

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ทีดับบลิวแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	269 ถนนรัชดาภิเษก แขวงรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้จำหน่ายและให้บริการต่างๆ เกี่ยวกับอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซิมการ์ด บัตรเติมเงิน และอุปกรณ์เสริม
เลขทะเบียนบริษัท	0107548000285
โทรศัพท์	0-2275-9789
โทรสาร	0-2275-9798
เว็บไซต์	www.twz.co.th
อีเมล	ติดต่อกรรมการอิสระ independentdirector@twz.co.th ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์ IR@twz.co.th ติดต่อเลขานุการบริษัท secretary@twz.co.th
ทุนจดทะเบียน	1,648,224,682.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 16,482,246,820 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท
ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว	854,895,274.30 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 8,548,952,743 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)

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

ผู้สอบบัญชี	นายเจษฎา หังสพฤกษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3759 บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด เลขที่ 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 24 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ (66) 2105-4661 โทรสาร (66) 2026-3760
-------------	---

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ทีดับบลิวแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อบริษัท พี.ซี.คอมมูนิเคชั่น แอนด์ ทรานสปอร์ต จำกัด ก่อตั้งจากประสบการณ์การเป็นผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสารของนายพุทธชาติ ริงคสิริ ซึ่งเป็นผู้ริเริ่มเปิดร้านจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในศูนย์การค้ามาบุญครองเป็นรายแรก ต่อมาในวันที่ 22 ธันวาคม 2536 จึงจดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัท พี.ซี.คอมมูนิเคชั่น แอนด์ ทรานสปอร์ต จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสาร และจากการที่ผู้บริหารของบริษัทมีประสบการณ์ความสามารถ และมีความชำนาญในธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคม ส่งผลทำให้บริษัทสามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 854,895,274.30 บาท และ ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563 มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 990,668,925.00 บาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงานที่ผ่านมาของบริษัท

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2548 - 2553	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 ปี 2551 เข้าทำสัญญาสิทธิการเช่าที่ดินกับการรถไฟแห่งประเทศไทย เนื้อที่ประมาณ 6,126 ตารางเมตร บนถนนรัชดาภิเษก มูลค่า 88.30 ล้านบาท โดยสัญญาอายุ 24 ปี เพื่อก่อสร้างโฮมออฟฟิศเพื่อการพาณิชย์ ปี 2551 จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TWZ” ซึ่งเป็นตราสินค้าของบริษัทโดยเป็นสินค้าที่ส่งผลิตและนำเข้าจากประเทศจีนและมีการบริหารการตลาดอย่างครบวงจรทั้งค้าปลีกและค้าส่ง 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 เพื่อรองรับการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ ทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 240 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,000 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท
2554	<ul style="list-style-type: none"> จัดสรรหุ้นสามัญใหม่ให้แก่ผู้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 5 หุ้นในราคา 0.90 บาทต่อหุ้น ทำให้หุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 240,000,000.50 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 2,400,000,005 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท) เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2554 จัดตั้งบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ TWZ INTERNATIONAL LIMITED ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000.00 ดอลลาร์ฮ่องกง โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100.00 เพื่อจัดหาและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์สื่อสาร
2555	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2555 จัดตั้งสำนักงานตัวแทนในเมืองเซินเจิ้น ประเทศจีน เพื่อประกอบธุรกิจบริหารต้นทุนสินค้าและควบคุมคุณภาพของสินค้า

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2556	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W2) จำนวน 1,028,571,431 หน่วยเพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนของการถือหุ้น 7 หุ้นต่อ 3 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิราคาการใช้สิทธิ 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 • ซื้อหุ้นของบริษัท ปิยะชาติ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 49,998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.996 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ปิยะชาติ จำกัด รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 120,000,000.00 บาท วันที่ 20 กันยายน 2556 จัดตั้งบริษัท ทีแซด เทรดิง จำกัด เป็นบริษัทย่อย ทุนจดทะเบียน 3,000,000 บาท จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นผู้จำหน่าย นำเข้า และส่งออก พร้อมทั้งให้บริการหลังการขายสำหรับสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม คอมพิวเตอร์ และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ฯ
2557	<ul style="list-style-type: none"> • 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 และออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (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 • เพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัท ปิยะชาติ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 จากทุนจดทะเบียนปัจจุบัน 50 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 250 ล้านบาท ได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียน และทุนชำระแล้วของบริษัทย่อยต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2557 • 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 • วันที่ 20 พฤษภาคม 2557 ได้จัดตั้งบริษัท เดอะบอกร์เชส จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ต่อพ่วงในสัญญาณดิจิทัลโดยให้บริษัท ทีดับบลิวแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือลงหุ้นร้อยละ 100
2558	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W4) จำนวน 2,980,138,401 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราส่วนหุ้นสามัญเดิม 7 หุ้น ต่อ 3 หน่วย

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<p>ใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่าราคาการใช้สิทธิ 0.70 บาท</p> <ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 298,013,840.10 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 2,980,138,401 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจากเดิม 735,365,612.50 บาท เป็น 1,033,379,452.60 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,333,794,526 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 2,980,138,401 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W4)
2559	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 9 สิงหาคม 2559 จัดตั้งบริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นบริษัทย่อย ทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับธุรกิจพลังงานทางเลือก 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 และซื้อหุ้นบริมสิทธิเพิ่มทุนจำนวน 1,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 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 ล้านบาท ทั้งนี้จำนวนหุ้นสามัญอีกจำนวน 31,510 หุ้น จะมีการซื้อขายจริงภายหลัง 3 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว มูลค่าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ณ วันซื้อกิจการ เป็นมูลค่าที่ประเมินโดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระแห่งหนึ่งซึ่ง สัญญาซื้อขายไฟฟ้า เป็นข้อตกลงขายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ให้การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นระยะเวลา 25 ปี นับจากวันที่จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2559 มีมติให้ บริษัท มาสเทค ทูล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10,100,000 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น และหุ้นบริมสิทธิ 1,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) เป็น 80,800,000 บาท (หุ้นสามัญ 800,000 หุ้น และ หุ้นบริมสิทธิ 8,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และเรียกชำระค่าหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
2561	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 2 มีนาคม 2561 บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท เดอะบอกร์เชส จำกัด ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2561 ให้กับบุคคลภายนอกในราคาหุ้นละ 5 บาท มีมูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท และมีมูลค่าทางบัญชีหุ้นละ 4.541 บาท จำนวน 100,000 หุ้น รวมเป็นมูลค่า 0.5 ล้านบาท ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 1,141,588,716.20 บาท เหลือ 625,908,107.10 บาท โดยการตัด หุ้นสามัญที่ยังมิได้จำหน่าย จำนวน 515,680,609.10 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้น 5,156,806,091 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TWZ-W5) จำนวนไม่เกิน 4,172,720,714 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ตามสัดส่วนการจองซื้อในอดีต 1 หุ้นสามัญใหม่ ต่อ 1 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า ราคาการใช้สิทธิ 0.10 บาทต่อหุ้น ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 1 ปี นับแต่วันที่ออก ใบสำคัญแสดงสิทธิ เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 1,022,316,574.90 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 10,223,165,749 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	625,908,107.10 บาท เป็น 1,648,224,682 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 16,482,246,820 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.10 บาท
2562	<ul style="list-style-type: none"> • วันที่ 31 มีนาคม 2562 บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท เกียร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 2/2562 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2562 ให้กับบุคคลภายนอกโดยบริษัทฯ ได้รับเงินสุทธิต่อการขาย 134.00 ล้านบาท • วันที่ 5 เมษายน 2562 ได้จัดตั้งบริษัท เกียร์ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นบริษัทย่อย ทุนจดทะเบียน 3,000,000 บาท จำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการลงทุนในธุรกิจพลังงานทางเลือก • ตามรายงานการประชุม คณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2562 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2562 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าซื้อ หุ้นสามัญในบริษัท มิตรา คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("MITRA") จำนวน 1,368,304 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.63 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว จากผู้ขายซื้อเป็นบุคคลไม่เกี่ยวข้องกัน โดยการเข้าทำรายการ ดังกล่าวเป็นผลให้บริษัทได้มาซึ่งหุ้นของบริษัท มิตรา คอร์ปอเรชั่น จำกัด จำนวน 52.63% ซึ่งบริษัทดำเนินการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมในบริษัท พีจี แอนด์ ซี 5714 จำกัด ("PGC") ในสัดส่วน 99% ซึ่งประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะอุตสาหกรรม ตั้งอยู่ที่ นิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร จังหวัดอยุธยา โดยเป็นโรงไฟฟ้า ระบบพาสมา แก๊สลิฟิเคชั่น ในการเผาและผลิตไฟฟ้า กำลังในการผลิตไฟฟ้าทั้งสิ้น 3 MW และสามารถกำจัดขยะได้สูงสุดถึง 60 ตันต่อวัน และสามารถขยายธุรกิจเป็นสถานที่กำจัดขยะอุตสาหกรรมต่อไป ซึ่งทางการไฟฟ้าจะเป็นผู้รับซื้อไฟฟ้าพิเศษจากขยะอุตสาหกรรมในรูปแบบ Feed-in Tariff (FiT) และบริษัท มิตรา คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ถือหุ้นในบริษัท ถึง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("TC") ในสัดส่วน 99% เช่นกัน เพื่อดำเนินกิจการโรงงานคัดแยกขยะมูลฝอยและโรงผลิต RDF ประกอบธุรกิจแปรสภาพขยะเป็นวัสดุรีไซเคิลและเชื้อเพลิง RDF ตั้งอยู่ที่อำเภออุทัย จังหวัดอยุธยา สามารถกำจัดขยะอุตสาหกรรมและขยะชุมชน ด้วยการคัดแยกและแปรสภาพโดยขยวัสดุจากการดำเนินการมีกำลังในการดำเนินการเพิ่มกำลังการผลิต 300 ตันต่อวัน ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องและต่อเนื่องซึ่งกันและกันในการส่งวัตถุดิบให้กับโรงไฟฟ้าในการผลิตกระแสไฟฟ้า โดยกำหนดมูลค่าตอบแทนจากการซื้อหุ้นเป็นจำนวนรวมไม่เกิน 291 ล้านบาท บริษัทได้เข้าซื้อเงินลงทุน และจ่ายชำระค่าหุ้นในนามบริษัท เกียร์ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด จำนวน 145,000,000 ล้านบาทแล้ว ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2562

โครงสร้างการถือหุ้นและบริษัทย่อย**บริษัทมีบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท ประกอบด้วย**

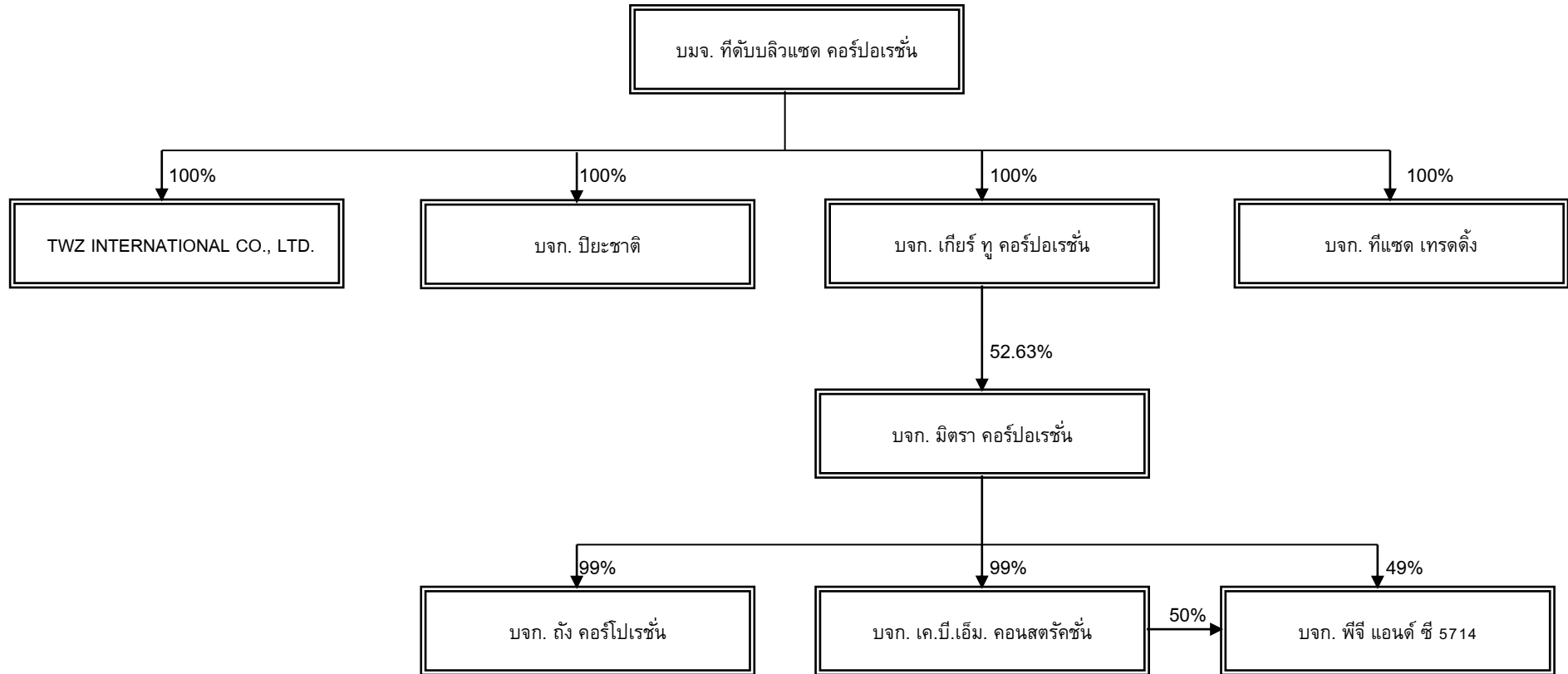
1. TWZ INTERNATIONAL บริษัทลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด ตามกฎหมายต่างประเทศ (ประเทศฮ่องกง) เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2554 เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจัดหาและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสารของกลุ่มบริษัท และผู้ประกอบการรายอื่นในตลาดต่างประเทศ ปัจจุบันไม่มีรายได้จากการขายเนื่องจากบริษัทไม่มีการขายสินค้าไปต่างประเทศ
2. บริษัท ทีแชนด์ เทคดิง จำกัด บริษัทลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด ตามกฎหมายไทย วันที่ 20 กันยายน 2556 เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจัดหาและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสาร
3. บริษัท ปิยะชาติ จำกัด เป็นบริษัทจดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายไทย เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2534 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า และบริษัทลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 โดยเข้าไปลงทุนเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2556
4. บริษัท เกียร์ ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (GEAR2) บริษัทลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายไทย เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2562 เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในการผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้า

บริษัทมีบริษัทที่ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน GEAR2 จำนวน 4 บริษัท ประกอบด้วย

1. บริษัท มิตรา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (MITRA) ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เกียร์ ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 52.63 ซึ่งได้จัดตั้งบริษัทจำกัดตามกฎหมายไทย เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2562 เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้า
2. บริษัท ถัง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน MITRA ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99 จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัดตามกฎหมายไทย เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2560 เพื่อประกอบธุรกิจคัดแยกขยะชุมชนและขยะอุตสาหกรรมซึ่งคาดว่าจะเริ่มมีรายได้จากการคัดแยกขยะตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป
3. บริษัท เค.บี.เอ็ม.คอนสตรัคชั่น จำกัด (KBM) ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน MITRA ในสัดส่วนถือหุ้นร้อยละ 99 จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัดตามกฎหมายไทย เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2555 เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้า
4. บริษัท พีจี แอนด์ ซี 5714 จำกัด ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน MITRA ในสัดส่วนถือหุ้นร้อยละ 49 และ ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน KBM ลงทุนในสัดส่วนถือหุ้นร้อยละ 50 รวมเป็นสัดส่วนถือหุ้นร้อยละ 99 จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายไทย เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2558 เพื่อประกอบธุรกิจในการผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้า ปัจจุบันมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค คาดว่าจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป

โครงสร้างการถือหุ้นและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562



หมายเหตุ : ได้จัดตั้งบริษัท อีเลคตรา โมทีฟ จำกัด โดยบริษัทลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายไทย วันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2563 เพื่อประกอบธุรกิจเกี่ยวกับยานยนต์พลังงานไฟฟ้า

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ในปี 2537 บริษัทได้รับสิทธิในลักษณะแฟรนไชส์จากบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“AIS”) ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า “เทเลวิซ (Telewiz)” ในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการด้านต่างๆ เช่น การให้บริการรับจดทะเบียนเลขหมาย การให้บริการเกี่ยวกับงานทะเบียนต่างๆ และเป็นผู้ให้บริการรับชำระค่าบริการหรือค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยบริษัทได้เปิดร้านเทเลวิซสาขาแรกที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่ารามอินทรา หลังจากนั้นบริษัทได้ดำเนินการขยายสาขาเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่

ในปี 2551 บริษัทยังเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TWZ” ซึ่งเป็นตราสินค้าของบริษัท โดยเป็นสินค้าที่ส่งผลิตและนำเข้าจากประเทศจีน และในปี 2555 บริษัทได้จัดตั้งสำนักงานตัวแทนในเมืองเซินเจิ้น ประเทศจีน เพื่อประกอบธุรกิจบริหารต้นทุนสินค้าและควบคุมคุณภาพของสินค้า โดยบริษัทได้มีการบริหารการตลาดอย่างครบวงจรทั้งค้าปลีกและค้าส่ง

ปัจจุบัน บริษัทมีสาขาจำนวน 27 แห่ง โดยแบ่งเป็นสาขาภายใต้ชื่อ Telewiz จำนวน 20 สาขา AIS Shop จำนวน 3 สาขา AIS BUDDY จำนวน 1 สาขา TWZ Shop จำนวน 3 สาขา โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อร้าน	สถานที่ตั้ง
TELEWIZ / AIS SHOP	1. ห้อง 333/1 ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าบีบี
	2. ห้อง 305 ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า 3
	3. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาแจ้งวัฒนะ
	4. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาสุขุมวิท 50
	5. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาหลักสี่
	6. ชั้น 1 เทสโก้ โลตัส สาขารัตนาธิเบศร์
	7. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาพระราม 3
	8. ชั้น 2 เทสโก้ โลตัส สาขาบางนาตราด
	9. ชั้น 1 เทสโก้ โลตัส สาขาศรีนครินทร์
	10. ห้อง 309/1 ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลรามอินทรา
	11. ห้อง 336/3 ชั้น 3 ออลซีซั่นส์คอมเพล็กซ์
	12. ห้อง A115,122,126 ตลาดบอมบาริเซ่
TELEWIZ / AIS SHOP	13. ห้อง 3032B ชั้น 3 ศูนย์การค้าแฟชั่นไอส์แลนด์
	14. ห้อง 509A ชั้น 5 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าบางนา
	15. ชั้นใต้ดิน ศูนย์การค้า บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขาบางนา
	16. ห้อง 529 ชั้น 5 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าบางนา
	17. ห้อง GCR109 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขาพระราม 2
	18. ห้อง 225 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 2
	19. ห้อง L007/1 ชั้น 3 อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3
	20. ห้อง 2CR220/1 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ บางพลี
	21. ชั้นใต้ดิน ศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขาดอนเมืองสะพานใหม่
	22. ห้อง R252 ชั้น 2 ศูนย์การค้ามาร์เก็ตวิลเลจ สุวรรณภูมิ
	23. ห้อง 416 ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะ
	24. เลขที่ 269 ถนนรัชดาภิเษก แขวงรัชดาภิเษก เขตดินแดง
TWZ SHOP	1. เลขที่ 100/1-2 ต.แม่สอด อ.แม่สอด จ.ตาก
	2. เลขที่ 270/12 ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี
	3. ห้อง 2CR2208/2 ศูนย์การค้าบิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ บางพลี

นอกเหนือจากการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้ารายย่อยแล้ว บริษัทยังจำหน่ายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่กว่า 300 รายทั่วประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้ขายและปล่อยเช่า ดังต่อไปนี้

1) โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายซึ่งเป็นอาคารชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 119 ยูนิต เนื้อที่รวม 5,073.88 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี

2) บริษัทและบริษัทย่อยได้รับสิทธิการเช่าจากการรถไฟแห่งประเทศไทย บนถนนรัชดาภิเษก เนื้อที่ประมาณ 12,035.20 ตารางเมตร และดำเนินการก่อสร้างเป็นโฮมออฟฟิศ อาคารสำนักงาน เพื่อการพาณิชย์ จำนวนทั้งสิ้น 55 คูหา สำหรับให้เช่าทั้งระยะยาวและระยะสั้น

ในเดือนมีนาคม 2562 บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท มิตร้า คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("MITRA") จำนวน 1,368,304 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.63 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว ผ่านบริษัท เกียร์ ทุ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เพื่อประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะอุตสาหกรรม ตั้งอยู่ที่ นิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร จังหวัดอยุธยา ซึ่งเป็นระบบพาสมา แก๊สซิฟิเคชั่น ในการเผาและผลิตไฟฟ้า กำลังในการผลิตไฟฟ้าทั้งสิ้น 3 MW และสามารถกำจัดขยะได้สูงสุดถึง 60 ตันต่อวัน และสามารถขยายธุรกิจเป็นสถานที่กำจัดขยะอุตสาหกรรมต่อไป ซึ่งทางการไฟฟ้าจะเป็นผู้รับซื้อไฟฟ้าพิเศษจากขยะอุตสาหกรรมในรูปแบบ Feed-in Tariff (FiT) และ MITRA ยังได้ถือหุ้นในบริษัท ถึง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("TC") ในสัดส่วน 99% เพื่อดำเนินกิจการโรงงานคัดแยกขยะมูลฝอยและโรงผลิต RDF ประกอบธุรกิจแปรสภาพขยะเป็นวัสดุรีไซเคิลและเชื้อเพลิง RDF ตั้งอยู่ที่อำเภออุทัย จังหวัดอยุธยา สามารถกำจัดขยะอุตสาหกรรมและขยะชุมชน ด้วยการคัดแยกและแปรสภาพโดยขายวัสดุจากการดำเนินการมีกำลังในการดำเนินการเพิ่มกำลังการผลิต 300 ตันต่อวัน ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องและต่อเนื่องซึ่งกันและกันในการส่งวัตถุดิบให้กับโรงไฟฟ้าในการผลิตกระแสไฟฟ้า

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทระหว่าง ปี 2560-2562 สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทรายได้	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการขาย						
- โทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม	3,414.50	92.10	3,240.09	92.03	3,563.36	93.78
- อาคารพาณิชย์และห้องชุด	7.71	0.21	48.45	1.38	16.09	0.42
- ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	2.36	0.06	8.15	0.23	9.63	0.25
- โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	-	-	8.86	0.25	-	-
รวมรายได้จากการขาย	3,424.57	92.37	3,305.55	93.89	3,589.08	94.45
รายได้ค่าบริการ	60.16	1.62	60.70	1.72	103.60	2.73
รวมรายได้จากการขายและบริการ	3,484.73	93.99	3,366.25	95.61	3,692.68	97.18
รายได้ค่าสนับสนุนการขาย	128.87	3.48	85.60	2.43	39.90	1.05
รายได้อื่น	51.46	1.39	28.35	0.81	56.23	1.48
รายได้รวม	3,665.06	98.86	3,480.20	98.85	3,788.81	99.71
รายได้จากการขายพลังงานแสงอาทิตย์ – การดำเนินงานที่ยกเลิก	42.23	1.14	40.51	1.15	11.00	0.29
รายได้รวมสุทธิ	3,707.29	100.00	3,520.71	100.00	3,799.81	100.00

2.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านรายได้จากการขายสินค้าและรายได้จากการให้บริการ โดยให้ความสำคัญในการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ซึ่งไม่ว่าจะเป็นสาขาในรูปแบบใดจะเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ใน Prime Area เป็นแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อ และมีความสะดวกสบายในการไปใช้บริการ รวมทั้งดูแลรักษาฐานตัวแทนจำหน่ายพร้อมทั้งเพิ่มจำนวนเพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น โดยจะพัฒนาคุณภาพของการให้บริการให้มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกันก็จะเพิ่มการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำและผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ และนำสินค้าจากประเทศจีนมาจำหน่ายภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและคุณลักษณะหลากหลายให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน

บริษัทให้ความสำคัญในการสร้างแบรนด์ TWZ เพื่อให้บริษัทมีความแข็งแกร่งทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น จึงควบคุมคุณภาพของสินค้าสำนักงานตัวแทนที่เมืองเซินเจิ้น ประเทศจีน เพื่อใช้เป็นศูนย์ประสานงานในการบริหารต้นทุน ในการพัฒนาสินค้าให้ได้สินค้าที่มีต้นทุนเหมาะสม และคุณภาพดี นอกจากนี้บริษัทยังขยายธุรกิจไปในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจพลังงานไฟฟ้าทดแทน ทั้งนี้บริษัทจะพัฒนาธุรกิจทั้งหมดเพื่อให้สามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทในอนาคตได้อย่างต่อเนื่อง

2.3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

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

ก) เครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Handset) และอุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Accessory)

(1) โทรศัพท์เคลื่อนที่ (Handset)

บริษัทจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่หลากรุ่นหลายยี่ห้อ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ และบริษัทยังเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้ชื่อ "TWZ" ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยบริษัทนำสินค้าเข้าจากประเทศจีน ซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคให้การยอมรับในสินค้าจากประเทศจีนมากขึ้น เนื่องจากสินค้านี้มีราคาถูกลงและมีฟังก์ชันการใช้งานที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดีทำให้บริษัทมีสินค้าที่หลากหลาย และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

(2) อุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Accessory)

อุปกรณ์เสริมที่บริษัทจำหน่าย

- อุปกรณ์เสริมตามมาตรฐาน ได้แก่ แบตเตอรี่ เครื่องสำรองแบตเตอรี่ หูฟัง สายชาร์จ เคส และแผ่นกันรอย เป็นต้น
- อุปกรณ์เสริมอื่นๆ ได้แก่ กล้องวงจรปิด ลำโพง Air Play แท่นชาร์จ เป็นต้น

โดยอุปกรณ์เสริมดังกล่าวมีทั้งที่เป็นสินค้าที่ซื้อจากผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ในประเทศ และนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง ทั้งนี้ บริษัทยังให้ความสนใจกับการนำอินเทอร์เน็ตไปเชื่อมต่อกับอุปกรณ์ต่างๆ ให้อุปกรณ์นั้นสามารถรับ-ส่งข้อมูลให้สามารถควบคุมหรือนำข้อมูลจากอุปกรณ์นั้นมาใช้งานได้ ตามแนวความคิดของ Internet of Things มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อนำมาจำหน่ายอีกด้วย

ข) ซิมการ์ด (SIM Card : Subscriber Identification Module)

หากจะพิจารณาตามลักษณะการชำระค่าบริการของซิมการ์ด จะสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

(1) แบบ Post-Paid คือ ผู้ใช้บริการต้องจดทะเบียนเลขหมาย และชำระค่าธรรมเนียมรายเดือนรวมทั้งค่าใช้บริการโทรศัพท์ โดยบริษัทจะได้รับค่าตอบแทนจากการจดทะเบียนซิมการ์ดแต่ละหมายเลข สำหรับลูกค้าองค์กรบริษัทจะได้รับส่วนแบ่งรายได้ (Revenue Sharing) จากค่าใช้บริการโทรศัพท์อีกด้วย

(2) แบบ Pre-Paid ซึ่งมีชื่อบริการว่า 1-2-Call! ผู้ใช้บริการจะไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมรายเดือน ผู้ใช้บริการจะสามารถเปิดเลขหมาย และใช้บริการได้ทันทีภายหลังการซื้อ Starter Kit โดยจะสามารถเติมจำนวนเงินใช้งานได้ อย่างสะดวกสบาย

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายซิมการ์ดทุกระบบในเครือข่าย AIS 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

สำหรับสาขาที่เป็น AIS BUDDY อีก 1 สาขา จะได้รับสิทธิให้บริการกับลูกค้า ดังนี้

- บริการจดทะเบียนเลขหมายใหม่
- บริการเปลี่ยนโปรโมชั่น
- บริการเปลี่ยนการใช้บริการเติมเงินเป็นรายเดือน
- บริการย้ายค่ายเบอร์เดิม
- บริการขอเปลี่ยน SIM Card
- บริการรับชำระค่าบริการ เช่น ค่าธรรมเนียมการขอเลขหมาย ค่าเช่าเลขหมายรายเดือน ค่าใช้บริการรายเดือน ค่าใช้บริการเสริมต่างๆ ค่าธรรมเนียมต่างๆ เป็นต้น
- ลงทะเบียน 1-2-Call
- บริการเติมเงินบนมือถือ (Refill On Mobile)

(2) ศูนย์บริการหลังการขาย (Service Dealer Center)

ศูนย์บริการหลังการขายภายใต้เครื่องหมายการค้า TWZ Service Center โดยปัจจุบันศูนย์บริการตั้งอยู่ที่ ถนนรัชดาภิเษก ซึ่งสาขาร้านค้าปลีกในเครือทั้งหมดสามารถรับเครื่องที่ต้องการซ่อม เพื่อส่งมาซ่อมยังศูนย์บริการหลังการขาย โดยลูกค้าไม่ต้องเดินทางมาซ่อมเองที่ศูนย์บริการจึงเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการรับบริการ

2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.4.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว และครบวงจร

จากการที่บริษัทได้รับสิทธิในลักษณะแฟรนไชส์ให้ดำเนินงานภายใต้ชื่อเทเลวิซ, AIS SHOP และ AIS BUDDY ซึ่งถือเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายพันธมิตรของ AIS โดยได้สิทธิในการจำหน่ายสินค้า รวมถึงให้บริการต่างๆ ของ AIS ซึ่งตัวแทนจำหน่ายทั่วไป จะไม่ได้รับสิทธิในการให้บริการเหล่านี้ โดยแต่ละสาขาของบริษัทจะมีการติดตั้งระบบ Computer Online เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลกับ AIS จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการต่างๆ แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากบริษัทสามารถป้อนข้อมูลของลูกค้าเข้าสู่ระบบทะเบียนบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ AIS ได้ในทันที ในขณะที่ตัวแทนจำหน่ายทั่วไปจะต้องทำการลงทะเบียนผ่านทาง Internet บนเว็บไซต์ www.ais.co.th ซึ่งจะต้องใช้เวลาในการดำเนินการที่นานกว่า

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า ได้แก่ การให้บริการซ่อมโทรศัพท์เคลื่อนที่หรืออุปกรณ์ทั้งที่อยู่ในระหว่างการรับประกันและที่สิ้นสุดระยะเวลาการรับประกันแล้ว โดยลูกค้าสามารถนำโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ชำรุดมาทำการซ่อมแซมได้ที่ทุกสาขาของบริษัท โดยบริษัทจะดำเนินการจัดส่งสินค้าที่ชำรุดดังกล่าวไปทำการซ่อมแซมยังศูนย์บริการหลังการขาย จะเห็นว่าการให้บริการของบริษัทจะเป็นการให้บริการที่ครบวงจร เป็นการให้บริการที่มีคุณภาพและเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ

2. การมีช่องทางการจำหน่ายที่ครอบคลุมและทั่วถึง

2.1 การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการเปิดสาขา

เนื่องจากรายได้ของบริษัทส่วนหนึ่งมาจากการขายปลีกให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป (Retail) โดยเลือกเปิดสาขาเฉพาะในแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อ และมีความสะดวกสบายในการไปใช้บริการ ปัจจุบัน บริษัทมีสาขาจำนวน 27 แห่ง

2.2 การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่าย

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

3. การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่

บริษัทได้รับสิทธิร้านเทเลวิซจาก AIS ตั้งแต่ปี 2537 และในช่วงเวลาที่ผ่านมามีบริษัทได้รับรางวัลต่างๆ จาก AIS อย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้รับการสนับสนุนจาก AIS อย่างสม่ำเสมอ ทั้งในด้านการจัดโปรโมชั่นร่วมกัน งบประมาณการตกแต่งร้านเทเลวิซ การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เพื่อสร้าง Brand Loyalty ภายใต้ชื่อเทเลวิซ, AIS SHOP และ AIS BUDDY

4. การบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงคลังเป็นอย่างมาก เนื่องจากโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนความนิยมรวดเร็วเช่นเดียวกัน ดังนั้น บริษัท

อาจประสบกับปัญหาอันเกิดจากสินค้าล้าสมัยหรือสินค้าเสื่อมความนิยม บริษัทจึงมีการพัฒนาระบบการจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยใช้ระบบ Inventory Online ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังของทุกสาขา ทำให้สามารถควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทมีการตรวจนับสินค้าคงคลังทุกชั้นทุกสาขาในทุกสิ้นวัน สำหรับที่คลังสินค้า บริษัทจะจัดแบ่งพนักงานตรวจนับตามประเภทของผลิตภัณฑ์ โดยจะทำการสุ่มตรวจนับสินค้าตามหน่วยนับ (กล่อง) เพื่อทำการเปรียบเทียบยอดสินค้าคงเหลือกับรายงานสินค้าคงคลังจากระบบ Inventory ของบริษัท นอกจากนี้ฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทจะตรวจนับสินค้าในแต่ละสาขา และที่คลังสินค้าอย่างสม่ำเสมอตามแผนการตรวจสอบภายใน ซึ่งจากมาตรการดังกล่าวส่งผลทำให้บริษัทมียอดสูญหายของสินค้าคงคลังต่ำมาก

5. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และความสามารถในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เพื่อมาจำหน่าย

ปัจจุบัน บริษัทได้มีการจัดซื้อจัดหาโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่หลายราย ในขณะเดียวกันก็ได้มีการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท "TWZ" ทำให้บริษัทมีสินค้าที่หลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ครบทุกกลุ่ม และการที่ผู้บริหารของบริษัทอยู่ในธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นเวลานานกว่า 20 ปี ประกอบกับการได้รับข้อมูลข่าวสารจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำต่างๆ อยู่เป็นประจำ ทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภค แนวโน้มกระแสความนิยมของผู้บริโภค และความเคลื่อนไหวของตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ในภาพรวม จึงทำให้สามารถคัดเลือกสินค้าที่ตรงกับความต้องการของตลาดได้เป็นอย่างดี

6. คุณภาพและความสามารถของบุคลากร

บริษัทให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรให้มีความสามารถและมีความพร้อมที่จะให้บริการที่มีคุณภาพแก่ลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย ทั้งนี้ พนักงานทุกคนในสาขาของบริษัทจะต้องผ่านการอบรมพื้นฐานให้มีความรู้ ความสามารถ และมีคุณภาพในการให้บริการที่มีมาตรฐาน โดยพนักงานทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมเพื่อให้เข้าใจถึงศักยภาพของโทรศัพท์วิธีการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งมีการ Update ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่อยู่เป็นระยะเพื่อที่จะสามารถถ่ายทอดให้แก่ลูกค้าได้เข้าใจอย่างต้องแท้ ในส่วนพนักงานที่ให้บริการหลังการขาย โดยเฉพาะช่างซ่อมโทรศัพท์เคลื่อนที่ก็จะได้รับการฝึกอบรมจากผู้ผลิต และจาก AIS เพื่อให้มีความรู้ ความชำนาญ รวมทั้งทักษะต่างๆ เพื่อที่จะสามารถให้บริการได้ตามมาตรฐานที่ศูนย์บริการกำหนดไว้

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 และบริษัทมีบริการสินเชื่อแบบผ่อนชำระสำหรับการซื้อสินค้าของบริษัท ทั้งจากบริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ จำกัด (มหาชน) บริษัท อยูธยา แคปปิตอล เซอร์วิสเซส จำกัด บริษัท เทสโก้ คาร์ด เซอร์วิสเซส จำกัด และสถาบันการเงินรายอื่น ๆ ที่ให้บริการสินเชื่อผ่อนชำระ เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ารายย่อยเพิ่มมากขึ้น

2. กลุ่มลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Dealer)

นอกเหนือจากการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปแล้ว บริษัทยังจำหน่ายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่กว่า 300 รายทั่วประเทศ และจากการที่บริษัทมียอดการสั่งซื้อสินค้าต่อครั้งในปริมาณมาก ทำให้บริษัทได้รับการสนับสนุนในการทำตลาดจากผู้จัดจำหน่าย และมีอำนาจต่อรองทั้งในเรื่องของ

รุ่นของสินค้า ราคา และความรวดเร็วในการส่งสินค้า ดังนั้นการที่ตัวแทนจำหน่ายสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทก็จะได้รับการจัดสรรสินค้ารุ่นใหม่ ๆ ทั้งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายเอง และผลิตภัณฑ์ที่บริษัทซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่อีกต่อหนึ่ง จาก การที่บริษัทมีการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็วและราคาสินค้าที่เหมาะสม รวมทั้งการที่บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับตัวแทนจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากตัวแทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง

2.4.3 นโยบายราคา

สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่บริษัทนำเข้าจากประเทศจีน มาจำหน่ายภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้น บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาสินค้าโดยคิดจากราคาต้นทุนบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม และจะมีการพิจารณาปรับราคาตามคุณสมบัติการใช้งานของโทรศัพท์เคลื่อนที่ ความนิยมของลูกค้าตามสภาวะการแข่งขันในตลาด

เนื่องจากเทคโนโลยีของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ผู้จัดจำหน่ายสินค้าต้องมีการปรับราคาสินค้าอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม หากบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้จัดจำหน่ายเหล่านั้น บริษัทจะได้รับการชดเชยราคาตามรุ่น เงื่อนไข และตามเวลาที่ได้ตกลงกัน เพื่อให้บริษัทสามารถปรับราคาขายลงมาเพื่อแข่งขันในตลาดได้

2.4.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัท แบ่งได้เป็น 3 ช่องทางหลัก ดังนี้

1. การจำหน่ายสินค้าผ่านสาขาของบริษัท

บริษัทจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้ารายย่อยทั่วไปผ่านสาขาของบริษัทที่เปิดให้บริการอยู่ในปัจจุบันจำนวนรวมทั้งสิ้น 27 สาขา ซึ่งตั้งอยู่แหล่งธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งถือเป็นทำเลที่เหมาะสม เนื่องจากลูกค้าทั่วไปมีพฤติกรรมที่เน้นความสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้าหรือใช้บริการ การที่สาขาของบริษัทตั้งอยู่ในทำเลดังกล่าวจึงมีความได้เปรียบในการขายและการให้บริการที่ลูกค้าทั่วไปสามารถเดินทางมาได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว การจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าทั่วไปจะเน้นการให้บริการเป็นสำคัญ โดยบริษัทจะมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายให้ลูกค้าเพื่อทำการเปรียบเทียบทั้งการใช้งานและราคา เพื่อให้เหมาะสมและตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

2. การจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer)

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายในลักษณะการขายส่ง ซึ่งบริษัทมีลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่กว่า 300 รายทั่วประเทศ โดยในการคัดเลือกตัวแทนจำหน่าย บริษัทจะมีการพิจารณาข้อมูลเบื้องต้นของตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย ได้แก่ ลักษณะการประกอบธุรกิจ ฐานะทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของตัวแทนจำหน่าย เขตพื้นที่ในการจำหน่ายสินค้าของตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น เพื่อประเมินถึงฐานะทางการเงินของผู้ที่จะมาเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทแต่ละราย ซึ่งการขายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายส่วนใหญ่ บริษัทจะให้ส่วนลดการค้าในกรณีที่ลูกค้าชำระเป็นเงินสด และจะให้เครดิต 30-120 วัน สำหรับตัวแทนจำหน่ายที่มีการสั่งซื้อเป็นประจำและทำธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน และไม่มีประวัติการผิดนัดการค้าชำระหนี้

3. การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้แก่ บริษัท จีเอ็มเอ็ม ซีเจ ซ้อปบิ่ง จำกัด บริษัท ทูจีเอส จำกัด บริษัท ไฮ ซ้อปบิ่ง จำกัด บริษัท ทีวีดี ซ้อปบิ่ง จำกัด และบริษัทแอปปีโปรดักส์ แอนด์เซอร์วิส จำกัด เป็นต้น โดยบริษัทจะวางแผนการตลาดร่วมกับบริษัทดังกล่าว โดยพิจารณาความเหมาะสมของปริมาณ และรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้า

2.4.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2563 นี้ เทคโนโลยีสื่อสารไร้สายของไทยกำลังจะเข้าสู่จุดเปลี่ยนที่สำคัญอีกครั้งหนึ่ง โดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) มีการจัดประมูลคลื่นความถี่สำหรับบริการ 5G ในวันที่ 16 ก.พ. 2563 บนย่านคลื่นความถี่ 700 MHz, 1800 MHz, 2600 MHz และ 26 GHz และตั้งเป้าที่จะผลักดันให้เกิดการ

เปิดให้บริการได้ในบางพื้นที่ภายในกลางปี นี้ ตามแนวนโยบายของรัฐบาลที่จะผลักดันให้ประเทศไทยก้าวสู่ยุคเศรษฐกิจดิจิทัล พร้อมมุ่งขับเคลื่อนประเทศสู่ Thailand 4.0 และเป็นการสร้างปัจจัยดึงดูดการลงทุนในเทคโนโลยีขั้นสูงจากภาคอุตสาหกรรมต่างๆ จากความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลแห่งอนาคตของไทย

ในการลงทุนเทคโนโลยี 5G ผู้ประกอบการทั้งด้านโครงข่าย และผู้ขายสินค้าที่เกี่ยวข้องทั้งหมดจะต้องดำเนินการวางแผนการลงทุนและกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งมีความแตกต่างจากบริการในยุค 4G โดยจะพัฒนาบริการ 5G ที่หลากหลาย เน้นคุณสมบัติด้านความเร็วและการตอบสนองที่ฉับไวในการดึงดูดผู้ใช้บริการ ผู้ผลิตสมาร์ตโฟนแต่ละแบรนด์ จะทยอยเปิดตัวรุ่นใหม่รองรับ 5G ส่งสินค้าเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดสภาวะการแข่งขันเข้มข้น ผู้ให้บริการเครือข่ายจะออกแพ็คเกจ 5G เพื่อชักชวนให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ การรักษารฐานลูกค้าเดิมและการถ่ายโอนลูกค้าย้ายค่ายจะดุเดือด ไม่ว่าจะ เป็นตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือตลาดสินค้าเทคโนโลยี Internet of Things (IoT) ในแง่ของมูลค่าทางเศรษฐกิจ การเกิดขึ้นของเทคโนโลยี IoT จะช่วยกระตุ้นให้เศรษฐกิจขยายตัวขึ้น 3-5% และ จะมีอุปกรณ์ IoT จำนวนมากทั่วโลก ซึ่งจะทำให้ธุรกิจต่าง ๆ มีโอกาสใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรมดิจิทัล ภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจต่าง ๆ จะประยุกต์ IoT ในธุรกิจ เนื่องจากศักยภาพ ในด้านการลดต้นทุนและทำให้มูลค่าของตลาดในอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งเทคโนโลยี IoT จะทำให้อุตสาหกรรมด้านดิจิทัลเชื่อมโยงเข้ากับอุตสาหกรรมอื่น ๆ ได้อย่างใกล้ชิดและแทบจะเป็นเนื้อเดียวกันในอนาคต

ในปี 2562 จะมีอุปกรณ์ IoT มากขึ้น Smart home และ Smart device ก็จะเริ่มมีบทบาทกับชีวิตเรา ซึ่งที่ผ่านมากลุ่มสินค้า Smart home ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น ดูได้จากสินค้าต่างๆ ออกมามากมาย ทั้งกล่องวงจรปิด หุ่นยนต์ดูดฝุ่น บ้านอัจฉริยะ แต่ในปี 2563 จะเห็นกลุ่ม รถยนต์ไฟฟ้า กำลังเป็นเทรนด์ที่กำลังมาแรง รถมีแนวโน้มจะเข้ามาแทนที่ยานยนต์ที่ใช้ น้ำมันเชื้อเพลิงในอนาคตอันใกล้ นอกจากนี้ไม่ปล่อยมลพิษ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังช่วยลดการใช้เชื้อเพลิงด้วย ค่าบำรุงรักษาที่ถูกกว่าเนื่องจากชิ้นส่วนอะไหล่ในรถยนต์น้อยกว่ามาก ในยุโรปและประเทศจีนได้มีการอุดหนุนและส่งเสริมการใช้ รถไฟฟ้าอย่างมาก

ทั้งนี้ปัจจัยสำคัญที่จะเป็นแรงผลักดันต่อการใช้รถยนต์ไฟฟ้า ได้แก่ ราคาแบตเตอรี่ที่ถูกลง สมรรถนะและราคาของรถยนต์ไฟฟ้าที่สามารถแข่งขันได้กับรถยนต์ใช้น้ำมันเชื้อเพลิง นโยบายส่งเสริมของภาครัฐ กระแสรักษ์โลกที่ต้องการลดการปล่อยก๊าซคาร์บอน การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง เช่น สถานีชาร์จไฟฟ้าและระยะเวลาในการชาร์จไฟ เป็นต้น ซึ่งหลายหน่วยงาน เช่น Bloomberg New Energy Finance (BNEF), BP, OPEC, ExxonMobil, International Energy Agency (IEA) ได้คาดการณ์การเติบโตของจำนวนรถยนต์ไฟฟ้าทั่วโลกใน 20 ปีข้างหน้า มีแนวโน้มขยายตัวสูงอยู่ในช่วงระหว่าง 17%-26% ต่อปี

ปัจจุบันการขับเคลื่อนรถยนต์ไฟฟ้าในไทยยังไม่เป็นที่แพร่หลาย ซึ่งจากสถิติของกรมการขนส่งทางบก คิดเป็นสัดส่วนเพียง 1.2% ของจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลทั้งหมดทั่วประเทศ แต่รัฐบาลได้สนับสนุนให้มีการลงทุนและการใช้รถยนต์ไฟฟ้าในไทยให้มากขึ้น เช่น การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและลดภาษีสรรพสามิตสำหรับผู้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้าที่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI การสนับสนุนด้านเงินลงทุนสำหรับสถานีชาร์จไฟฟ้า เป็นต้น ซึ่งรัฐบาลได้ตั้งเป้าหมายไว้ว่าภายในปี 2036 ไทยจะมีรถยนต์ไฟฟ้าประเภท PHEV และ BEV จำนวน 1.2 ล้านคัน และสถานีชาร์จไฟฟ้า 690 สถานีทั่วประเทศ อย่างไรก็ตามไม่ความนิยมของรถยนต์ไฟฟ้าในไทยจะมาช้าหรือเร็วเพียงใด อีไอซีมองว่า อุตสาหกรรมยานยนต์ไทยจะค่อย ๆ แปรเปลี่ยนไปตามกระแสโลกที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และนั่นคือโอกาสทางธุรกิจเพื่อเตรียมรับมือกับการเติบโตของรถยนต์ไฟฟ้าที่จะมาถึง

ผู้ที่มีบทบาทในธุรกิจการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ปัจจุบันสามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มได้ดังต่อไปนี้

1. ตัวแทนจำหน่ายในเครือของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ 3 รายในประเทศไทยคือ AIS DTAC และ True ซึ่งจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซิมการ์ด บริการเติมเงิน และอุปกรณ์เสริมผ่านร้านค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในเครือของตนเอง ทั้งในรูปแบบ

สาขาที่ดำเนินการเอง และรูปแบบแฟรนไชส์ โดยมีระบบการจัดการ บริการหลังการขาย นโยบายราคาและนโยบายการตลาดที่ชัดเจนและเป็นระบบ ตัวแทนจำหน่ายในกลุ่มนี้จะมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ให้บริการ ทำให้ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ในการขายและการให้บริการลูกค้าตลอดเวลา อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจและการตลาดจากผู้ให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งส่งผลให้ตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในเครือข่ายของผู้ให้บริการได้รับความน่าเชื่อถือและเป็นหัวใจของลูกค้า

2. ผู้จัดจำหน่าย (Distributor / Dealer)

ผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายจะได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศโดยตรง โดยเน้นการขายส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก นโยบายราคาและการตลาดจะเป็นนโยบายร่วมกันระหว่างผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริษัทที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่าย โดยผู้จัดจำหน่ายจะซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง เพื่อนำมาจำหน่ายต่อให้แก่ตัวแทนจำหน่าย หรือร้านค้าปลีกทั่วไป

3. ตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ที่มีร้านค้าปลีกและเครือข่ายเป็นของตนเอง

ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศโดยตรงเช่นกัน แต่จะเน้นการขายปลีกตามสาขาและจุดจำหน่ายของแต่ละบริษัทเป็นหลัก ในขณะที่เดียวกันก็มีการจำหน่ายสินค้าบางส่วนให้แก่ตัวแทนจำหน่าย ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีความเข้าใจในพฤติกรรมการใช้และความต้องการของลูกค้าเนื่องจากต้องติดต่อกับทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคโดยตรง เป็นผลทำให้สามารถปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของธุรกิจการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เป็นอย่างดี

4. ร้านค้าปลีกรายย่อย

การดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ของร้านค้าผู้ประกอบการรายย่อยจะใช้เงินลงทุนน้อย และมักจะไม่มียุทธศาสตร์การจัดการและบริการหลังการขาย เจ้าของร้านเป็นเจ้าของกิจการ ลูกค้าสามารถต่อรองราคาได้ โดยเน้นการแข่งขันด้านราคาเป็นหลัก ส่งผลทำให้ได้รับความน่าเชื่อถือจากลูกค้าน้อยกว่าผู้จัดจำหน่ายประเภทอื่นๆ

บริษัทมีความได้เปรียบในการแข่งขัน เนื่องจากบริษัทเป็นผู้มีบทบาทอยู่ทั้ง 3 กลุ่ม กล่าวคือ

1. บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่คือ AIS โดยได้รับสิทธิในลักษณะแฟรนไชส์ในการเปิดสาขาจำนวน 24 สาขา โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีร้านทำเลดีที่สุดที่สุดในกรุงเทพมหานคร ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับรางวัลดีเด่นทั้งด้านการขายและงานบริการจาก AIS มากกว่า 10 ปี ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้รับการสนับสนุนจาก AIS มาโดยตลอด

2. บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ "TWZ" ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยบริษัทนำสินค้าเข้าจากประเทศจีน ซึ่งสินค้าดังกล่าวมีราคาถูกและมีฟังก์ชันการใช้งานที่หลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้กับกลุ่มผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศโดยตรง รวมทั้งมีการซื้อสินค้าเพิ่มเติมจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่นในประเทศไทยทำให้บริษัทมีสินค้าให้เลือกหลากหลายมากยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถบริหารต้นทุนสินค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย

3. บริษัทมีร้านค้าปลีกและเครือข่ายเป็นของตนเอง โดยมีสาขา TWZ Shop จำนวน 3 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ใน Prime Area

และด้วยเครือข่ายของตัวแทนจำหน่ายที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ รวมถึงศูนย์บริการหลังการขายที่มีคุณภาพที่สามารถให้การสนับสนุน ได้ทั้งตัวแทนจำหน่ายและผู้บริโภค ทำให้โดยรวมต่างให้ความไว้วางใจและเชื่อมั่นในสินค้า TWZ สมาร์ทโฟน ส่งผลให้บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้เป็นอย่างดี

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.5.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์และแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์

1. โทรศัพท์เคลื่อนที่

การจัดหาโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่บริษัทจำหน่าย สามารถแบ่งออกเป็น 2 วิธีดังนี้

(1) การซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศจีน

บริษัทให้ความสำคัญกับการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศจีน เพื่อนำมาจัดจำหน่ายภายใต้ชื่อ “TWZ” ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัทแทนการที่บริษัทสามารถซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิต ส่งผลทำให้มีความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ต่ำลง

(2) การซื้อจากผู้จัดจำหน่าย (Distributor) และตัวแทนจำหน่าย

บริษัทมีการซื้อเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ AIS เนื่องจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายจะได้รับสิทธิในการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เฉพาะบางยี่ห้อ และบางรุ่นเท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้บริษัทมีสินค้าจำหน่ายได้ครบทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ การสั่งซื้อสินค้าของบริษัทจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายจะขึ้นอยู่กับยี่ห้อ และรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นที่นิยม ส่วนลดจากการซื้อสินค้าปริมาณมาก (Volume Discount) รวมทั้งข้อเสนอต่างๆ จากผู้จัดจำหน่าย เช่น จำนวนเครื่องที่จะได้รับการจัดสรร เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังมีการซื้อสินค้าเพิ่มเติมจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่นในประเทศเพื่อให้สินค้าที่จัดจำหน่ายมีความหลากหลาย และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้อย่างดี

2. อุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริษัทจัดหาอุปกรณ์เสริมจากหลายแหล่ง ส่วนหนึ่งบริษัทจะสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศ สำหรับตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท (House Brand) บริษัทจะสั่งซื้ออุปกรณ์เสริมโดยตรงจากผู้ผลิต

3. ซิมการ์ด และบริการเติมเงิน บริษัทบริการเติมเงิน และจำหน่ายซิมการ์ดทุกระบบในเครือข่าย AIS ซึ่งจัดจำหน่ายโดย บริษัทในเครือของ AIS

4. บริการอื่นๆ บริษัทได้รับสิทธิเปิดสาขาภายใต้ชื่อเทเลวิซ AIS SHOP และ AIS BUDDY ทำให้สามารถให้บริการต่างๆ สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกระบบของ AIS และบริษัทมีศูนย์บริการหลังการขาย เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัท

2.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทเป็นเพียงผู้จำหน่ายและให้บริการต่างๆเกี่ยวกับอุปกรณ์สื่อสาร การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมใดๆ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญาแฟรนไชส์กับทางบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

บริษัทได้รับสิทธิในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า เทเลวิซ, AIS Shop และ AIS Buddy จาก บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“AIS”) ทั้งนี้ เงื่อนไขในสัญญาให้สิทธิระบุว่าคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีสิทธิที่จะเลิกสัญญาหากเกิดเหตุการณ์ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาให้สิทธิ หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยทำเป็นหนังสือส่งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน ปัจจุบันบริษัทได้รับสิทธิในการเปิดร้านจำนวน 24 สาขา หากบริษัทถูกบอกเลิกสัญญาให้สิทธิจาก AIS ในการดำเนินธุรกิจ อาจทำให้รายได้ของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม จากการที่สถานที่ตั้งสาขาเทเลวิซของบริษัทส่วนใหญ่อยู่ใน Prime Area ดังนั้น ถึงแม้จะถูกยกเลิกสัญญาให้สิทธิดังกล่าว บริษัทก็สามารถเปิดดำเนินการร้านค้าดังกล่าวในชื่อร้าน TWZ Shop เพื่อจำหน่ายสินค้าและให้บริการได้โดยทันที

การที่ธุรกิจของบริษัทมีส่วนในการถือหุ้นธุรกิจของ AIS มาโดยตลอด โดยบริษัทจำหน่ายซิมการ์ดและบริการเติมเงิน เฉพาะในเครือข่ายของ AIS ซึ่งสาขาร้านเทเลวิซของบริษัทยังได้รับรางวัลต่างๆ จาก AIS มาอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีร้านเทเลวิซมากที่สุดในกรุงเทพมหานคร ทำให้มีโอกาสน้อยมากที่บริษัทจะถูกบอกเลิกสัญญาจาก AIS และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าการประกอบธุรกิจของบริษัทจะได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจาก AIS อย่างต่อเนื่องต่อไป

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่

เนื่องจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายจะได้รับสิทธิในการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เฉพาะบางยี่ห้อและบางรุ่นเท่านั้น ดังนั้น เพื่อให้บริษัทมีสินค้าจำหน่ายได้ครบทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ จึงต้องสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย โดยการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละราย และในแต่ละช่วงเวลาจะขึ้นอยู่กับยี่ห้อและรุ่นของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นที่นิยม ส่วนลดจากการซื้อสินค้าปริมาณมาก (Volume Discount) รวมทั้งข้อเสนอต่างๆ จากผู้จัดจำหน่าย

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่หรือน้อยราย บริษัทยังคงรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นอย่างต่อเนื่อง โดยมีการกระจายการสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปยังผู้จัดจำหน่ายรายอื่น นอกจากนี้บริษัทยังเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ "TWZ" ซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทอีกด้วย ส่งผลทำให้บริษัทมีสินค้าที่ทันสมัยตรงกับความต้องการของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และลดการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

3.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการนำเข้าเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมบางส่วนจากต่างประเทศ โดยชำระเป็นเงินตราต่างประเทศ ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการที่บริษัทต้องชำระค่าสินค้า บริษัทจึงได้มีการติดตามดูแลความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด อีกทั้งมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าตามสถานการณ์และความเหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้น

3.4 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้า

โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ผู้ผลิตจึงต้องทำการพัฒนาและออกสินค้านวัตกรรมใหม่ๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา บริษัทจึงอาจประสบปัญหาในเรื่องสินค้าที่มีอยู่อาจเสื่อมความนิยมและล้าสมัย ทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ บริษัทจึงอาจมีความจำเป็นที่จะต้องปรับลดราคาขายของสินค้านดังกล่าวเพื่อให้ทันกับตลาดและสามารถแข่งขันได้

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มากว่า 20 ปี ทำให้มีความเข้าใจถึงภาวะอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นอย่างดี ผู้บริหารของบริษัทจึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกยี่ห้อและรุ่นของสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายอย่างระมัดระวัง โดยบริษัทจะทำการสำรวจความคิดเห็นและความต้องการของลูกค้าทั้งตัวแทนจำหน่ายและผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ ในขณะเดียวกันบริษัทยังได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ แนวโน้ม หรือเทคโนโลยีต่างๆ ของโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายอีกด้วย ส่งผลทำให้บริษัทสามารถคัดสรรสินค้าได้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ในขณะเดียวกัน บริษัทก็มีการบริหารสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยระบบ Inventory Online ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังของทุกสาขา สามารถตรวจเช็คสินค้าคงคลังได้ในทันที ประกอบกับการที่บริษัทมีช่องทางการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ส่งผลทำให้บริษัทสามารถระบายสินค้าได้รวดเร็วก่อนที่สินค้าที่มีอยู่จะเสื่อมความนิยม นอกจากนี้ ในกรณีที่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายให้ ทำการปรับลดราคาโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อที่จะสามารถแข่งขันในตลาดได้ บริษัทจะได้รับค่าชดเชยการปรับราคาตามรุ่น เงื่อนไขและตามเวลาที่ตกลงจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวอีกด้วย

3.5 ความเสี่ยงจากการที่มีจำนวนคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น

การเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมต่างๆ โดยเฉพาะการเติบโตของสมาร์ทโฟน ทำให้ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแข่งขันรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคาสินค้า อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายพันธมิตรของ AIS ซึ่งเป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ ประกอบกับการที่บริษัท

มีสินค้าที่ให้บริการแก่ลูกค้าที่หลากหลาย การมีช่องทางการจำหน่ายที่ครอบคลุมและทั่วถึงทั้งในส่วนของการขายปลีกโดยมีสาขาซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ใน Prime Area ทั่วกรุงเทพมหานคร และมีตัวแทนจำหน่ายกว่า 300 รายทั่วประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการที่มีคุณภาพและครบวงจร สามารถสนับสนุนสินค้าต่างๆของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลทำให้บริษัทมีรายได้จากการบริการที่สม่ำเสมอ รวมทั้งการที่ผู้บริหารมีความเข้าใจกลไกตลาดและความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี และสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆได้อย่างรวดเร็ว ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าบริษัทมีความพร้อมและสามารถที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี

3.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสัญญาเช่าพื้นที่

เนื่องจากบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป (Retail) โดยผ่านสาขาของบริษัททั้งสิ้นจำนวน 27 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในศูนย์การค้าชั้นนำและซูเปอร์เซ็นเตอร์ ดังนั้นบริษัทจะต้องทำการเช่าพื้นที่จากผู้ให้เช่าพื้นที่ทั้งในรูปแบบของสัญญาเช่าระยะสั้นและระยะยาว บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ หรืออาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ให้เช่าขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในการต่อสัญญาที่ทำให้บริษัทต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงกว่าเดิม แต่จากการที่บริษัทเป็นคู่ค้าที่ดีของผู้ให้เช่าพื้นที่มาโดยตลอด จึงทำให้มีความเสี่ยงเกี่ยวกับต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวค่อนข้างน้อย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	วงเงิน จำนวน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	-	-	62.06
อาคาร	เป็นเจ้าของ	-	-	65.53
ส่วนปรับปรุงอาคาร (ปรับปรุงสาขาและสำนักงาน)	เป็นเจ้าของ	-	-	3.65
เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	-	0.49
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	-	0.64
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	-	1.36
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	-	16.28

4.2 รายละเอียดของสัญญาเช่าทรัพย์สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทรัพย์สินซึ่งเป็นสัญญาเช่าพื้นที่ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจากผู้ให้เช่าหลายรายซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ผู้ให้เช่า	วัตถุประสงค์ การเช่า	สถานที่ตั้ง	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า
บริษัท เอก-ชัย ดีสทริ บิวชั่น ซิสเทม จำกัด	Telewiz Shop	ชั้น 1 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาศรีนครินทร์	42.00	16 พ.ย. 60 - 15 พ.ย. 63
		ชั้น 1 อาคารเทสโก้โลตัส สาขารัตนานิเบศร์	13.00	05 ธ.ค. 60 - 04 ธ.ค. 63
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาแจ้งวัฒนะ	15.00	23 ก.ค. 61 - 22 ก.ค. 64
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาสุขุมวิท 50	19.00	01 เม.ย. 61 - 31 มี.ค. 64
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาหลักสี่	17.00	01 ส.ค. 62 - 31 ก.ค. 63
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาพระราม 3	34.00	01 ส.ค. 62 - 31 ก.ค. 63
		ชั้น 2 อาคารเทสโก้โลตัส สาขาบางนาตราด	27.00	22 ก.ค. 62 - 31 ก.ค. 63
บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	Telewiz Shop	ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้าแฟชั่น ไอส์แลนด์ ห้อง 3033	77.17	01 พ.ค. 61 - 30 เม.ย. 64
	TWZ Shop	ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้าแฟชั่น ไอส์แลนด์ ห้อง 3032	46.25	25 ต.ค. 62 - 24 ต.ค. 65
กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์ CPN รี เทล โกรท	Telewiz Shop	ชั้น 2 ห้อง 225 อาคารเซ็นทรัลพลาซ่า รัชดา-พระราม 2	119.53	22 ธ.ค. 62 - 21 ธ.ค. 63
บริษัท ออลซีซั่นส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	Telewiz Shop	ชั้น 3 อาคารออลซีซั่นส์คอมเพล็กซ์ ห้อง 336/3	10.31	29 ก.ย. 60 - 28 ก.ย. 63
บริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็น เตอร์ จำกัด (มหาชน)	Telewiz Shop	ชั้นใต้ดิน อาคารศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์เซ็น เตอร์ สาขาบางนา	32.50	08 ก.พ. 61 - 07 ก.พ. 62 อยู่ระหว่างการต่อสัญญา
	Telewiz Shop	ห้อง 2CR220/1 ศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ บางพลี	115.00	15 มี.ค. 62 - 14 มี.ค. 64
	Telewiz Shop	ห้อง F1/10 ห้างคาร์ฟูร์ สาขาพระราม 2 ชั้นใต้ดิน	19.31	01 พ.ย. 61 - 31 ต.ค. 62 อยู่ระหว่างการต่อสัญญา
	Telewiz Shop	ศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์ เซ็นเตอร์ สาขาดอนเมืองสะพานใหม่	14.06	09 มี.ค. 61 - 08 มี.ค. 64
	TWZ Shop	ห้อง 2CR2208/2 ศูนย์การค้า บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ บางพลี	57.82	16 ก.พ. 59 - 15 ก.พ. 62 อยู่ระหว่างการต่อสัญญา
บริษัท บางนาเซ็นทรัล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	Telewiz Shop	ชั้น 5 ห้อง 529 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลซิตี บาง นา	44.88	01 ก.ค. 62 - 30 มิ.ย. 64
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)	Telewiz Shop	ชั้น 3 ห้อง 309/1 อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัลราม อินทรา	53.75	01 ธ.ค. 62 - 30 พ.ย. 64
	Telewiz Shop	ชั้น 4 ห้อง 416 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะ	69.42	16 ธ.ค. 62 - 15 ธ.ค. 63
	Telewiz Shop	ชั้น 3 ห้อง 344-345 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลปิ่นเกล้า	150.74	04 ธ.ค. 62 - 03 ธ.ค. 63

ผู้ให้เช่า	วัตถุประสงค์ การเช่า	สถานที่ตั้ง	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า
บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็น เตอร์ จำกัด (มหาชน)	Telewiz Shop	ชั้น 2 ห้อง R252 สาขามาร์เก็ตวิลเลจ สุวรรณ ภูมิ	129.00	1 มิ.ย. 61 – 31 พ.ค. 64
คุณสำรวม จินตสุขเมธ	TWZ Shop	100/1-2 ถ.ประสาธวิถึ ต.แม่สอด อ.แม่สอด จ. ตาก	140.80	01 พ.ค. 62- 30 เม.ย. 63
บริษัท ไคटक นาริตะ จำกัด	สำนักงานและ คลังสินค้า	47/377 ชั้น 4 ห้อง 411 อาคารชุดคอนโดมิเนียม อุตสาหกรรม อาคารนาริตะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	180.00	01 ก.ค. 62 - 30 มิ.ย.63
บริษัท ไคटक นาริตะ จำกัด (บจก. ทีแซดเทรดดิ้ง)	คลังสินค้า	47/341 ชั้น 4 ห้อง 401 อาคารชุดคอนโดมิเนียม อุตสาหกรรม อาคารนาริตะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	308.00	15 ก.ย. 61 -15 ก.ย. 64
บริษัท ไคटक นาริตะ จำกัด (บจก. ทีแซดเทรดดิ้ง)	คลังสินค้า	47/341 ชั้น 4 ห้อง 410 อาคารชุดคอนโดมิเนียม อุตสาหกรรม อาคารนาริตะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	110.00	01 ก.ค. 62 – 30 มิ.ย. 63
บริษัท ไคटक นาริตะ จำกัด (บจก. ทีแซดเทรดดิ้ง)	คลังสินค้า	47/341 ชั้น 4 ห้อง 402 อาคารชุดคอนโดมิเนียม อุตสาหกรรม อาคารนาริตะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	208.00	15 ก.ย. 61 – 14 ก.ย. 64

4.3 รายละเอียดสิทธิการเช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทรัพย์สินซึ่งเป็นสิทธิการเช่าพื้นที่ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจากผู้ให้เช่าซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ที่ตั้ง	วัตถุประสงค์	พื้นที่ (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชี 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
ห้อง 305 ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้า เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 3	Telewiz Shop	75.20	10 ต.ค. 40 - 10 ต.ค. 65	จดจำนองกับ ธนาคาร	0.63
ห้อง 509A ชั้น 5 ศูนย์การค้า เซ็นทรัลชิด บางนา	Telewiz Shop	110.00	1 ต.ค. 44 - 30 มิ.ย. 66	จดจำนองกับ ธนาคาร	0.90

นอกจากนี้ บริษัทได้เข้าทำสัญญาสิทธิการเช่าจากการเช่าที่ดินกับการรถไฟแห่งประเทศไทย บนถนนรัชดาภิเษก เนื้อที่ประมาณ 6,126 ตารางเมตร รวมทั้ง บริษัท ปิยะชาติ จำกัด ที่บริษัทได้ซื้อหุ้นมาจากผู้ถือหุ้นเดิม เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2556 ส่งผลให้บริษัทมีประโยชน์จากการใช้สัญญาสิทธิการเช่าที่ดินจากการรถไฟแห่งประเทศไทย บนถนนรัชดาภิเษก เนื้อที่เพิ่มขึ้นอีกประมาณ 5,909.20 ตารางเมตร 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 ก็ตามให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของการรถไฟแห่งประเทศไทยทั้งสิ้น ทั้งนี้ สิ่งปลูกสร้างหรือที่ดิน และบริษัทและบริษัทย่อยต้องจ่ายค่าเช่ารายปีซึ่งเป็นไปตามสัญญาเช่าทั้ง 4 ฉบับกับการรถไฟแห่งประเทศไทย

4.4 ลูกหนี้การค้า

4.4.1 นโยบายการให้เครดิต

บริษัทมีนโยบายการขายปลีกเป็นเงินสดให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป และจะมีการให้เครดิตกับลูกค้าเฉพาะใน ส่วนของการขายส่งสำหรับตัวแทนจำหน่าย โดยมีนโยบายให้เครดิตกับลูกค้าประมาณ 30-120 วัน ขึ้นอยู่กับสินค้า สถานะ การเงินของลูกค้า และหลักประกัน โดยผู้บริหารฝ่ายขายจะร่วมพิจารณาเกี่ยวกับฝ่ายบัญชีและฝ่ายการเงินในการกำหนดวงเงินเครดิต ในการซื้อสินค้าของลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัทมีแนวทางในการบริหารเครดิต ดังนี้

1. การเปิดบัญชี และการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย

บริษัทจะประเมินความสามารถในการจัดจำหน่ายและศักยภาพทางด้านการตลาดของตัวแทนจำหน่าย แต่ละราย 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 ระยะเวลาการ เก็บหนี้ ระยะเวลาค้างชำระ รวมทั้งมีการแยกประเภทลูกหนี้บางรายที่มีสัญญาณบ่งชี้ว่าอาจมี ปัญหาในการเรียกเก็บเงิน เพื่อติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด

โดยฝ่ายบัญชีและฝ่ายการเงินจะทำการวิเคราะห์สถานะของลูกค้าย่อยอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินการอย่างมี ระบบตามที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการลูกหนี้การค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.4.2 นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ และประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีนโยบายที่จะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้การค้าโดยพิจารณาจาก ลูกหนี้แต่ละรายที่คาดว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้ โดยอาศัยประสบการณ์ในการเรียกเก็บเงินในอดีต และสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ คงค้าง ส่งผลทำให้บริษัทมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าลูกหนี้ที่ค้างชำระของ บริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทเป็นเวลาประมาณ 3 ปี ซึ่งมีการตรวจสอบด้วยความระมัดระวังก่อนที่จะให้เครดิต รวมทั้งมีการวิเคราะห์สถานะของลูกค้าย่อยอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถเรียกเก็บเงินได้ครบทั้งจำนวน

รายละเอียดลูกหนี้การค้าของบริษัท ในปี 2560- 2562 เป็นดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562
ลูกหนี้การค้าขายไม่ขาด	7.06	7.67	1.58
อยู่ในกำหนดชำระ (30-90 วัน)	532.76	906.61	1,165.14
เกินกำหนดชำระ			
1-30 วัน	155.81	162.34	66.95
31-60 วัน	160.63	5.55	0.76
61-90 วัน	203.80	0.72	0.14
91 วันขึ้นไป	6.55	6.65	3.04
รวม	1,066.61	1,089.54	1,237.61
<u>หัก</u> ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(5.47)	(4.61)	(5.37)
<u>หัก</u> ประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้จากการรับคืนสินค้า	(6.14)	(6.29)	(1.47)
ลูกหนี้การค้าสุทธิ	1,055.00	1,078.64	1,230.77

เพื่อให้การบริหารลูกหนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทดังนี้

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

4.5 สินค้าคงเหลือ

เพื่อให้มูลค่าสินค้าคงเหลือในงบการเงินสะท้อนมูลค่าที่แท้จริง บริษัทจึงบันทึกมูลค่าสินค้าคงเหลือตามราคาทุนด้วยวิธีถัวเฉลี่ยเคลื่อนที่ หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่มูลค่าใดจะต่ำกว่า

บริษัทมีการพัฒนาระบบการจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยใช้ระบบ Inventory Online เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังของทุกสาขา ทำให้บริษัทสามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวของสินค้าแต่ละรุ่น แต่ละผลิตภัณฑ์ในแต่ละสาขาได้ตลอดเวลา ทำให้บริษัทสามารถควบคุมและจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้ง บริษัทมีการตรวจนับสินค้าคงเหลือทุกสาขาทุกสิ้นวัน เพื่อทำการเปรียบเทียบยอดสินค้าคงเหลือกับรายงานสินค้าคงคลังจากระบบ Inventory ของบริษัท นอกจากนี้ฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทจะตรวจนับสินค้าในแต่ละสาขา และที่คลังสินค้าอย่างสม่ำเสมอตามแผนการตรวจสอบภายใน ซึ่งจากมาตรการดังกล่าวส่งผลทำให้บริษัทมียอดสูญหายของสินค้าคงคลังต่ำมาก

มูลค่าสินค้าคงเหลือของบริษัท ในปี 2560- 2562 มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562
โทรศัพท์เคลื่อนที่ บัตรเติมเงิน และอุปกรณ์เสริม	1,321.09	1,539.05	1,545.29
อะไหล่เพื่อซ่อม	16.87	11.46	7.42
วัตถุดิบ (วัตถุดิบในการผลิตพลังงานไฟฟ้าทดแทน)	-	-	77.20
รวม	1,337.96	1,550.51	1,629.91
<u>หัก</u> ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ/ สินค้าล้าสมัย	(32.37)	(31.48)	(24.40)
<u>บวก</u> ประมาณการต้นทุนสินค้ารับคืน	6.14	4.78	1.37
สินค้าคงเหลือสุทธิ	1,311.73	1,523.81	1,606.88

โดยอายุสินค้ำคงเหลือ (ไม่รวมวัตถุดิบในการผลิตพลังงานไฟฟ้าทดแทน) ณ สิ้นปี 2562 เป็นดังนี้

อายุสินค้ำคงเหลือ	มูลค่า (ล้านบาท)
1-180 วัน	1,501.35
181-270 วัน	29.08
271-365 วัน	12.27
1 ปีขึ้นไป	10.01
มูลค่ารวม	1,552.71

และเพื่อให้การบริหารสินค้ำคงคลังของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทได้กำหนดนโยบายการตั้งสำรองสินค้ำล้าสมัยดังนี้

- พิจารณาตั้งสำรองสินค้ำล้าสมัย ตามหลักเกณฑ์การลดมูลค่าสินค้ำตามราคาตลาด (Mark to Market Provisioning) สำหรับสินค้ำคงเหลือประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และบัตรเติมเงินทุกรายการ
- พิจารณาตั้งสำรองสินค้ำล้าสมัย ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาอายุสินค้ำคงเหลือดังต่อไปนี้
 - สินค้ำคงเหลือที่มีอายุ 1-180 วัน ไม่ตั้งสำรอง
 - สินค้ำคงเหลือที่มีอายุ 181-270 วัน ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 25
 - สินค้ำคงเหลือที่มีอายุ 271-365 วัน ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 50
 - สินค้ำคงเหลือที่มีอายุ 1 ปีขึ้นไป ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 100
- ในกรณีสินค้ำคงเหลือรายการใดที่มีการพิจารณาตั้งสำรองสินค้ำล้าสมัยทั้งข้อ 1 และข้อ 2 ให้ใช้จำนวนสูงสุดที่คำนวณได้ตามวิธีการในข้อใดข้อหนึ่งเท่านั้น เป็นจำนวนสำรองที่ตั้งขึ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้ำคงคลังและค่าเผื่อสินค้ำล้าสมัย จำนวน 24.40 ล้านบาท ตามนโยบายการตั้งสำรองสินค้ำคงคลังของบริษัท

4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทที่จะช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท ในปี 2553 ได้มีการลงทุนในต่างประเทศเพื่อสนับสนุนธุรกิจของบริษัท โดยอนุมัติการจัดตั้งบริษัท "TWZ INTERNATIONAL LIMITED" ในเขตบริหารพิเศษฮ่องกง ประเทศจีน ทุนจดทะเบียน HKD1,000,000 (หนึ่งล้านเหรียญดอลลาร์ฮ่องกง) โดยบริษัทจะถือหุ้น 100% ซึ่งใช้เงินทุนหมุนเวียนของบริษัท เพื่อประกอบธุรกิจรับจัดหาและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์สื่อสารทุกชนิดทั่วโลก และ อนุมัติการจัดตั้งสำนักงานตัวแทนในเมืองเซินเจิ้น ประเทศจีน เพื่อช่วยบริษัทในการบริหารต้นทุนสินค้ำและควบคุมคุณภาพของสินค้ำ

ในปี 2556 บริษัทได้จัดตั้งบริษัท ทีแชนด์ เทคดิง จำกัด เป็นบริษัทย่อย ทุนจดทะเบียน 3,000,000 บาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นผู้จำหน่าย นำเข้า และส่งออก พร้อมทั้งให้บริการหลังการขายสำหรับสินค้ำประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม คอมพิวเตอร์ และสินค้ำอิเล็กทรอนิกส์ ๕

ในปี 2551 บริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงได้เข้าทำสัญญาสิทธิการเช่าที่ดินจากการรถไฟแห่งประเทศไทย บนถนนรัชดาภิเษก เนื้อที่ประมาณ 6,126 ตารางเมตร มูลค่า 88.30 ล้านบาท โดยสัญญาอายุ 24 ปี เพื่อก่อสร้างโฮมออฟฟิศเพื่อการพาณิชย์ ซึ่งทำเลดังกล่าวเป็นทำเลที่ดีติดสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินรัชดาภิเษก ซึ่งจะสามารถช่วยเพิ่มรายได้และกำไรให้กับบริษัทได้ และได้ซื้อหุ้นของบริษัท ปิยะชาติ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมในปี 2556 ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100

ในเดือนมีนาคม 2562 บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท มิตร้า คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("MITRA") ผ่านบริษัท เกียร์ ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เพื่อประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะอุตสาหกรรม ตั้งอยู่ที่ นิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร จังหวัดอยุธยา และสามารถขยายธุรกิจเป็นสถานที่กำจัดขยะอุตสาหกรรมต่อไป และ MITRA ยังได้ถือ

หุ้นในบริษัท ถัง คอร์โปเรชั่น จำกัด เพื่อดำเนินกิจการโรงงานคัดแยกขยะมูลฝอยและโรงผลิต RDF ประกอบธุรกิจแปรสภาพขยะ เป็นวัสดุรีไซเคิลและเชื้อเพลิง RDF ตั้งอยู่ที่อำเภออุทัย จังหวัดอุทัย สามารถกำจัดขยะอุตสาหกรรมและขยะชุมชน ด้วยการคัดแยกและแปรสภาพโดยขายวัสดุจากการดำเนินการมีกำลังในการดำเนินการเพิ่มกำลังการผลิต 300 ตันต่อวัน ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องและต่อเนื่องซึ่งกันและกันในการส่งวัตถุดิบให้กับโรงไฟฟ้าในการผลิตกระแสไฟฟ้า

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ไม่มี

6. การวิจัยและพัฒนา

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