลาดไปยังฐานลูกค้ารายย่อยทั่วไปเพิ่มมากขึ้น โดยเลือกเปิดสาขาเฉพาะในแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อ และมีความสะดวกสบายในการไปใช้บริการ ปัจจุบัน บริษัทมีสาขาจำนวน 31 แห่ง ตั้งอยู่ในศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า, เซ็นทรัลเวิลด์ และเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์ จำนวน 10 สาขา เทสโก้โลตัสทั่วกรุงเทพมหานครจำนวน 7 สาขา และศูนย์การค้าอาคารสำนักงาน และซูเปอร์เซ็นเตอร์อื่นๆ อีกจำนวน 14 สาขา

##### 2.2 การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่าย

ตัวแทนจำหน่ายถือเป็นช่องทางสำคัญในการจำหน่ายสินค้าของบริษัท และจากการที่บริษัทเป็นผู้ประกอบธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นรายแรกๆ บริษัทจึงมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้มาเป็นเวลานาน นอกจากนี้บริษัทยังมีฝ่ายขายที่รับผิดชอบในการดูแลตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้โดยตรง โดยจะทำการติดต่อและตรวจเยี่ยมตัวแทนจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อรับทราบปัญหาต่างๆ เพื่อนำมาพัฒนาและปรับปรุงให้บริการเป็นที่พึงพอใจ ทั้งในเรื่องความรวดเร็วในการส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้ทันกับความต้องการ คุณภาพสินค้า รวมทั้งราคาสินค้า นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมการขายในกลุ่มตัวแทนจำหน่ายของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการซื้อสินค้าจากบริษัท

#### 3. การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่

บริษัทได้รับสิทธิร้านเทเลวิซจาก AIS ตั้งแต่ปี 2537 และในช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้รับรางวัลต่างๆ จาก AIS อย่างต่อเนื่องกว่า 10 ปี ส่งผลทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้รับการสนับสนุนจาก AIS อย่างสม่ำเสมอ ทั้งในด้านการจัดโปรโมชั่นร่วมกัน งบประมาณการตกแต่งร้านเทเลวิซ การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เพื่อสร้าง Brand Loyalty ภายใต้ชื่อเทเลวิซ และ AIS SHOP

#### 4. การบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงคลังเป็นอย่างมาก เนื่องจากโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนความนิยมรวดเร็วเช่นเดียวกัน ดังนั้น บริษัทอาจประสบกับปัญหาอันเกิดจากสินค้าล้าสมัยหรือสินค้าเสื่อมความนิยม บริษัทจึงมีการพัฒนาระบบการจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยใช้ระบบ Inventory Online ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังของทุกสาขา ทำให้สามารถควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทมีการตรวจนับสินค้าคงคลังทุกชั้นทุกสาขาในทุกสิ้นวัน สำหรับที่คลังสินค้า บริษัทจะจัดแบ่งพนักงานตรวจนับตามประเภทของผลิตภัณฑ์ โดยจะทำการสุ่มตรวจนับสินค้าตามหน่วยนับ (กล่อง) เพื่อทำการเปรียบเทียบยอดสินค้าคงเหลือกับรายงานสินค้าคงคลังจากระบบ Inventory ของบริษัท นอกจากนี้ฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทจะตรวจนับสินค้าในแต่ละสาขา และที่คลังสินค้าอย่างสม่ำเสมอตามแผนการตรวจสอบภายใน ซึ่งจากมาตรการดังกล่าว ส่งผลทำให้บริษัทมียอดสูญหายของสินค้าคงคลังต่ำมาก

#### 5. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และความสามารถในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เพื่อมาจำหน่าย

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้แก่ผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่หลายราย ในขณะเดียวกันก็ได้มีการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท "TWZ" ทำให้บริษัทมีสินค้าที่หลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ครบทุกกลุ่ม และถึงแม้ว่าโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว และจะมีผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอยู่ตลอดเวลา การที่ผู้บริหารของบริษัทอยู่ในธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นเวลานานเกือบ 20 ปี ประกอบกับการได้รับข้อมูลข่าวสารจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำต่าง ๆ อยู่เป็นประจำ ทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภค แนวโน้มกระแสความนิยมของผู้บริโภค และความเคลื่อนไหวของตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ในภาพรวม จึงทำให้สามารถคัดเลือกสินค้าที่ตรงกับความต้องการของตลาดได้เป็นอย่างดี

#### 6. คุณภาพและความสามารถของบุคลากร

บริษัทให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรให้มีความสามารถและมีความพร้อมที่จะให้บริการที่มีคุณภาพแก่ลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย ทั้งนี้ พนักงานทุกคนในสาขาของบริษัทจะต้องผ่านการอบรมพื้นฐานให้มีความรู้ ความสามารถ และมีคุณภาพในการให้บริการที่มีมาตรฐานระดับร้านเทเลวิซ และ AIS SHOP โดยพนักงานทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมเพื่อให้เข้าใจถึงศักยภาพของโทรศัพท์ วิธีการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งมีการ Update ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่อยู่เป็นระยะเพื่อที่จะสามารถถ่ายทอดให้แก่ลูกค้าได้เข้าใจอย่างถ่องแท้ ในส่วนพนักงานที่ให้บริการหลังการขาย โดยเฉพาะช่างซ่อมโทรศัพท์ เคลื่อนที่ก็จะได้รับการฝึกอบรมจากผู้ผลิต และจาก AIS เพื่อให้มีความรู้ ความชำนาญ รวมทั้งทักษะต่างๆ เพื่อที่จะสามารถให้บริการได้ตามมาตรฐานที่ศูนย์บริการแอดวานซ์กำหนดไว้

#### 7. การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการอย่างต่อเนื่อง (Integrated Marketing Communication)

บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย การโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ทั้งแก่ตัวแทนจำหน่ายและผู้บริโภค ซึ่งนอกจากจะเป็นวิธีที่ช่วยเพิ่มยอดขายแล้ว ยังสร้างความคุ้นเคยในตราผลิตภัณฑ์ของบริษัทอีก

##### 2.4.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัท สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

##### 1. กลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป โดยมีลักษณะเป็นการขายปลีก (Retail)

บริษัทจะจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปผ่านสาขาต่างๆ ของบริษัทซึ่งตั้งอยู่ตามศูนย์การค้า และซูเปอร์เซ็นเตอร์ โดยกลุ่มลูกค้าทั่วไปสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

- ลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องแรก ซึ่งได้แก่ กลุ่มคนที่เริ่มให้ความสนใจในเทคโนโลยี และเห็นว่าการติดต่อสื่อสารที่รวดเร็วช่วยให้การดำเนินชีวิตง่ายและสะดวกมากยิ่งขึ้น ส่วนใหญ่ลูกค้ากลุ่มนี้จะใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เพียงเพื่อการติดต่อสื่อสารพื้นฐาน คือ การรับสายเข้า หรือโทรออก เท่านั้น

- ลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่เพื่อทดแทนเครื่องเดิม การเติบโตของยอดขายจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในตลาดสินค้าทดแทน (Replacement Market) จะสูงกว่าการเติบโตของกลุ่มผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหม่ เนื่องจากผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่โดยปกติจะมีพฤติกรรมที่จะเปลี่ยนเครื่องโทรศัพท์ใหม่ในระยะเวลาประมาณ 6 - 12 เดือน เนื่องจากโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอยู่ตลอดเวลา และมีสินค้ารุ่นใหม่ๆ ที่มีคุณสมบัติเพิ่มมากขึ้นออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยที่ราคาโทรศัพท์เคลื่อนที่รุ่นใหม่ๆ จะไม่สูงมากนัก ทำให้ผู้บริโภคพิจารณาซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่เพื่อที่จะสามารถใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) รายต่างๆ ได้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การนำเสนอบริการเสริมพิเศษต่างๆ เพื่อดึงดูดลูกค้า จึงทำให้ลูกค้าบางส่วนมีความต้องการเปลี่ยนโทรศัพท์เครื่องใหม่เพื่อให้ได้รับบริการต่างๆ ที่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่นำเสนอได้ โดยปกติลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีศักยภาพสูง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการสินเชื่อแบบผ่อนชำระสำหรับการซื้อสินค้าของบริษัท ทั้งจากบริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ จำกัด (มหาชน) บริษัท อยูธยา แคปปิตอล เซอร์วิสเชส จำกัด และสถาบันการเงินรายอื่น ๆ ที่ให้บริการสินเชื่อผ่อนชำระ เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ารายย่อยเพิ่มมากขึ้น

## 2. กลุ่มลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Dealer)

นอกเหนือจากการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังจำหน่ายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่าย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่กว่า 300 รายทั่วประเทศ โดยเป็นนิติบุคคลจำนวนกว่า 130 ราย และเป็นร้านค้าและบุคคลธรรมดาจำนวนกว่า 170 ราย

จากการที่บริษัทมียอดขายการสั่งซื้อสินค้าต่อครั้งในปริมาณมาก ทำให้บริษัทได้รับการสนับสนุนในการทำตลาดจากผู้จัดจำหน่าย และมีอำนาจต่อรองทั้งในเรื่องของรุ่นของสินค้า ราคา และความรวดเร็วในการส่งสินค้า ดังนั้นการที่ตัวแทนจำหน่ายสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทก็จะได้รับการจัดสรรสินค้ารุ่นใหม่ๆ ทั้งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายเอง และผลิตภัณฑ์ที่บริษัทซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่อีกต่อหนึ่ง จากการที่บริษัทมีการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็วและราคาสินค้าที่เหมาะสม รวมทั้งการที่บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับตัวแทนจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากตัวแทนจำหน่ายและมีตัวแทนจำหน่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทไม่มีการจำหน่ายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้ทั้งหมด

### 2.4.3 นโยบายราคา

สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่บริษัทนำเข้าจากประเทศจีน มาจำหน่ายภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้น บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาสินค้าโดยคิดจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม และจะมีการพิจารณาปรับราคาตามคุณสมบัติการใช้งานของโทรศัพท์เคลื่อนที่ ความนิยมของลูกค้าตามภาวะการแข่งขันในตลาด

ในกรณีที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทในเครือของ AIS ราคาสินค้าของโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์ต่างๆ จะขึ้นอยู่กับผู้จัดจำหน่ายสินค้านั้นๆ โดยผู้จัดจำหน่ายจะมีการปรับราคาสินค้าตามปริมาณความต้องการของตลาด ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความนิยมของลูกค้า และเนื่องจากเทคโนโลยีของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ผู้จัดจำหน่ายสินค้าต้องมีการปรับราคาสินค้าอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม หากบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้จัดจำหน่ายเหล่านั้น บริษัทจะได้รับการชดเชยราคาตามรุ่น เงื่อนไข และตามเวลาที่ได้ตกลงกัน เพื่อให้บริษัทสามารถปรับราคาขายลงมาเพื่อแข่งขันในตลาดได้

#### 2.4.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัท แบ่งได้เป็น 3 ช่องทางหลัก ดังนี้

1. การจำหน่ายสินค้าผ่านสาขาของบริษัท และแฟรนไชส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TWZ”

บริษัทจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้ารายย่อยทั่วไปผ่านสาขาของบริษัทที่เปิดให้บริการอยู่ในปัจจุบันจำนวนรวมทั้งสิ้น 31 สาขา และมีช่องทางการขายแฟรนไชส์ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า “TWZ” แล้วอีกจำนวน 20 สาขา ซึ่งตั้งอยู่แหล่งธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งถือเป็นทำเลที่เหมาะสม เนื่องจากลูกค้าทั่วไปมีพฤติกรรมที่เห็นความสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้าหรือใช้บริการ การที่สาขาของบริษัทตั้งอยู่ในทำเลดังกล่าวจึงมีความได้เปรียบในการขายและการให้บริการที่ลูกค้าทั่วไปสามารถเดินทางมาได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว การจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าทั่วไปจะเน้นการให้บริการเป็นสำคัญ โดยบริษัทจะมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายยี่ห้อและรุ่นให้แก่ลูกค้าเพื่อทำการเปรียบเทียบทั้งการใช้งานและราคาเพื่อให้เหมาะสมและตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

2. การจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer)

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายในลักษณะการขายส่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่กว่า 300 รายทั่วประเทศ โดยเป็นนิติบุคคลจำนวนกว่า 130 ราย และเป็นร้านค้าและบุคคลธรรมดาจำนวนกว่า 170 ราย โดยในการคัดเลือกตัวแทนจำหน่าย บริษัทจะมีการพิจารณาข้อมูลเบื้องต้นของตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย ได้แก่ ลักษณะการประกอบธุรกิจ ฐานะทางการเงินและความสามารถในการชำระเงินของตัวแทนจำหน่าย เขตพื้นที่ในการจำหน่ายสินค้าของตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น เพื่อประเมินถึงฐานะทางการเงินของผู้ที่จะมาเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทแต่ละราย ซึ่งการขายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายส่วนใหญ่ บริษัทจะให้ส่วนลดการค้าในกรณีที่ลูกค้าชำระเป็นเงินสด และจะให้เครดิต 30-90 วัน สำหรับตัวแทนจำหน่ายที่มีการสั่งซื้อเป็นประจำและทำธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน ไม่มีประวัติการผิดนัดการชำระเงิน และมีหลักประกัน บริษัทไม่มีการจำหน่ายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้ทั้งหมด

3. การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรดให้แก่ บริษัท จีเอ็มเอ็ม ซีเจ ช้อปปิง จำกัด บริษัท ทรู จีเอส จำกัด เป็นต้น โดยบริษัทจะวางแผนการตลาดร่วมกับบริษัทดังกล่าว โดยพิจารณาความเหมาะสมของปริมาณ และรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้า

#### 2.4.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2559 กำลังซื้อโดยรวมของประชาชนอยู่ในภาวะชะลอตัว จากความกังวลเกี่ยวกับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และภาระหนี้สินภาคครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ประกอบกับราคาสินค้าเกษตรหลายชนิดยังคงทรงตัวในระดับต่ำ ดังนั้นผู้จำหน่ายและให้บริการต่างๆ เกี่ยวกับอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม จึงต้องทำการกระตุ้นตลาดและการบริโภคในหลายรูปแบบ และมีการแข่งขันอย่างเข้มข้น เช่น การจัดจำหน่ายสมาร์ตโฟนเครื่องใหม่พ่วงกับแพ็คเกจการใช้งานบริการข้อมูลด้วยราคาที่คุ้มค่า เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ตลาดสมาร์ตโฟนและอุปกรณ์ยังคงได้รับปัจจัยบวกจากการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่บนโครงข่าย 2G สู่โครงข่าย 3G และ 4G รวมไปถึงการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคไทยที่นิยมใช้อินเทอร์เน็ตบนสมาร์ตโฟน ทุกที่ ทุกเวลา เพื่อเข้าถึงสื่อโซเชียลเน็ตเวิร์คหรือเข้าใช้กิจกรรมบันเทิงออนไลน์ผ่านโมบายแอปพลิเคชันต่างๆ มากขึ้น ทำให้ยอดขายสมาร์ตโฟนในไทยยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง

โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดไว้ว่า จำนวนสมาร์ตโฟนที่ขายได้ในปี 2559 น่าจะอยู่ที่ประมาณ 16.9 ล้านเครื่อง เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 8.3 จากปี 2558 คิดเป็นมูลค่า 93,720 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5.0 จากปี 2558

สำหรับปี 2560 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าตลาดสมาร์ตโฟนในไทยยังต้องเผชิญกับความท้าทายหลายประการที่อาจทำให้การขยายตัวไม่โดดเด่น โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่ไม่มีปัจจัยสนับสนุนทางการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยี

สื่อสารใหม่ๆ เกิดขึ้น ดังเช่นการเปลี่ยนผ่านจากการใช้เทคโนโลยี 2G มาสู่ 3G/4G ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยคาดว่า จำนวนสมาร์ทโฟนที่ขายได้ในปี 2560 น่าจะอยู่ที่ประมาณ 17.2 – 17.4 ล้านเครื่อง ขยายตัวในกรอบแคบราวร้อยละ 1.8 – 2.9

อย่างไรก็ตาม การแข่งขันทำการตลาดอย่างเข้มข้นของผู้ประกอบการสื่อสารโทรคมนาคมยังคงมีส่วนสำคัญต่อการขับเคลื่อนตลาดสมาร์ทโฟนในประเทศไทยในปี 2560 ให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายของตลาดสมาร์ทโฟนปี 2560 น่าจะยังกระจุกตัวอยู่ที่กลุ่มผู้ใช้สมาร์ทโฟนรายเดิม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับบนที่ยังคงมีกำลังซื้อ โดยเป็นการซื้อสมาร์ทโฟนเครื่องใหม่เพื่อทดแทนเครื่องเดิมที่ไม่สามารถใช้งานได้เนื่องจากสมาร์ทโฟนมีอายุการใช้งานที่ไม่ยาวนานมากนัก โดยมีอายุการใช้งานเฉลี่ยเพียง 2-3 ปี ขณะที่ผู้ใช้งานบางส่วนโดยเฉพาะผู้ที่ชื่นชอบและติดตามเทคโนโลยีใหม่ๆ ในสมาร์ทโฟนอยู่เสมอ อาจทำการซื้อสมาร์ทโฟนรุ่นใหม่ เพราะต้องการใช้งานในเทคโนโลยีหรือฟังก์ชันใหม่ๆ เหล่านั้น โดยทำการขายสมาร์ทโฟนเครื่องเดิมออกสู่ตลาดสมาร์ทโฟนมือสอง หรืออาจทำการซื้อสมาร์ทโฟนรุ่นใหม่ เพื่อใช้งานเป็นเครื่องที่สอง เป็นต้น

ทั้งนี้ ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสมาร์ทโฟนทั้งจากไทยและต่างประเทศ รวมถึงผู้ประกอบการโทรคมนาคม จะมุ่งทำการตลาดตามเช็กเมนต์ของสมาร์ทโฟนในรูปแบบที่แตกต่างกัน เพื่อจูงใจผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายให้มีการตัดสินใจซื้อสมาร์ทโฟนได้ง่ายขึ้น โดยกลุ่มผู้ผลิตสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ระดับบนจะมุ่งเน้นทำการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูงที่ชื่นชอบและติดตามเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ ซึ่งในปัจจุบันสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ระดับบนในประเทศไทยถูกรอบครองตลาดโดยกลุ่มผู้ผลิตสมาร์ทโฟนจากสหรัฐอเมริกาและเกาหลีใต้

อย่างไรก็ดี ในปี 2560 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ตลาดสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ระดับบนจะมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นจากการที่มีกลุ่มผู้ประกอบการผลิตจากจีนเข้ามาเจาะตลาดเช็กเมนต์ระดับบนมากขึ้น โดยทำการยกระดับคุณภาพของสมาร์ทโฟนด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานให้ดียิ่งขึ้นในราคาที่คุ้มค่า อาทิ การให้หน่วยความจำและความเร็วในการประมวลผลที่สูงขึ้น การเพิ่มความคมชัดของกล้องด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างการเพิ่มกล้องเลนส์คู่และระบบโฟกัสอัตโนมัติแบบหลายมิติ เพื่อให้การถ่ายรูปมีความละเอียดมากขึ้นแม้ว่าจะอยู่ในสภาวะแสงน้อยก็ตาม เป็นต้น

สำหรับสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ระดับกลาง ซึ่งได้รับการตอบสนองจากผู้บริโภคไทยมากที่สุด โดยมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 50.7 ของจำนวนสมาร์ทโฟนที่ขายได้ทั้งหมดในปี 2559 นั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ในปี 2560 สัดส่วนสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ระดับกลางน่าจะเพิ่มสูงขึ้นไปที่ร้อยละ 55.6 ของจำนวนสมาร์ทโฟนที่คาดว่าจะขายได้ทั้งหมด นอกจากนี้ คาดว่าราคาสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ระดับกลางในปี 2560 จะอยู่ที่ประมาณ 6,500 – 7,000 บาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ที่มีระดับราคาขายเฉลี่ยอยู่ที่ 4,500 – 5,000 บาท โดยคาดว่า ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายจะยังคงเป็นกลุ่มผู้ที่มีรายได้ปานกลาง กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา ที่ต้องการซื้อสมาร์ทโฟนเพื่อไปทดแทนเครื่องเดิม รวมถึงกลุ่มผู้ที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูงที่ต้องการซื้อสมาร์ทโฟนเครื่องใหม่เป็นเครื่องที่สอง

ในส่วนของสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ระดับล่าง ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อการผลักดันยอดขายสมาร์ทโฟนในประเทศไทยในปี 2559 จากการผลักดันของกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคม ทางศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ในปี 2560 สมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ระดับล่างจะมีสัดส่วนที่ลดลงจากจำนวนยอดขายสมาร์ทโฟนในประเทศไทยทั้งหมด อันเนื่องมาจากกำลังซื้อที่ยังไม่ฟื้นตัวของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีรายได้น้อย ขณะที่ผู้ประกอบการโทรคมนาคมน่าจะชะลอการทำการตลาดสำหรับสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์นี้ลง เพราะกำไรขั้นต้นสำหรับการจำหน่ายสมาร์ทโฟนในเช็กเมนต์ดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ อีกทั้ง ผู้บริโภคบางส่วนที่มีศักยภาพในการใช้บริการข้อมูลบนสมาร์ทโฟนได้ทำการย้ายโครงข่ายจากระบบ 2G มาอยู่ในระบบ 3G/4G เรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้ ในด้านของช่องทางการจัดจำหน่ายนั้น จากการสำรวจของศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า ในปี 2559 ผู้บริโภคไทยนิยมซื้อสมาร์ทโฟนจากศูนย์การให้บริการของผู้ประกอบการโทรคมนาคมไทยมากที่สุด โดยมีสัดส่วนราวร้อยละ 45.1 ของยอดขายจำหน่ายสมาร์ทโฟนทั้งหมด รองลงมาคือซื้อจากร้านค้าจำหน่ายสมาร์ทโฟนและอุปกรณ์ไอทีขนาดใหญ่ ซึ่งมี

สัดส่วนราวร้อยละ 22.6 เนื่องจากร้านค้าดังกล่าวโดยส่วนใหญ่มักมีการจัดจำหน่ายสมาร์ทโฟนด้วยแบรนด์ที่หลากหลาย ผู้บริโภคสามารถเปรียบเทียบคุณสมบัติและราคาของสมาร์ทโฟนที่ต้องการได้ง่าย

ผู้ที่มีบทบาทในธุรกิจการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ปัจจุบันสามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มได้ดังต่อไปนี้

1. ตัวแทนจำหน่ายในเครือของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ 3 รายในประเทศไทยคือ AIS DTAC และ True Move ซึ่งจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซิมการ์ด บัตรเติมเงิน และอุปกรณ์เสริมผ่านร้านค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในเครือของตนเอง ทั้งในรูปแบบสาขาที่ดำเนินการเอง และรูปแบบแฟรนไชส์ โดยมีระบบการจัดการ บริการหลังการขาย นโยบายราคาและนโยบายการตลาดที่ชัดเจนและเป็นระบบ ซึ่งกำหนดโดยผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ตัวแทนจำหน่ายในกลุ่มนี้มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ให้บริการ ทำให้ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ในการขายและการให้บริการลูกค้าตลอดเวลา อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจและการตลาดจากผู้ให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งส่งผลทำให้ตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในเครือของผู้ให้บริการได้รับความน่าเชื่อถือและเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า

2. ผู้จัดจำหน่าย (Distributor / Dealer)

ผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายจะได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศโดยตรง โดยเน้นการขายส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก นโยบายราคาและการตลาดจะเป็นนโยบายร่วมกันระหว่างผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริษัทที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่าย โดยผู้จัดจำหน่ายจะซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง เพื่อนำมาจำหน่ายต่อให้แก่ตัวแทนจำหน่าย หรือร้านค้าปลีกทั่วไป อย่างไรก็ตาม จากการที่อุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันรุนแรงขึ้น ผู้จัดจำหน่ายบางรายจึงมีการเปิดร้านค้าปลีกในเครือของตนเองเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและเพื่อที่จะสามารถรักษาสวนแบ่งทางการตลาดไว้ได้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบการให้แฟรนไชส์

3. ตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ที่มีร้านค้าปลีกและเครือข่ายเป็นของตนเอง

ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Dealer) จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศโดยตรงเช่นกัน แต่จะเน้นการขายปลีกตามสาขาและจุดจำหน่ายของแต่ละบริษัทเป็นหลัก โดยมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นสำหรับสินค้าบางยี่ห้อหรือบางรุ่น เพื่อให้ร้านค้าของตนเองมีสินค้าที่หลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกกลุ่ม ในขณะเดียวกันก็มีการจำหน่ายสินค้าบางส่วนให้แก่ตัวแทนจำหน่าย ผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความเข้าใจในพฤติกรรมการใช้และความต้องการของลูกค้าเนื่องจากต้องติดต่อกับทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคโดยตรง เป็นผลทำให้สามารถปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของธุรกิจการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เป็นอย่างดี

4. ร้านค้าปลีกรายย่อย

การดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ของร้านค้าผู้ประกอบการรายย่อยจะใช้เงินลงทุนน้อย และมักจะไม่มีการจัดการและบริการหลังการขาย เจ้าของร้านเป็นเจ้าของกิจการ ลูกค้าสามารถต่อรองราคาได้ โดยเน้นการแข่งขันด้านราคาเป็นหลัก ส่งผลทำให้ได้รับความน่าเชื่อถือจากลูกค้าน้อยกว่าผู้จัดจำหน่ายประเภทอื่นๆ

บริษัทมีความได้เปรียบในการแข่งขัน เนื่องจากบริษัทเป็นผู้มีบทบาทอยู่ทั้ง 3 กลุ่ม กล่าวคือ

1. บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่คือ AIS โดยได้รับสิทธิในลักษณะแฟรนไชส์ในการเปิดสาขาจำนวน 23 สาขา โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีร้านเทเลวิซามากที่สุดในประเทศไทย ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับรางวัลดีเด่นทั้งด้านการขายและงานบริการจาก AIS มากกว่า 10 ปี ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้รับการสนับสนุนจาก AIS มาโดยตลอด

2. บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ “TWZ” ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยบริษัทนำสินค้าเข้าจากประเทศจีน ซึ่งสินค้าดังกล่าวมีราคาถูกและมีฟังก์ชันการใช้งานที่หลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้กับกลุ่มผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจาก

ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศโดยตรง รวมทั้งมีการซื้อสินค้าเพิ่มเติมจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่นในประเทศไทยทำให้บริษัทมีสินค้าให้เลือกหลากหลายมากยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถบริหารต้นทุนสินค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย

3. บริษัทมีร้านค้าปลีกและเครือข่ายเป็นของตนเอง โดยมีสาขา TWZ Shop จำนวน 8 สาขา และมีช่องทางการขายแฟรนไชส์ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า “TWZ” แล้วอีกจำนวน 20 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ใน Prime Area

และด้วยเครือข่ายของตัวแทนจำหน่ายที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศกว่า 300 รายรวมถึงศูนย์บริการหลังการขายที่มีคุณภาพที่สามารถให้การสนับสนุน ได้ทั้งตัวแทนจำหน่ายและผู้บริโภค ทำให้โดยรวมต่างให้ความสนใจและเชื่อมั่นในสินค้า TWZ สมาร์ทโฟน ส่งผลให้บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้เป็นอย่างดี

## 2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์

### 2.5.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์และแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์

#### 1. โทรศัพท์เคลื่อนที่

การจัดหาโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่บริษัทจำหน่าย สามารถแบ่งออกเป็น 2 วิธีดังนี้

##### (1) การซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศจีน

ปัจจุบัน บริษัทให้ความสำคัญกับการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศจีน เพื่อนำมาจัดจำหน่ายภายใต้ชื่อ “TWZ” ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัทแทนการที่บริษัทสามารถซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิต ส่งผลทำให้มีความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ต่ำลง

##### (2) การซื้อจากผู้จัดจำหน่าย (Distributor) และตัวแทนจำหน่าย

ปัจจุบัน บริษัทมีการซื้อเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ AIS เนื่องจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายจะได้รับสิทธิในการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เฉพาะบางยี่ห้อ และบางรุ่นเท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้บริษัทมีสินค้าจำหน่ายได้ครบทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ การสั่งซื้อสินค้าของบริษัทจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายจะขึ้นอยู่กับยี่ห้อ และรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นที่นิยม ส่วนลดจากการซื้อสินค้าปริมาณมาก (Volume Discount) รวมทั้งข้อเสนอต่างๆ จากผู้จัดจำหน่าย เช่น จำนวนเครื่องที่จะได้รับการจัดสรร เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังมีการซื้อสินค้าเพิ่มเติมจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่นในประเทศเพื่อให้สินค้าที่จัดจำหน่ายมีความหลากหลาย และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ การสั่งซื้อของบริษัทในบางครั้งอาจมีการรวมการสั่งซื้อกับผู้ประกอบการรายอื่น เพื่อที่จะได้รับส่วนลดจากการซื้อสินค้าปริมาณมาก (Volume Discount) เพิ่มขึ้น

#### 2. อุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัทจัดหาอุปกรณ์เสริมจากหลายแหล่ง ส่วนหนึ่งบริษัทจะสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศสำหรับตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท (House Brand) บริษัทจะสั่งซื้ออุปกรณ์เสริมโดยตรงจากผู้ผลิตรายนั้นๆ

#### 3. ซิมการ์ด และบริการเติมเงิน

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายซิมการ์ดทุกระบบในเครือข่ายเอไอเอส ซึ่งจัดจำหน่ายโดย บริษัท ไวร์เลส ดี ไวซ์ ซัพพลาย จำกัด

#### 4. บริการอื่นๆ

บริษัทได้รับสิทธิเปิดสาขาภายใต้ชื่อเทเลวิซ และ AIS SHOP ทำให้สามารถให้บริการต่างๆ สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกระบบของ AIS ซึ่งได้แก่ บริการเติมเงินบนมือถือ บริการจดทะเบียนเลขหมายใหม่ บริการรับชำระค่าบริการ เป็นต้น และบริษัทมีศูนย์บริการหลังการขายของบริษัทเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัท

## 2.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทเป็นเพียงผู้จำหน่ายและให้บริการต่างๆเกี่ยวกับอุปกรณ์สื่อสาร การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมใดๆ



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญาแฟรนไชส์กับทางบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

บริษัทได้รับสิทธิในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า เทเลวิซ จากบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“AIS”) ทั้งนี้ เงื่อนไขในสัญญาให้สิทธิระบุว่าคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีสิทธิที่จะเลิกสัญญาหากเกิดเหตุการณ์ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาให้สิทธิ หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยทำเป็นหนังสือส่งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน ปัจจุบัน บริษัทได้รับสิทธิในการเปิดร้านเทเลวิซ และ AIS Shop จำนวน 23 สาขา หากบริษัทถูกบอกเลิกสัญญาให้สิทธิจาก AIS ในการดำเนินธุรกิจร้านเทเลวิซ อาจทำให้รายได้ของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม จากการที่สถานที่ตั้งสาขาเทเลวิซของบริษัทส่วนใหญ่อยู่ใน Prime Area ดังนั้นถึงแม้จะถูกยกเลิกสัญญาให้สิทธิดังกล่าว บริษัทก็สามารถเปิดดำเนินการร้านค้าดังกล่าวในชื่อร้าน TWZ Shop เพื่อจำหน่ายสินค้าและให้บริการได้โดยทันที

การที่ธุรกิจของบริษัทมีส่วนในการถือหุ้นธุรกิจของ AIS มาโดยตลอด โดยบริษัทจำหน่ายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินเฉพาะในเครือข่ายของ AIS รวมทั้งบริษัทมีการซื้อ/ขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริมจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผู้จัดจำหน่าย และ/หรือผู้จำหน่ายรายอื่นนอกเหนือจากบริษัทในเครือของ AIS และเปิดร้านจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ/หรืออุปกรณ์เสริม ในร้าน TWZ Shop ตามที่บริษัทได้แจ้งให้ AIS ทราบ นอกจากนี้สาขาร้านเทเลวิซของบริษัทยังได้รับรางวัลต่างๆ จาก AIS มากกว่า 10 ปีติดต่อกัน โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีร้านเทเลวิซมากที่สุดในประเทศไทย ทำให้มีโอกาสน้อยมากที่บริษัทจะถูกบอกเลิกสัญญาจาก AIS และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าการประกอบธุรกิจของบริษัทจะได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจาก AIS อย่างต่อเนื่องต่อไป

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจในการจำหน่ายซิมการ์ดและบริการเติมเงินของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพียงรายเดียว

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายเฉพาะซิมการ์ดของระบบ AIS ให้บริการเติมเงินของ ระบบ 1-2-Call ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“AIS”) โดยบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายซิมการ์ดและการให้บริการเติมเงินคิดเป็นร้อยละ 0.05 ของรายได้รวมในปี 2559 ดังนั้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องของการแข่งขันจากผู้ให้บริการรายอื่น หรือผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด ซึ่งอาจส่งผลให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ให้บริการรายดังกล่าวลดลง และส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทในที่สุด

#### 3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่

เนื่องจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายจะได้รับสิทธิในการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เฉพาะบางยี่ห้อและบางรุ่นเท่านั้น ดังนั้น เพื่อให้บริษัทมีสินค้าจำหน่ายได้ครบทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ จึงต้องสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย โดยการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายและในแต่ละช่วงเวลาจะขึ้นอยู่กับยี่ห้อและรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นที่นิยม ส่วนลดจากการซื้อสินค้าปริมาณมาก (Volume Discount) รวมทั้งข้อเสนอต่างๆ จากผู้จัดจำหน่าย เช่น จำนวนเครื่องที่จะได้รับการจัดสรร เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่หรือน้อยราย บริษัทยังคงรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นอย่างต่อเนื่อง โดยมีการกระจายการสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปยังผู้จัดจำหน่ายรายอื่น นอกจากนี้บริษัทยังเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ “TWZ” ซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทอีกด้วย ส่งผลทำให้บริษัทมีสินค้าที่ทันสมัยตรงกับความต้องการของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และลดการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

### 3.4 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการนำเข้าเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมบางส่วนจากต่างประเทศ โดยชำระเป็นเงินตราต่างประเทศ ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการที่บริษัทต้องชำระค่าสินค้า บริษัทจึงได้มีการติดตามดูแลความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด อีกทั้งมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าตามสถานการณ์และความเหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้น

### 3.5 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้า

โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ผู้ผลิตจึงต้องทำการพัฒนาและออกสินค้านวัตกรรมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา บริษัทจึงอาจประสบปัญหาในเรื่องสินค้าที่มีอายุอาจเสื่อมความนิยมและล้าสมัย ทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ บริษัทจึงอาจมีความจำเป็นที่จะต้องปรับลดราคาขายของสินค้านดังกล่าวเพื่อให้ทันกับตลาดและสามารถแข่งขันได้

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มาเป็นระยะเวลาเกือบ 20 ปี ทำให้มีความเข้าใจถึงภาวะอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นอย่างดี ผู้บริหารของบริษัทจึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกยี่ห้อและรุ่นของสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายอย่างระมัดระวัง โดยบริษัทจะทำการสำรวจความคิดเห็นและความต้องการของลูกค้าทั้งตัวแทนจำหน่ายและผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ ในขณะเดียวกันบริษัทยังได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ แนวโน้มหรือเทคโนโลยีต่างๆ ของโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายอีกด้วย ส่งผลทำให้บริษัทสามารถคัดสรรสินค้าได้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ในขณะเดียวกัน บริษัทก็มีการบริหารสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยระบบ Inventory Online ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังของทุกสาขา สามารถตรวจเช็คสินค้าคงคลังได้ในทันที ประกอบกับการที่บริษัทมีช่องทางการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ส่งผลทำให้บริษัทสามารถระบายสินค้าได้รวดเร็วก่อนที่สินค้าที่มีอายุจะเสื่อมความนิยม นอกจากนี้ ในกรณีที่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายให้ ทำการปรับลดราคาโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อที่จะสามารถแข่งขันในตลาดได้ บริษัทจะได้รับค่าชดเชยการปรับราคาตามรุ่น เงื่อนไขและตามเวลาที่ตกลงจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวอีกด้วย

### 3.6 ความเสี่ยงจากการที่มีจำนวนคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น

การเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมต่างๆ โดยเฉพาะการเติบโตของสมาร์ทโฟน ทำให้ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคาสินค้า อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายพันธมิตรของ AIS ซึ่งเป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ ประกอบกับการที่บริษัทมีสินค้าที่ให้บริการแก่ลูกค้าที่หลากหลาย การมีช่องทางการจำหน่ายที่ครอบคลุมและทั่วถึงทั้งในส่วนของการขายปลีกโดยมีสาขาซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ใน Prime Area ทั่วกรุงเทพมหานคร และมีตัวแทนจำหน่ายกว่า 300 รายทั่วประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการที่มีคุณภาพและครบวงจร สามารถสนับสนุนสินค้าต่างๆ ของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลทำให้บริษัทมีรายได้จากการบริการที่สม่ำเสมอ รวมทั้งการที่ผู้บริหารมีความเข้าใจกลไกตลาดและความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี และสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าบริษัทมีความพร้อมและสามารถที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี

### 3.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสัญญาเช่าพื้นที่

เนื่องจากบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป (Retail) โดยผ่านสาขาของบริษัททั้งสิ้นจำนวน 31 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในศูนย์การค้าชั้นนำและซูเปอร์เซ็นเตอร์ ดังนั้นบริษัทจะต้องทำการเช่าพื้นที่จากผู้ให้เช่าพื้นที่ทั้งในรูปแบบของสัญญาเช่าระยะสั้นและระยะยาว บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ หรืออาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ให้เช่าขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในการต่อสัญญาที่ทำให้บริษัทต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงกว่าเดิม แต่จากการที่บริษัทเป็นคู่ค้าที่ดีของผู้ให้เช่าพื้นที่มาโดยตลอด จึงทำให้มีความเสี่ยงเกี่ยวกับต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวค่อนข้างน้อย

### 3.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

บริษัทก่อตั้งโดย นายพุทธิชาติ และนางปิยะนุช รังคสิริ ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม และมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ มาเป็นเวลาเกือบ 20 ปี ส่งผลทำให้ทั้ง 2 ท่านเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการบริหารบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน และเนื่องจากนายพุทธิชาติยังคงสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 8.68 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท ซึ่งนับว่าเป็นสัดส่วนที่สูงและเป็นแรงจูงใจให้ผู้บริหารทั้ง 2 ท่าน ในการบริหารงานให้บริษัทเจริญก้าวหน้าต่อไป อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายผลักดันให้มีการบริหารงานเป็นทีมงานเพิ่มมากขึ้น มีการว่าจ้างบุคลากรมืออาชีพจากภายนอกเข้ามาช่วยบริหาร โดยคำนึงถึงการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพของบริษัทเป็นสำคัญ และจากที่นายพุทธิชาติ และนางปิยะนุช รังคสิริ เป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกัน เพื่อเป็นการป้องกันการมีอำนาจเบ็ดเสร็จ บริษัทจึงได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ไว้อย่างชัดเจนในอำนาจการดำเนินงานของบริษัท (Authority Table)

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	วงเงินจำนอง (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 59 (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	-	-	4.38
ส่วนปรับปรุงอาคาร (ปรับปรุงสาขาและสำนักงาน)	เป็นเจ้าของ	-	-	23.49
เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	-	0.62
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	-	2.16
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	-	4.72
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	-	1.87
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	-	-	14.92
อุปกรณ์ผลิตพลังงานทดแทนไฟฟ้า	เป็นเจ้าของ	-	-	173.28

## 4.2 รายละเอียดของสัญญาเช่าทรัพย์สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทรัพย์สินซึ่งเป็นสัญญาเช่าพื้นที่ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจากผู้ให้เช่าหลายรายซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ผู้ให้เช่า	วัตถุประสงค์ การเช่า	สถานที่ตั้ง	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า
บริษัท เอก-ชัย ดีสทริ- บิวชั่น ซิสเทม จำกัด	Telewiz Shop       Kiosk	ชั้น 1 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาศรีนครินทร์	42.00	16 พ.ย. 57 - 15 พ.ย. 60
		ชั้น 1 อาคารเทสโก้โลตัส สาขารัตนาธิเบศร์	13.00	05 ธ.ค. 57 - 04 ธ.ค. 60
		ชั้น 1 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาแจ้งวัฒนะ	24.00	01 ส.ค. 58 - 31 ก.ค. 61
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาสุขุมวิท 50	19.00	01 เม.ย. 58 - 31 มี.ค. 61
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาหลักสี่	17.00	01 ส.ค. 58 - 31 ก.ค. 61
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาพระราม 3	34.00	01 ส.ค. 58 - 31 ก.ค. 61
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาบางนาตราด	22.00	25 ก.ค. 58 - 28 ก.ค. 61
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาเจริญสุขุมวิท	8.00	05 พ.ย. 59 - 04 พ.ย. 62
		ชั้น 1 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาแจ้งวัฒนะ	8.00	01 พ.ย. 59 - 31 ต.ค. 62
บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	Telewiz Shop	ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้าแฟชั่น ไอส์แลนด์ ห้อง 3033	77.17	01 พ.ค. 58 - 30 เม.ย. 61
	TWZ Shop	ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้าแฟชั่น ไอส์แลนด์ ห้อง 3032	46.25	25 ต.ค. 59 - 24 ต.ค. 62
กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์ CPN รี- เทล โกรท	Telewiz Shop	ชั้น 2 ห้อง 225 อาคารเซ็นทรัลพลาซ่า รัชดา-พระราม 2	119.53	22 ธ.ค. 57 - 21 ธ.ค. 60
บริษัท ออลซีซั่นส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	Telewiz Shop	ชั้น 3 อาคารอลซีซั่นส์คอมเพล็กซ์ ห้อง 336/3	57.00	01 ก.ย. 57 - 31 ส.ค. 60
บริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็น- เตอร์ จำกัด (มหาชน)	Telewiz Shop	ชั้นใต้ดิน อาคารศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์เซ็น- เตอร์ สาขาบางนา	32.50	08 ก.พ. 57 - 07 ก.พ. 60
	Telewiz Shop	ห้อง 2CR220/1 ศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ บางพลี	115.00	15 มี.ค. 59 - 14 มี.ค. 62
	Telewiz Shop	ห้อง F1/10 ห้างคาร์ฟูร์ สาขาพระราม 2 ชั้นใต้ดิน	19.31	01 พ.ย. 57 - 31 ต.ค. 60
	Telewiz Shop	ศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์ เซ็นเตอร์ สาขาดอนเมืองสะพานใหม่	14.06	09 มี.ค. 58 - 08 มี.ค. 61
	TWZ Shop	ห้อง 2CR2208/2 ศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ บางพลี	57.82	16 ก.พ. 59 - 15 ก.พ. 62
บริษัท บางนาเซ็นทรัล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	Telewiz Shop	ชั้น 5 ห้อง 529 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลซิตี้ บางนา	44.88	01 ก.ค. 59 - 30 มิ.ย. 60

ผู้ให้เช่า	วัตถุประสงค์ การเช่า	สถานที่ตั้ง	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)	Telewiz Shop	ชั้น 3 ห้อง 309/1 อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัลราม อินทรา	53.75	01 ธ.ค. 59- 30 พ.ย. 62
	TWZ Shop	ชั้น 2 ห้อง 231 อาคารศูนย์การค้า เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว	76.41	28 ส.ค. 57- 27 ส.ค. 60
	Telewiz Shop	ชั้น 4 ห้อง 416 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะ	69.42	16 ธ.ค. 57 - 15 ธ.ค. 60
	TWZ Shop	ชั้น 2 ห้อง 239/1 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวสต์เกต บางใหญ่	94.94	28 ส.ค. 58 - 27 ส.ค. 61
	TWZ Shop	ชั้น 2 ห้อง 247/2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์	68.22	27 พ.ย. 58 - 26 พ.ย. 61
	Telewiz Shop	ชั้น 3 ห้อง 344-345 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลปิ่นเกล้า	150.74	04 ธ.ค. 58 - 03 ธ.ค. 61
บริษัท ไอที โปรเฟสชั่น แนล จำกัด	TWZ Shop	ชั้น 1 ห้อง A-16 ส่วนพลาซ่า โครงการ ไอที สแควร์	44.00	01 ธ.ค. 58 - 30 พ.ย. 61
ห้างหุ้นส่วนจำกัด รัชนา การ (2530)	Telewiz Shop	A 115, A122, A126 ตลาดบองมาเซ่	22.70	01 ม.ค. 59 - 31 ธ.ค. 59 อยู่ระหว่างการต่อสัญญา
คุณทัศนีย์ วงศ์ริมงคล	TWZ Shop	381/40 หมู่ที่ 17 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น	48.00	01 พ.ค. 57- 30 เม.ย. 60
บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็น เตอร์ จำกัด (มหาชน)	Telewiz Shop	ชั้น 2 ห้อง R252 สาขามาร์เก็ตวิลล์เจ สุวรรณ ภูมิ	129.00	15 มี.ค. 58 - 14 มี.ค. 61
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	Telewiz Shop	อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 ชั้น 2 ห้อง L007/1	24.60	01 ธ.ค. 59 - 30 พ.ย. 62
คุณสำรวม จินตสุเมธ	TWZ Shop	100/1-2 ถ.ประสาธน์วิทย์ ต.แม่สอด อ.แม่สอด จ.ตาก	140.80	01 พ.ค. 58 - 30 เม.ย. 61
คุณยงยศ กลั่นกลิ่นหอม คุณศลินดา กลั่นกลิ่นหอม	สำนักงานและ คลังสินค้า	258/48 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก	64.00	01 พ.ย. 59 - 30 ต.ค. 60
นางสาวพร เกษมวุฒิ	สำนักงานและ คลังสินค้า	18/2 ถ.เทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขต จตุจักร กทม. 10900	600.00	05 ก.ค. 59 - 04 ก.ค. 60
บริษัท ไคटक นาริตะ จำกัด  บริษัท ไคटक นาริตะ จำกัด (บจก. ทีแชนด์เทรดดิ้ง)	สำนักงานและ คลังสินค้า	47/377 ชั้น 4 ห้อง 411 อาคารชุดคอนโดมิเนียม อุตสาหกรรม อาคารนาริตะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	180.00	01 ก.ค. 59 - 30 มิ.ย. 60
		47/341 ชั้น 4 ห้อง 401 อาคารชุดคอนโดมิเนียม อุตสาหกรรม อาคารนาริตะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	308.00	15 ก.ค. 59 - 15 ก.ค. 60
	คลังสินค้า	47/341 ชั้น 4 ห้อง 410 อาคารชุดคอนโดมิเนียม อุตสาหกรรม อาคารนาริตะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	110.00	1 ก.ค. 59 - 30 มิ.ย. 60
		47/341 ชั้น 4 ห้อง 402 อาคารชุดคอนโดมิเนียม อุตสาหกรรม อาคารนาริตะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	208.00	15 ก.ย. 59 - 14 ก.ย. 60
สหกรณ์ผู้เลี้ยงโคนม หิโนชอน จำกัด (บจก. มาสเทค ทูล แอนด์ เชอร์วิส)	พื้นที่สำหรับ ผลิตพลังงาน ทดแทนไฟฟ้า	โฉนดที่ดินเลขที่ 3509, 3510, 4741 หมู่ที่ 10 ต.วังม่วง อ.วังม่วง จ.สระบุรี	80,000.00	28 ก.ย. 59 - 27 ก.ย. 84

### 4.3 รายละเอียดสิทธิการเช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทรัพย์สินซึ่งเป็นสิทธิการเช่าพื้นที่ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจากผู้ให้เช่าที่สามารถสรุปได้ดังนี้

ที่ตั้ง	วัตถุประสงค์	พื้นที่ (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชี 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
ห้อง 305 ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้า เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 3	Telewiz Shop	75.20	10 ต.ค. 40 - 10 ต.ค. 65	จดจำนองกับ ธนาคาร	1.32
ห้อง 509A ชั้น 5 ศูนย์การค้า เซ็นทรัลชิด บางนา	Telewiz Shop	110.00	1 ต.ค. 44 - 30 มิ.ย. 66	จดจำนองกับ ธนาคาร	1.67

นอกจากนี้ บริษัทได้เข้าทำสัญญาสิทธิการเช่าจากการเช่าที่ดินกับการรถไฟแห่งประเทศไทย บนถนนรัชดาภิเษก เนื้อที่ประมาณ 6,126 ตารางเมตร รวมทั้ง บริษัท ปิยะชาติ จำกัด ที่บริษัทได้ซื้อหุ้นมาจากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งได้แก่ บริษัท อาร์ที โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท บางกอก ฟอเรสต์ จำกัด เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2556 ส่งผลให้บริษัทมีประโยชน์จากการใช้สัญญาสิทธิการเช่าที่ดินจากการรถไฟแห่งประเทศไทย บนถนนรัชดาภิเษก เนื้อที่เพิ่มขึ้นอีกประมาณ 5,909.20 ตารางเมตร ซึ่งมีมูลค่ารวมตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 106.73 ล้านบาท เพื่อดำเนินการก่อสร้างโฮมออฟฟิศ อาคารสำนักงาน เพื่อการพาณิชย์ โดยสิทธิการเช่าประกอบด้วยสัญญาเช่า 4 ฉบับได้แก่

1. สัญญาเช่าที่ดินเพื่อปลูกสร้างอาคาร เริ่มตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม 2551 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555 จำนวน 2 ฉบับ
2. สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคาร เพื่อดำเนินการจัดหาผลประโยชน์ เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 14 สิงหาคม 2574 จำนวน 2 ฉบับ

ทั้งนี้ สิ่งปลูกสร้างทั้งหมดในพื้นที่เช่า ไม่ว่ากรณีใดๆ ก็ตามให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของการรถไฟแห่งประเทศไทยทั้งสิ้นทันทีที่ลงมือปลูกสร้างหรือติดตั้ง และบริษัทและบริษัทย่อยต้องจ่ายค่าเช่ารายปีซึ่งเป็นไปตามสัญญาเช่าทั้ง 4 ฉบับกับการรถไฟแห่งประเทศไทย

### 4.4 ลูกหนี้การค้า

#### 4.4.1 นโยบายการให้เครดิต

บริษัทมีนโยบายการขายปลีกเป็นเงินสดให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป และจะมีการให้เครดิตกับลูกค้าเฉพาะในส่วนของการขายส่งสำหรับตัวแทนจำหน่าย โดยมีนโยบายให้เครดิตกับลูกค้าประมาณ 30-90 วัน ขึ้นอยู่กับสินค้า สถานะการเงินของลูกค้า และหลักประกัน โดยผู้บริหารฝ่ายขายจะร่วมพิจารณากับฝ่ายบัญชีและฝ่ายการเงินในการกำหนดวงเงินเครดิตในการซื้อสินค้าของลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัทมีแนวทางในการบริหารเครดิต ดังนี้

1. การเปิดบัญชี และการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย

บริษัทจะประเมินความสามารถในการจัดจำหน่ายและศักยภาพทางด้านการตลาดของตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย โดยพิจารณาจาก

- ความเชี่ยวชาญทางธุรกิจ
- ด้านศักยภาพทางการตลาด
- ด้านความพร้อมในการเป็นตัวแทนจำหน่าย
- ด้านทำเลที่ตั้ง
- ด้านการปฏิบัติตามนโยบายของบริษัท

## 2. การอนุมัติการให้สินเชื่อ

บริษัทจะประเมินสินเชื่อ เพื่อกำหนดวงเงินเครดิต โดยพิจารณาจาก

- ลักษณะนิสัยของลูกค้า
- ความสามารถในการจ่ายคืนหนี้
- เงินทุน
- หลักประกัน
- สถานการณ์ทั่วไป เช่น สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ความต้องการในสินค้าที่จำหน่าย เป็นต้น

## 3. การเรียกเก็บเงิน

บริษัทมีนโยบายในการเรียกเก็บเงิน ดังนี้

- การติดตามและตรวจสอบการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้เป็นประจำ
- การวิเคราะห์สถานภาพลูกหนี้และจำนวนเงินค้างชำระ โดยการใช้เครื่องมือในการบริหารลูกหนี้ ได้แก่ รายงานบัญชีลูกหนี้รายตัวเพื่อตรวจสอบประวัติการขาย การเรียกเก็บเงิน ระยะเวลาการเก็บหนี้ ระยะเวลาค้างชำระ รวมทั้งมีการแยกประเภทลูกหนี้บางรายที่มีสัญญาณบ่งชี้ว่าอาจมีปัญหาในการเรียกเก็บเงิน เพื่อติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด

โดยฝ่ายบัญชีและฝ่ายการเงินจะทำการวิเคราะห์สถานะของลูกหนี้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินการอย่างมีระบบตามที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการลูกหนี้การค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 4.4.2 นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ และประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีนโยบายที่จะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้การค้าโดยพิจารณาจากลูกหนี้แต่ละรายที่คาดว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้ โดยอาศัยประสบการณ์ในการเรียกเก็บเงินในอดีต และสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง ส่งผลทำให้บริษัทมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าลูกหนี้ที่ค้างชำระของบริษัทส่วนใหญ่เป็นคู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทเป็นเวลาประมาณ 3 ปี ซึ่งมีการตรวจสอบด้วยความระมัดระวังก่อนที่จะให้เครดิต รวมทั้งมีการวิเคราะห์สถานะลูกหนี้อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถเรียกเก็บเงินได้ครบทั้งจำนวน

รายละเอียดลูกหนี้การค้าของบริษัท ในปี 2557- 2559 เป็นดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559
ลูกหนี้การค้าขายไม่ขาด	1.64	0.83	11.03
อยู่ในกำหนดชำระ (30-90 วัน)	436.08	568.40	661.41
เกินกำหนดชำระ			
1-30 วัน	207.05	205.45	201.91
31-60 วัน	54.02	59.37	63.13
61-90 วัน	1.82	0.14	0.03
91 วันขึ้นไป	0.20	0.79	0.89
รวม	700.81	834.98	938.40
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(0.02)	(0.83)	(0.90)
หัก ประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้จากการรับคืนสินค้า	(1.64)	(0.26)	(7.38)
ลูกหนี้การค้าสุทธิ	699.15	833.89	930.12

เพื่อให้การบริหารลูกหนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทดังนี้

1. พิจารณาดังค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ สำหรับลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระตั้งแต่ 1-90 วัน นับจากวันครบกำหนดชำระตามใบแจ้งหนี้ของบริษัท ในอัตราร้อยละ 0.50 ของลูกหนี้การค้าตามสัดส่วนการรับชำระภายหลังวันสิ้นงวดระยะเวลาบัญชี
2. พิจารณาดังค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ สำหรับลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 90 วัน นับจากวันครบกำหนดชำระตามใบแจ้งหนี้ของบริษัท ในอัตราร้อยละ 100.00 ของลูกหนี้การค้าตามสัดส่วนการรับชำระภายหลังวันสิ้นงวดระยะเวลาบัญชี

#### 4.5 สินค้ำคงเหลือ

เพื่อให้มูลค่าสินค้ำคงเหลือในงบการเงินสะท้อนมูลค่าที่แท้จริง บริษัทจึงบันทึกมูลค่าสินค้ำคงเหลือตามราคาทุนด้วยวิธีถัวเฉลี่ยเคลื่อนที่ หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่มูลค่าใดจะต่ำกว่า

บริษัทมีการพัฒนาระบบการจัดการสินค้ำคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยใช้ระบบ Inventory Online เชื่อมโยงข้อมูลสินค้ำคงคลังของทุกสาขา ทำให้บริษัทสามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวของสินค้าแต่ละรุ่น แต่ละผลิตภัณฑ์ในแต่ละสาขาได้ตลอดเวลา ทำให้บริษัทสามารถควบคุมและจัดการสินค้ำคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้ง บริษัทมีการตรวจนับสินค้ำคงเหลือทุกสาขาทุกสิ้นวัน ในขณะที่ที่คลังสินค้าบริษัทจะจัดแบ่งพนักงานตรวจนับตามประเภทของผลิตภัณฑ์ โดยจะทำการสุ่มตรวจนับสินค้าตามหน่วยนับ (กล่อง) เพื่อทำการเปรียบเทียบยอดสินค้ำคงเหลือกับรายงานสินค้ำคงคลังจากระบบ Inventory ของบริษัท นอกจากนี้ฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทจะตรวจนับสินค้าในแต่ละสาขา และที่คลังสินค้าอย่างสม่ำเสมอตามแผนการตรวจสอบภายใน ซึ่งจากมาตรการดังกล่าว ส่งผลทำให้บริษัทมียอดสูญหายของสินค้ำคงคลังต่ำมาก

มูลค่าสินค้ำคงเหลือของบริษัท ในปี 2557- 2559 มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559
โทรศัพท์เคลื่อนที่ บัตรเติมเงิน และอุปกรณ์เสริม	1,121.07	1,248.09	1,376.49
อะไหล่เพื่อซ่อม	6.89	11.97	16.31
รวม	1,127.96	1,260.06	1,392.80
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้ำคงเหลือ/ สินค้าล้าสมัย	(26.76)	(27.85)	(26.34)
บวก ประมาณการต้นทุนสินค้ำรับคืน	0.97	0.19	6.15
สินค้ำคงเหลือสุทธิ	1,102.17	1,232.40	1,372.61

โดยอายุสินค้ำคงเหลือ ณ สิ้นปี 2559 เป็นดังนี้

อายุสินค้ำคงเหลือ	มูลค่า (ล้านบาท)
1-180 วัน	1,338.96
181-270 วัน	33.58
271-365 วัน	7.84
1 ปีขึ้นไป	12.42
มูลค่ารวม	1,392.80

และเพื่อให้การบริหารสินค้ำคงคลังของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทได้กำหนดนโยบายการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยดังนี้



1. พิจารณาตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย ตามหลักเกณฑ์การลดมูลค่าสินค้าตามราคาตลาด (Mark to Market Provisioning) สำหรับสินค้าคงเหลือประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และบัตรเติมเงินทุกรายการ
  2. พิจารณาตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาอายุสินค้าคงเหลือดังต่อไปนี้
 

- สินค้าคงเหลือที่มีอายุ 1-180 วัน	ไม่ตั้งสำรอง
- สินค้าคงเหลือที่มีอายุ 181-270 วัน	ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 25
- สินค้าคงเหลือที่มีอายุ 271-365 วัน	ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 50
- สินค้าคงเหลือที่มีอายุ 1 ปีขึ้นไป	ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 100
  3. ในกรณีสินค้าคงเหลือรายการใดที่มีการพิจารณาตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยทั้งข้อ 1 และข้อ 2 ให้ใช้จำนวนสูงสุดที่คำนวณได้ตามวิธีการในข้อใดข้อหนึ่งเท่านั้น เป็นจำนวนสำรองที่ตั้งขึ้น
- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงคลังและค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย จำนวน 26.34 ล้านบาท ตามนโยบายการตั้งสำรองสินค้าคงคลังของบริษัท

#### 4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทที่จะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2553 มีมติอนุมัติในการลงทุนในต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนธุรกิจของบริษัท โดยอนุมัติการจัดตั้งบริษัท "TWZ INTERNATIONAL LIMITED" ในเขตบริหารพิเศษฮ่องกง ประเทศจีน ทุนจดทะเบียน HKD 1,000,000 (หนึ่งล้านเหรียญดอลลาร์ฮ่องกง) โดยบริษัทจะถือหุ้น 100% ซึ่งใช้เงินทุนหมุนเวียนของบริษัท เพื่อประกอบธุรกิจบริหารจัดการและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสารทุกชนิดทั่วโลก ซึ่งจัดตั้งเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2554 และอนุมัติการจัดตั้งสำนักงานตัวแทนในเมืองเซินเจิ้น ประเทศจีน เพื่อช่วยบริษัทในการบริหารต้นทุนสินค้าและควบคุมคุณภาพของสินค้าซึ่งได้ดำเนินการจดทะเบียน จัดตั้งสำนักงานตัวแทนเสร็จแล้วเมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2555

เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 ได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นของ บริษัท ปิยะชาติ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งได้แก่ บริษัท อาร์ที โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท บางกอก ฟอเรสต์ จำกัด (ผู้ขาย) จำนวน 49,998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของ บริษัท ปิยะชาติ จำกัด รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 120 ล้านบาท ซึ่ง ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2556 บริษัท อาร์ที โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท บางกอก ฟอเรสต์ จำกัด ได้ทำหนังสือสัญญาโอนหุ้นของบริษัท ปิยะชาติ จำกัด ให้กับบริษัทแล้ว ทั้งนี้ บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายหุ้นของ บริษัท ปิยะชาติ จำกัด และสัญญาซื้อหุ้นคืนกับ บริษัท อาร์ที โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท บางกอก ฟอเรสต์ จำกัด โดยมีสาระสำคัญดังนี้

บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายหุ้นของ บริษัท ปิยะชาติ จำกัด กับ บริษัท อาร์ที โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท บางกอก ฟอเรสต์ จำกัด ในมูลค่า 120 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไขในการชำระค่าหุ้นที่เป็นสาระสำคัญ คือ ผู้ขายจะต้องส่งมอบตราสาร เอกสารแสดงการโอนกรรมสิทธิ์รวมไปถึงเอกสารอื่นใดที่ผู้ซื้อร้องขอและบริษัทเพื่อเป็นการประกันหรือยืนยันกรรมสิทธิ์และผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรวมถึงการส่งมอบตราสารการโอนหุ้นที่ได้ลงนามแล้ว

บริษัทได้ทำสัญญาซื้อหุ้นคืนของบริษัท ปิยะชาติ จำกัด กับ บริษัท อาร์ที โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท บางกอก ฟอเรสต์ จำกัด (ผู้ขาย) โดยมีเงื่อนไขการซื้อและการชำระราคาซื้อหุ้นที่ซื้อขายที่เป็นสาระสำคัญ ดังนี้

- บริษัทมีสิทธิที่จะให้ผู้ขายซื้อคืนหุ้นทั้งหมด หากกำไรสุทธิของบริษัท ปิยะชาติ จำกัด สำหรับงวดปี 2556-2559 รวมกันแล้วน้อยกว่า 150 ล้านบาท หากบริษัทใช้สิทธิ ผู้ขายจะต้องซื้อหุ้นและชำระเงินภายในกำหนดระยะเวลา 1 เดือนภายหลังจากที่บริษัทนำส่งงบการเงินประจำปี 2559 ผ่านระบบตลาดหลักทรัพย์ แต่หากมีหนี้หรือรายการระหว่างกันค้างอยู่ บริษัทและผู้ขายมีหน้าที่ที่ต้องดำเนินการเคลียร์ให้แล้วเสร็จก่อนการซื้อคืน

- ผู้ขายตกลงร่วมกันที่จะซื้อหุ้นทั้งหมดคืนจากบริษัทจำนวน 49,998 หุ้น ในมูลค่า 120 ล้านบาท ทั้งนี้ หากในช่วงเวลาก่อนการซื้อคืนบริษัทได้รับเงินปันผลในช่วงเวลาที่ผ่านมา จะต้องนับรวมเป็นส่วนหนึ่งการจ่ายชำระเงินค่าซื้อคืน โดยให้หักออกจากยอดเงินที่ต้องจ่ายชำระทั้งสิ้น

- หากบริษัทมีการให้กู้ยืมแก่บริษัท ปิยะชาติ จำกัด ในการดำเนินโครงการ และยังมียอดเงินกู้ยืมคงค้างและดอกเบี้ยค้างชำระ เมื่อผู้ขายมีการซื้อหุ้นคืนตามเงื่อนไขการซื้อหุ้นคืนทั้งหมดแล้ว จะต้องชำระคืนเงินกู้ยืมคงค้างและดอกเบี้ยค้างชำระแก่บริษัทในวันที่ ณ วันที่ทำการซื้อหุ้นคืน

ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2556 บริษัทได้มีอำนาจควบคุมบริษัทย่อย เนื่องจากบริษัทได้รับโอนหุ้นทั้งหมดจากผู้ถือหุ้นเดิม และมีเงื่อนไขการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมตามข้อตกลงที่กล่าวข้างต้น และตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2557 เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2557 มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัท ปิยะชาติ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 จากทุนจดทะเบียนปัจจุบัน 50 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 250 ล้านบาท ได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียน และทุนชำระแล้วของบริษัทย่อยต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2557 และมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติให้บริษัท ปิยะชาติ จำกัด เข้าซื้อเงินลงทุนของบริษัท เลอ อันดามัน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในราคา 25 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท เลอ อันดามัน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยบริษัท ปิยะชาติ จำกัด ได้เข้าซื้อเงินลงทุนของบริษัท เลอ อันดามัน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2557

เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2556 บริษัทได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดตั้งบริษัท ทีแอสเทรค จำกัด เป็นบริษัทย่อย ทุนจดทะเบียน 3,000,000 บาท จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท กำหนดให้บริษัทลงทุนประมาณร้อยละ 100 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นผู้จำหน่าย นำเข้า และส่งออก พร้อมทั้งให้บริการหลังการขายสำหรับสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม คอมพิวเตอร์ และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ฯ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทที่กระทรวงพาณิชย์แล้วในวันที่ 20 กันยายน 2556

เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2557 บริษัทได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดตั้งบริษัท เดอะบอกร์เชส จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ต่อพ่วงในสัญญาณดิจิตอลโดยให้บริษัท ทีดับบลิวแอสต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 100 และได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทดังกล่าวที่กระทรวงพาณิชย์แล้วในวันที่ 20 พฤษภาคม 2557

เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 บริษัทได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดตั้ง บริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับธุรกิจพลังงานทางเลือกโดยให้ บริษัท ทีดับบลิวแอสต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือเงินลงทุนร้อยละ 100 และได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทดังกล่าวที่กระทรวงพาณิชย์แล้วในวันที่ 9 สิงหาคม 2559

เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 บริษัทได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เข้าทำการซื้อหุ้นใน บริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 80 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว จำนวน 80,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับกลุ่มกิจการ ในราคาซื้อขายรวม 70 ล้านบาท ซึ่งบริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิตสูงสุด 5.0 เมกะวัตต์ เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2559 บริษัทได้จ่ายเงินล่วงหน้าเพื่อซื้อหุ้นสามัญจำนวน 40 ล้านบาท โดยมีกำหนดโอนหุ้นสามัญจำนวน 48,490 หุ้น ในวันที่ 21 กันยายน 2559 ซึ่งหลังจากการจ่ายชำระเงินตามข้อตกลงในสัญญาซื้อขายจะมีผลทำให้บริษัทมีสัดส่วนในการลงทุนในหุ้นสามัญร้อยละ 48.49 และมีภาระผูกพันที่จะต้องจ่ายชำระค่าหุ้นสามัญให้กับผู้ถือหุ้นเดิมอีกจำนวน 16 ล้านบาททั้งนี้จำนวนหุ้นสามัญอีกจำนวน 31,510 หุ้น จะมีการซื้อขายจริงภายหลัง 3 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559 บริษัทได้ชำระเงินงวดที่สองให้กับผู้ขายจำนวน 14 ล้านบาท และซื้อหุ้นบุริมสิทธิเพิ่มทุนจำนวน 1,000 หุ้นในราคาหุ้นละ 100 บาท เป็นเงินจำนวน 100,000 บาท มีผลทำให้บริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีสิทธิได้รับเงินปันผลในอัตราร้อยละ 80 รวมทั้งมีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นคิดเป็น 80.19% จากข้อมูลข้างต้น ส่งผลให้ในวันที่ 21 กันยายน 2559 (วันซื้อกิจการ) บริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีอำนาจการควบคุมในบริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2559 เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 บริษัทได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้ บริษัท มาสเทค ทูล แอนด์เซอร์วิส จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 707,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยชำระทุนจดทะเบียนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขาย และพิจารณาอนุมัติให้บริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวตามสัดส่วน 1 หุ้นเดิมต่อ 7 หุ้นใหม่ ทั้งหุ้นสามัญ และหุ้นบุริมสิทธิ และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2559 ของบริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10,100,000 บาท เป็น 80,800,000 บาท (หุ้นสามัญ 800,000 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ 8,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) และได้จดทะเบียนจัดตั้งเพิ่มทุนดังกล่าวที่กระทรวงพาณิชย์แล้วในวันที่ 11 พฤศจิกายน 2559

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-

## 6. การวิจัยและพัฒนา

จากการที่บริษัทประกอบธุรกิจจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย ดังนั้น บริษัทจึงมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย โดยผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้จัดจำหน่ายตราผลิตภัณฑ์ต่างๆ จะทำหน้าที่ในการทำวิจัยและพัฒนาเพื่อส่งผลิตภัณฑ์มาให้บริษัทพิจารณา และดำเนินการวิจัยและพัฒนาเพื่อให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ทั้งนี้บริษัทจะมีการปรับปรุงรูปแบบ และเพิ่มเติมฟังก์ชันการใช้งานที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละกลุ่ม โดยบริษัทจะทำการสำรวจความคิดเห็นและความต้องการของลูกค้า ทั้งตัวแทนจำหน่ายและผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงและแนวโน้มต่างๆ และนำข้อมูลที่ได้รับร่วมปรึกษากับผู้ผลิตโทรศัพท์หรือผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้ได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า ส่งผลทำให้บริษัทสามารถบริหารการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น