
ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ “บริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน)” ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2558 ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย และมีที่อยู่จดทะเบียนตั้งอยู่เลขที่ 24 ซอยอ่อนนุช 66/1 ถนนอ่อนนุช แขวงอ่อนนุช เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงานผ่านระบบแค็ตตาล็อก โดยรับคำสั่งซื้อผ่านระบบ Call Center ระบบออนไลน์ (e-Commerce) ระบบสั่งซื้ออิเล็กทรอนิกส์เฉพาะแต่ละองค์กร (e-Procurement) พร้อมให้บริการจัดส่งฟรีสำหรับการสั่งซื้อสินค้าตั้งแต่ 499 บาทขึ้นไป และการขายผ่านหน้าร้านภายใต้แบรนด์ “ออฟฟิศเมท” และบริษัทฯ บริหารธุรกิจของบริษัทย่อยภายใต้แบรนด์ “บีทูเอส” ผ่าน บริษัท บีทูเอส จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องเขียน หนังสือ สื่อบันเทิง เพลง ภาพยนตร์ สินค้าไลฟ์สไตล์และอุปกรณ์สำนักงานขายผ่านร้านสาขาและระบบออนไลน์ รวมถึงการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) และให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ E-Book และการจัดหาอุปกรณ์ซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมที่เกี่ยวข้องผ่านบริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อมที่บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท บีทูเอส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 75) และบริษัท ไฮเทคส์ อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อมที่บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 75)

บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญเกี่ยวกับการจดทะเบียนบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเริ่มต้นจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2551 และนำหุ้นของบริษัทเข้าเสนอขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) ในปี 2553 และได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (The Stock Exchange of Thailand: SET) โดยเพิ่มทุนจากการรวมกิจการกับบริษัท ออฟฟิศ คลับ (ไทย) จำกัด รวมทั้งบริษัทย่อย และบริษัท บีทูเอส จำกัด ในปี 2555 ทำให้ภายหลังจากการดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเสร็จสิ้น บริษัทฯ มีโครงสร้างประกอบด้วย บริษัท ออฟฟิศ คลับ (ไทย) จำกัด รวมทั้งบริษัทย่อย และบริษัท บีทูเอส จำกัด ต่อมา บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัท จากเดิมหุ้นละ 1.00 บาท จำนวน 320,000,000 หุ้น เป็นหุ้นละ 0.50 บาท จำนวน 640,000,000 หุ้น ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ตามที่ได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ในปี 2561

บริษัทฯ มีนโยบายขยายธุรกิจให้เติบโตต่อเนื่อง และมุ่งเป็นธุรกิจค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าและให้บริการที่ครบครันแก่ลูกค้าพร้อมด้วยการสร้างประสบการณ์ในการซื้อสินค้าโดยเชื่อมโยงช่องทางทั้งหน้าร้านและออนไลน์เข้าด้วยกันแบบไร้รอยต่อ (Omni-channel) โดยในปี 2561 ออฟฟิศเมทและบีทูเอสได้ขยายสาขาใหม่ต่อเนื่อง โดยมีจำนวนสาขาทั้งหมดในปี 2561 เท่ากับ 73 สาขา (รวมร้านแฟรนไชส์ต้นแบบ) และ 114 สาขาทั่วประเทศ ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ริเริ่มการขยายธุรกิจในรูปแบบใหม่ๆ ได้แก่ การขยายธุรกิจออฟฟิศเมทผ่านรูปแบบธุรกิจแฟรนไชส์ ภายใต้ชื่อร้าน “ออฟฟิศเมทพลัส” ซึ่งอยู่ในขั้นตอนการศึกษาและพัฒนา และบีทูเอสได้ริเริ่มสาขารูปแบบใหม่ที่แตกต่างจากรูปแบบร้านหนังสือดั้งเดิม ภายใต้ชื่อ “B2S Think Space” ซึ่งเป็นพื้นที่สร้างแรงบันดาลใจและเป็นแหล่งการเรียนรู้ให้กับลูกค้าทุกกลุ่ม นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มบริการใหม่ในร้านออฟฟิศเมทและบีทูเอสด้วยการร่วมมือกับ บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด ในการให้บริการขนส่งพัสดุผ่านช่องทางร้านออฟฟิศเมทและบีทูเอสทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

1.1 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

เป็นผู้นำที่เป็นเลิศในธุรกิจค้าปลีกด้วยระบบการขายผ่านหน้าร้านและระบบค้าปลีกออนไลน์ ที่มีประสิทธิภาพในระดับเอเชียภูมิภาค โดยจะเป็นผู้ริเริ่มนำเทคโนโลยีและแนวคิดที่ทันสมัยมาใช้ในการให้บริการลูกค้าและบริหารองค์กรให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกควบคู่ไปกับการแตกไลน์ธุรกิจใหม่อย่างต่อเนื่องดังนี้

- (1) เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้าเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงาน รวมถึงการนำเสนอบริการที่เกี่ยวข้องกับสำนักงาน ในรูปแบบการทำธุรกิจระหว่างภาคธุรกิจ (Business to Business หรือ B2B) ผ่านร้านออฟฟิศเมท ร้านแฟรนไชส์ ออฟฟิศเมทพลัส ระบบแค็ตตาล็อก ระบบออนไลน์ในรูปแบบเว็บไซต์ และระบบสั่งซื้ออิเล็กทรอนิกส์เฉพาะแต่ละองค์กร (e-Procurement) โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่มีศักยภาพและมีความมั่นคง
- (2) เป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้าหนังสือ เครื่องเขียน สื่อการเรียนรู้ อุปกรณ์งานศิลปะ งานประดิษฐ์ และสินค้าไลฟ์สไตล์ ผ่านทางหน้าร้านบีทูเอสที่มีสาขาทั่วประเทศ และระบบค้าปลีกออนไลน์ อีกทั้งบีทูเอสเป็นพื้นที่สำหรับทำกิจกรรมดีๆ ที่ช่วยจุดประกายความคิดสร้างสรรค์ สร้างแรงบันดาลใจให้กับลูกค้าทุกเพศ ทุกวัย ในทุกช่วงชีวิต
- (3) เป็นผู้นำธุรกิจด้านสินค้าหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) และคอนเทนต์ออนไลน์บนแพลตฟอร์ม E-Marketplace รวมถึงเป็นผู้นำธุรกิจด้านอุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Reader)

OfficeMate

“One-Stop Destination for all Businesses”

B2S

“The Center of Communities, Promoting Self-development, Knowledge and Creativity”

meb
corporation

“Thailand's No.1 User Generated Content Marketplace and Network”

1.2 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2537	- จัดตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 5 ล้านบาท เพื่อจำหน่ายเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงานผ่านระบบแค็ตตาล็อก และรับคำสั่งซื้อผ่านระบบ Call Center
ปี 2542-2550	- เปิดให้บริการเว็บไซต์ www.officemate.co.th เพื่อเพิ่มช่องทางการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าให้เข้าถึงได้ง่าย - ปรับระบบคลังสินค้าเป็นระบบแนวราบบนพื้นที่ 2,000 ตารางเมตร - ใช้ระบบซอฟต์แวร์เข้ามาช่วยในการบริหารจัดการและการควบคุมระบบ Call Center - พัฒนาระบบ E-Procurement ซึ่งเป็นระบบสั่งซื้ออิเล็กทรอนิกส์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะแต่ละองค์กร
ปี 2551	- ขยายคลังสินค้าบนพื้นที่ 7,200 ตารางเมตร รองรับ 20,000 รายการ - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2551 ด้วยทุนจดทะเบียน 80 ล้านบาทและทุนชำระแล้ว 56 ล้านบาท
ปี 2552	- เปิดบริการเว็บไซต์เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าบุคคล www.trendyday.com - เพิ่มช่องทางการแลกบัตรของกำนันทางออนไลน์ "Redeem Center"
ปี 2553	- นำหุ้นของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (MAI) ด้วยทุนจดทะเบียน 80 ล้านบาทและทุนชำระแล้ว 80 ล้านบาท โดยเข้าซื้อขายวันแรก วันที่ 28 กรกฎาคม 2553
ปี 2554	- ปรับปรุง Call Center เป็นระบบ Multimedia Call Center รวมถึงขยายสาขา Call Center และเพิ่มจำนวนพนักงานขายสินค้าทางโทรศัพท์รวมถึงเปิดบริการเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลสินค้าแก่ลูกค้าทางออนไลน์
ปี 2555	- เปิดร้าน trendyday.com ที่ ศูนย์การค้าเมกะ บางนา และเกตเวย์ เอกมัย - ขยายช่องทางการขายผ่าน Mobile Application และร่วมมือกับบริษัท Samsung ในการทำ Application บน Internet TV - ร่วมกิจการกับบริษัท ออฟฟิศ คลับ (ไทย) จำกัดและบริษัทย่อย และบริษัท บีทูเอส จำกัด โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 240 ล้านหุ้น รวมเป็น 320 ล้านหุ้นและทุนจดทะเบียน 320 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2555 ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ก้าวขึ้นเป็นผู้นำด้านการค้าปลีกสินค้าประเภทเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงานด้วยสาขามากกว่า 120 สาขาทั่วประเทศไทย
ปี 2556	- เริ่มธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ผ่าน www.central.co.th และ www.robinson.co.th เมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2556 เพื่อตอบสนองลูกค้าบุคคล โดยเว็บไซต์ทำหน้าที่เสมือนห้างสรรพสินค้าและมีสินค้าที่ครอบคลุมความต้องการมากกว่า 8,000 รายการ - ปรับปรุงคลังสินค้าหนองจอกบนพื้นที่ 7,200 ตารางเมตรเป็น 15,000 ตารางเมตร เพื่อรองรับสินค้า 60,000 รายการ รวมถึงปรับปรุงร้านให้ทันสมัยและมีพื้นที่สำหรับการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย - ขยายสาขาเพื่อครอบคลุมพื้นที่ทุกภูมิภาคของไทยโดยออฟฟิศเมทเปิดสาขาใหม่ 8 สาขา และบีทูเอสเปิดสาขาใหม่ 11 สาขา - ปิดบริการเว็บไซต์ www.trendyday.com เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2556

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> - เปิด B2S Online Store ผ่าน www.b2s.co.th หรือ www.central.co.th/B2S - B2S เข้าทำการซื้อหุ้นสามัญของ MEB จำนวน 37,500 หุ้น โดยมีมูลค่าการซื้อขาย 52.50 ล้านบาทจากผู้ถือหุ้นเดิมของ MEB คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 75 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) และให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ E-Book และการจัดหาอุปกรณ์ซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมที่เกี่ยวข้อง - เพิ่มคลังสินค้าออนไลน์ใหม่พื้นที่ 10,000 ตารางเมตร บริเวณถนนบางนา-ตราด เริ่มดำเนินการในเดือนสิงหาคม เพื่อรองรับสินค้าที่ขายผ่าน www.central.co.th - ออฟฟิศเมทเปิดให้บริการเพิ่มเติมได้แก่ งานพิมพ์ครบวงจร และการออกแบบพื้นที่สำหรับจัดวางเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน รวมถึงบริการ E-Ordering ที่สาขาออฟฟิศเมท โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าที่มีในแค็ตตาล็อกได้พร้อมกับการเข้ามาซื้อสินค้าในร้าน - ขยายสาขาออฟฟิศเมทโดยเปิดสาขาใหม่ 4 สาขา และปีทูเอสเปิดสาขาใหม่ 10 สาขา
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> - จัดกิจกรรมเปิดตัวธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ (Central Online) อย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2558 ที่เซ็นทรัลเวิลด์ พลาซ่า ภายใต้ Slogan “SHOP WITH CONFIDENCE” - เปิดตัว OFFICEMATE Mobile Application เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2558 เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าของร้านออฟฟิศเมท และให้สอดคล้องต่อพฤติกรรมของลูกค้าในปัจจุบัน โดยมีฟังก์ชันการใช้งานพิเศษ “Magic Search” ซึ่งอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถค้นหาสินค้าจากภาพถ่ายได้ - ออฟฟิศเมทเริ่มเปิดให้บริการจัดส่งพัสดุด่วนทั่วประเทศ (Pack Post Express) และบริการรับออกแบบสินค้าพรีเมียมและของขวัญปีใหม่ (Premium Corner) - ปีทูเอส เปิดตัว The 1 Book Application เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2558 - บริษัทฯ ได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 3 เมษายน 2558 เรื่องการเปลี่ยนชื่อบริษัทและตราสัญลักษณ์ จาก ออฟฟิศเมท เป็น ซีโอแอล เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจในอนาคต - จัดตั้งบริษัทย่อย “บริษัท เซ็นเนอร์จี อินโนเวชั่น จำกัด” เพื่อประกอบธุรกิจนายหน้าดูแลการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์และพัฒนาระบบ IT ให้กับบริษัทในกลุ่มเซ็นทรัลและลูกค้าทั่วไป เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2558 - ขยายสาขาออฟฟิศเมทโดยเปิดสาขาใหม่ 8 สาขาและปีทูเอสเปิดสาขาใหม่ 11 สาขา
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งบริษัทร่วมทุนใหม่ “บริษัท เซ็นทรัลกรุ๊ปออนไลน์ จำกัด” เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2559 เพื่อประกอบธุรกิจด้านการบริการตลาดออนไลน์ (Marketplace) - เปิดให้บริการ Click & Collect โดยลูกค้าสามารถเลือกรับสินค้าที่จุดให้บริการมากกว่า 70 จุดในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตามห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล โรบินสัน และ Sky Box บนสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส เพื่อเพิ่มความหลากหลายและอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าออนไลน์ง่ายขึ้น - ธุรกิจออฟฟิศเมท เปิดบริการ Click & Collect โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์และรับสินค้าที่ร้านออฟฟิศเมทได้ ซึ่งมีให้บริการกว่า 40 สาขาทั่วประเทศ - บริษัทฯ ได้ดำเนินแผนการขยายธุรกิจไปประเทศเวียดนาม โดยคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการลงทุนใน “บริษัท ซีโอแอล เวียดนาม เจ เอส ซี” เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2559 - บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ “บริษัท ออฟฟิศเมท โลจิสติกส์ จำกัด” เพื่อประกอบกิจการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าด้วยระบบที่ทันสมัย และมีการลงทุนในการก่อสร้างคลังสินค้าแห่งใหม่เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจออฟฟิศเมทในอนาคต เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2559 โดยคาดว่าจะเริ่มดำเนินการภายในปี 2561

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับรางวัล “The Best Branded Content on Social Media” ในงาน Thailand Zocial Awards 2016 ภายใต้ผลงานที่ชื่อว่า “The World’s Happiest Office” ของธุรกิจออฟฟิศเมท - บริษัทฯ ได้รับรางวัลสถานประกอบกิจการที่เป็นแบบอย่างในการบริหารจัดการด้านยาเสพติด ประจำปี 2559 จาก กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวงแรงงาน - บริษัทฯ ได้รับรางวัล “สถานที่ปฏิบัติงานและสภาพแวดล้อมยอดเยี่ยม” จากสมาคมการค้าธุรกิจศูนย์บริการทางโทรศัพท์ไทย (TCCTA) ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่องค์กรที่ดำเนินศูนย์บริการทางโทรศัพท์ (Call Center) ที่เป็นเลิศในประเทศไทย - บริษัทฯ ได้ยื่นขอรับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริตของสมาคมส่งเสริมกรรมการบริษัทไทย(IOD) เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2559 - ขยายสาขาออฟฟิศเมทโดยเปิดสาขาใหม่ 9 สาขาและ ปิด/เปิดสาขาใหม่ 7 สาขา ซึ่งรวมถึงการเปิดร้าน Think Space B2S ศูนย์รวมไลฟ์สไตล์ครบวงจรที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บนพื้นที่กว่า 3,000 ตารางเมตร
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้ดำเนินแผนธุรกิจตามที่ได้รายงานต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2560 โดยเน้นการดำเนินธุรกิจเดิมที่มีความถนัดและมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจสำหรับตลาดภาคธุรกิจ (Business to Business หรือ “B2B”) และยุติการดำเนินธุรกิจออนไลน์แบบธุรกิจสู่ผู้บริโภค (Business to Consumer หรือ “B2C”) ซึ่งการดำเนินตามแผนดังกล่าว บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท เซ็นเนอรี่ อินโนเวชั่น จำกัด (“CNG”) (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ให้กับบริษัท ห้างเซ็นทรัลดีพาร์ทเมนท์สโตร์ จำกัด โดยมีมูลค่าประมาณ 22.72 ล้านบาท และยุติการดำเนินธุรกิจออนไลน์แบบ B2C ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 เป็นต้นไป - บริษัทฯ ได้ดำเนินการจำหน่ายหุ้นสามัญของ CNG บริษัทฯ ได้ยุติการจำหน่ายสินค้าโดยใช้ Domain name ของผู้อื่น โดยบริษัทฯ ยังคงดำเนินการจำหน่ายสินค้าและบริการผ่าน Domain name ของตนเอง ได้แก่ officemate.co.th, b2s.co.th, b2s.com.vn และ mebmarket.com - บริษัทฯ เปิดให้บริการสาขาแห่งแรกในประเทศเวียดนามอย่างเป็นทางการ ภายใต้ชื่อ “B2S” โดยสาขานี้ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมไฮจิมนท์ - บริษัทฯ เปิดตัวบริการ “OfficeMate x Kerry Express” ซึ่งเป็นการให้บริการที่ร่วมมือกับเคอรี่ เอ็กซ์เพรสในการให้บริการส่งพัสดุด่วนแก่ลูกค้าในร้านออฟฟิศเมทเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจออนไลน์รายย่อยและกลุ่มธุรกิจ SME โดยเป็นหนึ่งในแผนงานเพื่อให้ออฟฟิศเมทเป็น “ที่เดียวครบ ตอบโจทย์ทุกธุรกิจ” (One Stop Business Solutions) โดยในปี บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการแล้วทุกสาขาในกรุงเทพฯ และจะขยายการให้บริการดังกล่าวไปยังสาขาในต่างจังหวัดต่อไป - MEB (บริษัทย่อยทางอ้อมที่บริษัทถือหุ้นผ่าน B2S ในสัดส่วนร้อยละ 75.00 ของทุนที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของ MEB) ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ไฮเท็กซ์ อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (“Hytexts”) จำนวน 27,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75.00 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ Hytexts รวมมูลค่าประมาณ 6.25 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและการบริการประเภทหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) อุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Reader) และสินค้าที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เพื่อสร้างโอกาสในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่และขยายตลาดการขายในธุรกิจ E-Reader - บริษัทฯ ได้รับมอบรางวัลสถานประกอบการดีเด่นด้านศูนย์บริการทางโทรศัพท์ที่โดดเด่นที่สุดในประเทศไทย จากสมาคมการค้าธุรกิจศูนย์บริการทางโทรศัพท์ไทย (TCCTA) รวม 3 รางวัล ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> - รางวัลกระบวนการตามมาตรฐานสากลยอดเยี่ยม (The Best Work Flow Contact Center (Over 100 seats)) - รางวัล The Best Contact Center Manager of The Year (Telemarketing) และ - รางวัล Contact Center Agent Award (Telemarketing)

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<p>นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับมอบรางวัลสถานประกอบการดีเด่นด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงานระดับประเทศประจำปี 2560 จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวงแรงงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ขยายสาขาใหม่รวมทั้งสิ้น 12 สาขา แบ่งเป็นร้านออฟฟิศเมท 5 สาขา และบีทูเอส 6 สาขา และ B2S ในประเทศเวียดนาม 1 สาขา
ปี 2561	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561 เรื่องการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัท จากเดิมหุ้นละ 1.00 บาท จำนวน 320,000,000 หุ้น เป็นหุ้นละ 0.50 บาท จำนวน 640,000,000 หุ้น รวมถึงการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นของบริษัท ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงดังกล่าวแล้วต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2561 - บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อ “บริษัท ออฟฟิศ ซัพพลาย คลับ จำกัด” (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) เป็น “บริษัท ออฟฟิศเมท ออมนิแฟรนไชส์ จำกัด” เมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2561 และได้จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ คือ “บริษัท ฟิวเจอร์พลัส จำกัด” (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) เมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2561 เพื่อประกอบกิจการบริหารร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน และรองรับธุรกิจแฟรนไชส์ของออฟฟิศเมท - ในเดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้เปิดใช้งานคลังสินค้าแห่งใหม่ซึ่งตั้งอยู่บริเวณถนนสุวินทวงศ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยคลังสินค้าแห่งใหม่นี้ได้นำระบบเทคโนโลยีอัตโนมัติและหุ่นยนต์มาใช้ ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านโลจิสติกส์ของบริษัทฯ ในระยะยาว โดยเพิ่มความรวดเร็วในการทำงาน เพิ่มความแม่นยำในการบริหารระดับสินค้าคงคลัง อีกทั้งช่วยลดต้นทุนการดำเนินงาน และลดข้อผิดพลาดจากการทำงานโดยคน - ในเดือนกันยายน ออฟฟิศเมทได้รุกเข้าสู่ธุรกิจแฟรนไชส์ โดยได้เปิดให้บริการร้านแฟรนไชส์ต้นแบบ ภายใต้ชื่อ “ออฟฟิศเมท พลัส” ซึ่งเป็นร้านรูปแบบใหม่ที่มีพื้นที่ขนาดเล็กที่เริ่มตั้งแต่ 50 ตารางเมตรขึ้นไป และสามารถจำหน่ายสินค้าได้มากกว่า 15,000 รายการ โดยไม่มีข้อจำกัดด้านพื้นที่ในการวางสินค้าด้วยบริการที่ให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์ได้ที่หน้าร้าน โดยออฟฟิศเมทได้เปิดให้บริการร้านแฟรนไชส์ต้นแบบดังกล่าวรวมทั้งสิ้น 3 สาขา ได้แก่ สาขาอารีชีเอ (รูปแบบ Standard 1 สาขา และ Compact 1 สาขา) และสาขารังสิต (รูปแบบ Standard 1 สาขา) - บีทูเอสได้เปิดให้บริการสาขารูปแบบใหม่ภายใต้ชื่อ “B2S x Officemate” ซึ่งเป็นการผสมผสานจุดเด่นของร้านบีทูเอสและออฟฟิศเมทเข้าไว้ด้วยกัน เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในพื้นที่ดังกล่าว ทั้งลูกค้าภาคองค์กรและลูกค้าทั่วไป โดยสาขานี้ตั้งอยู่ในศูนย์การค้าโรบินสัน โลฟิสไตร์เซ็นเตอร์ ชลบุรี - บริษัทฯ ได้รับผลประเมินในโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย อยู่ในระดับ “ดีเลิศ” (ประเมินโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย) ซึ่งแสดงถึงความมุ่งมั่นในดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและสร้างความยั่งยืนให้กับผู้ถือหุ้น รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย <p>นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้รับรางวัลสถานประกอบการดีเด่นด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงานระดับประเทศประจำปี 2561 จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวงแรงงาน ซึ่งบริษัทฯ ได้รับรางวัลติดต่อกันเป็นปีที่ 2</p> <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ขยายสาขาใหม่รวมทั้งสิ้น 23 สาขา แบ่งเป็นร้านออฟฟิศเมท 9 สาขา (รวมร้านแฟรนไชส์ต้นแบบ) และ บีทูเอส 14 สาขา นอกจากนี้ บีทูเอสได้ปรับปรุงร้านสาขาเดิมด้วยภาพลักษณ์ใหม่ภายใต้รูปแบบ “Think Space” ซึ่งได้ดำเนินการแล้วเสร็จรวมทั้งสิ้น 3 สาขา ได้แก่ สาขาพระราม 3 สาขาปิ่นเกล้า และสาขาบางนา

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

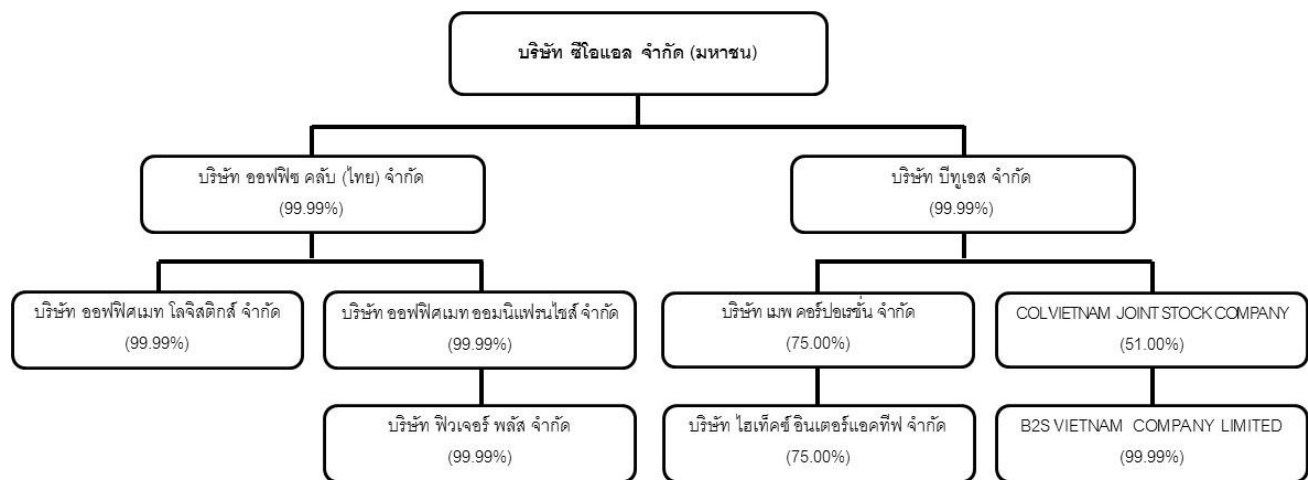
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รายละเอียดของบริษัทและบริษัทย่อย มีดังนี้

ชื่อบริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ
บริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน)	320.00	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงานผ่านระบบแค็ตตาล็อก โดยรับคำสั่งซื้อผ่านระบบ Call Center ระบบออนไลน์ (E-Commerce) ระบบสั่งซื้ออิเล็กทรอนิกส์เฉพาะแต่ละองค์กร (E-Procurement) พร้อมให้บริการจัดส่งฟรีสำหรับการสั่งซื้อสินค้าตั้งแต่ 499 บาทขึ้นไป และการขายผ่านหน้าร้าน
บริษัท ออฟฟิศ คลับ (ไทย) จำกัด (บริษัทย่อย)	691.55	ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าทั้งในรูปแบบการค้าปลีกและค้าส่ง โดยครอบคลุมทั้งอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานและเฟอร์นิเจอร์ขายผ่านหน้าร้านสาขาภายใต้ชื่อ “ออฟฟิศเมท”
บริษัท บีทูเอส จำกัด (บริษัทย่อย)	640.00	ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องเขียน หนังสือ สื่อบันเทิง เพลง ภาพยนตร์ และสินค้าไลฟ์สไตล์ผ่านหน้าร้านสาขาภายใต้ชื่อ “บีทูเอส” และขายผ่านระบบออนไลน์
บริษัท ออฟฟิศเมท โลจิสติกส์ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม)	200.00	ประกอบกิจการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าด้วยระบบทันสมัย
บริษัท ออฟฟิศเมท ออมนิแฟรน์ไชส์ จำกัด* (บริษัทย่อยทางอ้อม)	200.00	ประกอบกิจการเป็นผู้ให้คำปรึกษา และบริหารจัดการระบบแฟรน์ไชส์
บริษัท ฟิวเจอร์ พลัส จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม)	5.00	ประกอบกิจการบริหารร้านค้าขายวัสดุ อุปกรณ์สำนักงาน
บริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม)	5.00	ประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) และให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ E-Book และการจัดหาอุปกรณ์ซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมที่เกี่ยวข้อง
บริษัท ไฮเทคซ์ อินเตอร์ แอคทีฟ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม)	3.60	ประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าและการบริการประเภทหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) อุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Reader) และสินค้าที่เกี่ยวข้องอื่นๆ
COL VIETNAM JOINT STOCK COMPANY (บริษัทย่อยทางอ้อม)	61,600 ล้านดอง เวียดนาม (VND)	ประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายเครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน สินค้าไลฟ์สไตล์และสินค้าอื่นผ่านระบบขายหน้าร้าน (Store) ระบบคอลเซ็นเตอร์ (Call Center) และระบบออนไลน์ (E-Commerce) ในประเทศเวียดนาม
B2S VIETNAM COMPANY LIMITED (บริษัทย่อยทางอ้อม)	30,190 ล้านดอง เวียดนาม (VND)	ประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายเครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน สินค้าไลฟ์สไตล์และสินค้าอื่นผ่านระบบขายหน้าร้าน (Store) ระบบคอลเซ็นเตอร์ (Call Center) และระบบออนไลน์ (E-Commerce) ในประเทศเวียดนาม

*เดิม คือ บริษัท ออฟฟิศ ซัพพลาย คลับ จำกัด

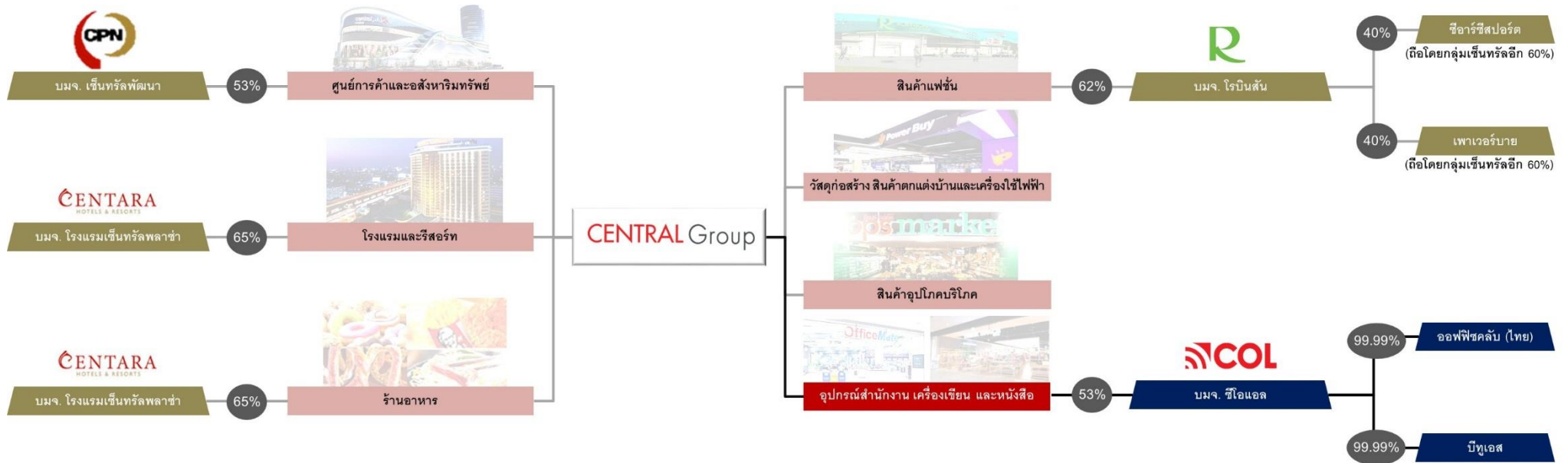
โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่

โครงสร้างธุรกิจของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



ธุรกิจของบริษัทถือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มธุรกิจหลักในกลุ่มเซ็นทรัล ซึ่งทางกลุ่มมีนโยบายในการเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันด้วยการลงทุนโดยเน้นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน อาทิ เป็นผู้พัฒนาศูนย์การค้า ผู้ให้บริการหรือให้เช่าพื้นที่ค้าปลีก ผู้นำเข้า ผลิตหรือจำหน่ายผลิตสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุปโภค บริโภค รวมถึงสินค้าในชีวิตประจำวันอย่างครบวงจร เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีความเชี่ยวชาญในการบริหารงานแบบรวมศูนย์กลาง เพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจค้าปลีกให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันทั้งในเรื่องความคุ้มค่าของการประหยัดต่อขนาด ความเชี่ยวชาญชำนาญการในการบริหารค้าปลีก และการเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

อนึ่ง บริษัทมีนโยบายในการทำธุรกรรมระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท โดยมีรายละเอียดในหัวข้อ “รายการระหว่างกัน”

รายละเอียดของสำนักงานคอลเซ็นเตอร์และสาขาที่เปิดบริการ

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสำนักงานคอลเซ็นเตอร์ตั้งอยู่ที่อาคารούνใจและบึกชี สาขาหัวหมาก (ส่วนอาคารสำนักงาน) ซึ่งทั้ง 2 แห่งตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ โดยมีพนักงานคอลเซ็นเตอร์รวมจำนวน 431 คนที่ให้บริการแก่ลูกค้า และมีสาขาที่ดำเนินการทั่วประเทศรวมทั้ง 187 สาขา โดยแบ่งออกเป็น

OfficeMate ร้านออฟฟิศเมท 70 สาขา และร้านออฟฟิศเมท พลัส 3 สาขา

	ออฟฟิศเมท	วันที่เปิด
1	ซีคอนสแควร์	29 สิงหาคม 2538
2	อาร์ ซี เอ	19 กรกฎาคม 2539
3	ฟิวเจอร์พาร์ครังสิต	25 มกราคม 2540
4	Tree on 3 พระราม 3	12 มีนาคม 2540
5	เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 2	25 มีนาคม 2546
6	บึกชี ลาดพร้าว	1 ตุลาคม 2546
7	ตึกคอม ศรีราชา	1 ตุลาคม 2546
8	อยุธยา พาร์ค	24 ธันวาคม 2546
9	บึกชีเอ็กซ์ตร้า รามอินทรา	1 เมษายน 2547
10	เซียร์ รังสิต	26 สิงหาคม 2547
11	เซ็นทรัลเฟสติวัล ภูเก็ต	1 กันยายน 2547
12	บึกชี บางใหญ่	1 กันยายน 2547
13	หาดใหญ่-สงขลา	15 ตุลาคม 2547
14	บึกชีเอ็กซ์ตร้า เอกมัย	21 พฤศจิกายน 2548
15	บึกชี พระราม 4	14 ธันวาคม 2548
16	บึกชี เพชรเกษม	22 ธันวาคม 2548
17	พญา(ใต้)	11 สิงหาคม 2549
18	เซ็นทรัลพลาซ่า รัตนธิเบศร์	23 ธันวาคม 2549
19	แจ้งวัฒนะ	27 พฤศจิกายน 2551
20	เซ็นทรัลพลาซ่า ชลบุรี	29 พฤษภาคม 2552
21	มิดทาวน์ อโศก	29 มิถุนายน 2553
22	ยูไนเต็ด เซ็นเตอร์ (สีลม)	1 ธันวาคม 2553
23	สิรินธรณ์	16 กุมภาพันธ์ 2554
24	แฟชั่นไอส์แลนด์	16 มิถุนายน 2554
25	เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 9	14 ธันวาคม 2554
26	บึกชีจิมโบ้ สำโรง	14 กุมภาพันธ์ 2555
27	เซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี	26 เมษายน 2555
28	เมกะบางนา	3 พฤษภาคม 2555

	ออฟฟิศเมท	วันที่เปิด
29	เกตเวย์ เอกมัย	18 มิถุนายน 2555
30	ซีคอน บางแค	5 ตุลาคม 2555
31	เซ็นทรัลพลาซ่า สุราษฎร์ธานี	11 ตุลาคม 2555
32	เซ็นทรัลพลาซ่า ลำปาง	30 พฤศจิกายน 2555
33	เซ็นทรัลพลาซ่า อุบลราชธานี	5 เมษายน 2556
34	จัสมินซิตี (สุขุมวิท 23)	2 พฤศจิกายน 2556
35	เซ็นทรัลพลาซ่า เชียงใหม่	2 พฤศจิกายน 2556
36	เซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่	14 พฤศจิกายน 2556
37	โรบินสัน สระบุรี	22 พฤศจิกายน 2556
38	เซ็นทรัลเฟสติวัล หาดใหญ่	14 ธันวาคม 2556
39	ฮาร์เบอร์มอลล์ ชลบุรี	19 ธันวาคม 2556
40	เทสโก้โลตัส สมุทรสาคร	23 มิถุนายน 2557
41	เซ็นทรัลพลาซ่า ศาลายา	8 กรกฎาคม 2557
42	โรบินสัน ฉะเชิงเทรา	22 กรกฎาคม 2557
43	โรบินสัน สมุทรปราการ	15 กันยายน 2557
44	บึกชี ลำลูกกา	15 มกราคม 2558
45	เทสโก้โลตัส ถลาง	12 มีนาคม 2558
46	เทสโก้โลตัส พระราม 1	17 เมษายน 2558
47	เซ็นทรัลพลาซ่า ระยอง	27 พฤษภาคม 2558
48	เซ็นทรัล เวสต์เกต	28 สิงหาคม 2558
49	เทสโก้โลตัส พอร์จูน	9 กันยายน 2558
50	เทสโก้โลตัส บางกะปิ	30 ตุลาคม 2558
51	โรบินสัน ศรีสมาน (นนทบุรี)	11 พฤศจิกายน 2558
52	เซ็นทรัลเฟสติวัลอีสต์วิลล์	17 กุมภาพันธ์ 2559
53	บึกชี หัวหมาก	24 กุมภาพันธ์ 2559
54	เซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า	20 เมษายน 2559
55	เซ็นทรัลพลาซ่า นครศรีธรรมราช	27 กรกฎาคม 2559
56	บึกชี บางพลี	15 สิงหาคม 2559

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

	ออฟฟิศเมท	วันที่เปิด
57	โรบินสัน สุพรรณบุรี	19 กันยายน 2559
58	บิ๊กซี สุขสวัสดิ์	23 ตุลาคม 2559
59	โรบินสัน กาญจนบุรี	20 พฤศจิกายน 2559
60	โรบินสัน เพชรบุรี	18 พฤษภาคม 2560
61	จิ๋วเวลรี่เทรด เซ็นเตอร์	21 มิถุนายน 2560
62	เทสโก้โลตัส กระบี่	30 สิงหาคม 2560
63	เซ็นทรัล พลาซ่า นครราชสีมา	3 พฤศจิกายน 2560
64	เซ็นทรัล พลาซ่า มหาชัย	23 พฤศจิกายน 2560
65	เทสโก้โลตัส นวนคร	18 มกราคม 2561
66	เซ็นทรัล พลาซ่า ขอนแก่น	26 มกราคม 2561

	ออฟฟิศเมท	วันที่เปิด
67	เดอะซีซั่นส์ มอลล์ พหลโยธิน	25 กันยายน 2561
68	อัสวรรณ ซุปเปอร์ คอเมเพล็กซ์ 2	25 ตุลาคม 2561
69	เทสโก้โลตัส บางปะกอก	7 พฤศจิกายน 2561
70	เซ็นทรัล พลาซ่า เชียงราย	12 ธันวาคม 2561
	ออฟฟิศเมทพลัส	วันที่เปิด
71	ออฟฟิศเมทพลัส รังสิต	11 กันยายน 2561
72	ออฟฟิศเมทพลัส อาร์ซีเอ (รูปแบบ Standard)	20 กันยายน 2561
73	ออฟฟิศเมทพลัส อาร์ซีเอ (รูปแบบ Compact)	20 กันยายน 2561



ร้านป๊อปปูล่า 114 สาขาในไทย

	ป๊อปปูล่า	วันที่เปิด
1	เซ็นทรัล บางนา	27 พฤษภาคม 2544
2	บิ๊กซี แฟชั่นไอส์แลนด์	12 ตุลาคม 2544
3	โรบินสัน รังสิต	24 ตุลาคม 2544
4	โรบินสัน บางรัก	15 มีนาคม 2545
5	โรบินสัน ศรีราชา	4 พฤษภาคม 2545
6	เซ็นทรัล ปิ่นเกล้า	9 กรกฎาคม 2545
7	โรบินสัน ศรีนครินทร์	15 สิงหาคม 2545
8	เซ็นทรัล ชิดลม	30 สิงหาคม 2545
9	เซ็นทรัล พระราม 3	31 ตุลาคม 2545
10	บิ๊กซี วงศ์สว่าง	27 พฤศจิกายน 2545
11	เซ็นทรัล รังสิต	29 พฤศจิกายน 2545
12	เซ็นทรัล พระราม 2	5 ธันวาคม 2545
13	เซ็นทรัล หาดใหญ่	13 ธันวาคม 2545
14	เซ็นทรัล กาดสวนแก้ว	16 เมษายน 2546
15	บิ๊กซี แจ้งวัฒนะ	5 กรกฎาคม 2546
16	โรบินสัน หาดใหญ่	19 สิงหาคม 2546
17	เซ็นทรัล งามอินทรา	26 สิงหาคม 2546
18	เซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี	30 สิงหาคม 2546
19	บิ๊กซี นครสวรรค์	22 ตุลาคม 2546
20	โรบินสัน จันทบุรี	27 ตุลาคม 2546
21	โรบินสัน ราชบุรี	20 พฤศจิกายน 2546
22	บิ๊กซี สะพานควาย	26 พฤศจิกายน 2546
23	โรบินสัน แฟชั่นไอส์แลนด์	18 ธันวาคม 2546
24	แหลมทองฮอปปีงพลาซ่า	30 มกราคม 2547
25	ทวีกิจ บุรีรัมย์	31 กรกฎาคม 2547
26	โรบินสัน เชียงใหม่	31 กรกฎาคม 2547
27	เซ็นทรัล เฟสติวัลภูเก็ต	1 กันยายน 2547
28	โรบินสัน นครศรีธรรมราช	9 ธันวาคม 2547
29	สิริบรรณ ตรัง	3 พฤษภาคม 2548
30	โรบินสันรัตนานิเบศร์	1 กันยายน 2548
31	เอส เอฟ เพชรเกษม	18 ตุลาคม 2548
32	โรบินสัน อุบลราชธานี	1 ธันวาคม 2549

	ป๊อปปูล่า	วันที่เปิด
33	เอสพลานาด รัชดา	20 ธันวาคม 2549
34	คริสตัลพาร์ค	7 ธันวาคม 2550
35	เซ็นทรัล แจ้งวัฒนะ	27 พฤศจิกายน 2551
36	เซ็นทรัล พัทยา	23 มกราคม 2552
37	เซ็นทรัลพลาซ่า ชลบุรี	29 พฤษภาคม 2552
38	นวมินทร์ ซิตี้	11 กันยายน 2552
39	โรบินสัน ขอนแก่น	3 ธันวาคม 2552
40	เซ็นทรัลเวสต์	28 กันยายน 2553
41	โรบินสัน ตรัง	11 พฤศจิกายน 2553
42	โรบินสัน เชียงราย	30 มีนาคม 2554
43	เมเจอร์ รัชโยธิน	28 เมษายน 2554
44	คริสตัลพาร์ค 2	4 สิงหาคม 2554
45	เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว	28 สิงหาคม 2554
46	เซ็นทรัลพลาซ่า พิษณุโลก	20 ตุลาคม 2554
47	เซ็นทรัลพระราม 9	14 ธันวาคม 2554
48	เซ็นทรัลพระราม 9 ชั้นปี	14 ธันวาคม 2554
49	เดอะวอล์ค ราชพฤกษ์	23 กุมภาพันธ์ 2555
50	โรบินสัน สุพรรณบุรี	2 มีนาคม 2555
51	เมกะบางนา	3 พฤษภาคม 2555
52	เกตเวย์ เอกมัย	18 กรกฎาคม 2555
53	อัสววรรณ หนองคาย	21 กรกฎาคม 2555
54	เซ็นทรัล สยามคอมเพล็กซ์	9 ตุลาคม 2555
55	เซ็นทรัลพลาซ่า สุราษฎร์	11 ตุลาคม 2555
56	ช้างคลาน เชียงใหม่	1 พฤศจิกายน 2555
57	โรบินสัน บางแค	3 พฤศจิกายน 2555
58	เซ็นทรัลพลาซ่า ลำปาง	30 พฤศจิกายน 2555
59	เสริมไทยคอมเพล็กซ์	21 ธันวาคม 2555
60	โรบินสัน กาญจนบุรี	28 กุมภาพันธ์ 2556
61	เสนาเฟสท์	29 มีนาคม 2556
62	เซ็นทรัล อุบลราชธานี	5 เมษายน 2556
63	โรบินสัน สกลนคร	27 มิถุนายน 2556
64	เซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่	14 พฤศจิกายน 2556

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

	ปีเหตุ	วันที่เปิด		ปีเหตุ	วันที่เปิด
65	เดอะพาซิโอ ลาดกระบัง	21 พฤศจิกายน 2556	91	เซ็นทรัลพลาซา นครศรีธรรมราช	28 กรกฎาคม 2559
66	โรบินสัน สระบุรี	22 พฤศจิกายน 2556	92	แอส เออเบิร์น ศรีนครินทร์	25 พฤศจิกายน 2559
67	เดอะพาซิโอ สุขุมวิท	15 ธันวาคม 2556	93	โรบินสัน ไกลด์ไธล์ ลพบุรี	16 ธันวาคม 2559
68	เซ็นทรัลเฟสติวัล หาดใหญ่	14 ธันวาคม 2556	94	เพลตฟอรัม วงเวียนใหญ่	25 ธันวาคม 2559
69	โรบินสัน สุรินทร์	20 ธันวาคม 2556	95	โรบินสัน เพชรบุรี	19 พฤษภาคม 2560
70	เซ็นทรัลพลาซ่า สมุย	29 มีนาคม 2557	96	ท็อปส์ พลาซ่า หนองหาน	11 สิงหาคม 2560
71	บีไฮฟ เมืองทองธานี	15 สิงหาคม 2557	97	เซ็นทรัลพลาซ่า โคราซ	3 พฤศจิกายน 2560
72	เซ็นทรัลพลาซ่า ศาลายา	15 สิงหาคม 2557	98	เซ็นทรัลพลาซ่า มหาชัย	23 พฤศจิกายน 2560
73	โรบินสัน ฉะเชิงเทรา	11 กันยายน 2557	99	โรบินสัน กำแพงเพชร	8 ธันวาคม 2560
74	เพลินนารี มอลล์ วัชรพล	19 กันยายน 2557	100	ท็อปส์ พลาซ่า พิจิตร	22 ธันวาคม 2560
75	โรบินสัน ร้อยเอ็ด	3 ตุลาคม 2557	101	ลิ่ววัฒน์ ซูเปอร์สโตร์	12 มกราคม 2561
76	โรบินสัน สมุทรปราการ	31 ตุลาคม 2557	102	เซ็นจูรี เดอะมูฟวี่ พลาซ่า	19 มกราคม 2561
77	โรบินสัน ปรายจันทร์	4 ธันวาคม 2557	103	ท็อปส์ พลาซ่า พะเยา	25 มกราคม 2561
78	เดอะคริสตัล ราชพฤกษ์	5 ธันวาคม 2557	104	มาร์เก็ตเพลส นางลิ้นจี่	14 กุมภาพันธ์ 2561
79	โรบินสัน มุกดาหาร	19 ธันวาคม 2557	105	บิ๊กซี สดหีบ	6 เมษายน 2561
80	พาซิโอ พาร์ค กาญจนนาภิเษก	26 กุมภาพันธ์ 2558	106	โรบินสัน อมตะนคร ชลบุรี (B2S x OfficeMate)	27 มิถุนายน 2561
81	เซ็นทรัลพลาซ่า ระยอง	27 พฤษภาคม 2558	107	เทสโก้โลตัส บางกรวย (ไทรน้อย)	9 สิงหาคม 2561
82	โรบินสัน บุรีรัมย์	29 กรกฎาคม 2558	108	เซ็นทรัล ภูเก็ต ฟลอเรสต้า	10 กันยายน 2561
83	เซ็นทรัลเวสต์เกต เอกมัย	28 สิงหาคม 2558	109	ท็อปส์ พลาซ่า สิงห์บุรี	26 ตุลาคม 2561
84	เทสโก้โลตัส สระบุรี	30 กันยายน 2558	110	โรบินสัน ชัยภูมิ	1 ธันวาคม 2561
85	เทสโก้ โลตัส คำเที่ยง	28 ตุลาคม 2558	111	บิ๊กซี เชียงราย	14 ธันวาคม 2561
86	เทสโก้ โลตัส หาดใหญ่	6 พฤศจิกายน 2558	112	ท็อปส์ พลาซ่า พล	14 ธันวาคม 2561
87	โรบินสัน ศรีสะเกษ	11 พฤศจิกายน 2558	113	เทสโก้โลตัส คลองหลวง	26 ธันวาคม 2561
88	แหลมทอง บางแสน	14 พฤศจิกายน 2558	114	เทสโก้โลตัส ศาลายา	26 ธันวาคม 2561
89	มาร์เก็ต วิลเลจ หัวหิน	28 พฤษภาคม 2559			
90	เซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์	10 มิถุนายน 2559			

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

สัดส่วนรายได้จากการขายสินค้าตามธุรกิจ

รายได้จากการขายสินค้า	ปี 2561 ร้อยละ	ปี 2560 ร้อยละ
ออฟฟิศเมท – ขายผ่านหน้าร้าน	33	32
ออฟฟิศเมท – ขายผ่านช่องทางอื่น	31	30
บีทูเอส – ขายผ่านหน้าร้าน	34	35
เมพ คอร์ปอเรชั่น – ขายผ่านช่องทางอื่น	2	1
ธุรกิจออนไลน์แบบ B2C*	-	2
รวม	100	100

สัดส่วนรายได้จากการขายสินค้าตามสายผลิตภัณฑ์

กลุ่มธุรกิจ	กลุ่มสินค้า	ปี 2561 ร้อยละ	ปี 2560 ร้อยละ
ออฟฟิศเมท	เครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงาน	43	43
	เครื่องใช้ไฟฟ้าในสำนักงาน	38	39
	เฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	19	18
	รวม	100	100
บีทูเอส	เครื่องเขียนและศิลปะ	48	47
	หนังสือ	26	27
	ไลฟ์สไตล์และสื่อพัฒนาการเรียนรู้	26	26
	รวม	100	100
เมพ คอร์ปอเรชั่น	หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book)	100	100
	รวม	100	100

* ตามแผนธุรกิจที่บริษัทฯ ได้รายงานต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2560 นั้น บริษัทฯ ได้ยุติการดำเนินธุรกิจออนไลน์แบบธุรกิจผู้บริโภค (Business to Consumer หรือ B2C) ซึ่งการดำเนินตามแผนดังกล่าว บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท เซ็นเนอร์จี อินโนเวชั่น จำกัด (“CNG”) (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ให้กับบริษัท ห้างเซ็นทรัลดีพาร์ทเมนท์สโตร์ จำกัด และยุติการดำเนินธุรกิจออนไลน์แบบ B2C ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 เป็นต้นไป อนึ่งภายหลังจากการจำหน่ายหุ้นสามัญของ CNG บริษัทฯ ได้ยุติการจำหน่ายสินค้าโดยใช้ Domain name ของผู้อื่น โดยบริษัทฯ ยังคงดำเนินการจำหน่ายสินค้าและบริการผ่าน Domain name ของตนเอง ได้แก่ officemate.co.th, b2s.co.th, b2s.com.vn และ mebmarket.com

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัท ซีโอดี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจหลัก อันได้แก่

- **ออฟฟิศเมท** ธุรกิจค้าปลีกสินค้าที่ครบครันในประเภทอุปกรณ์สำนักงาน และให้บริการที่เกี่ยวข้องเนื่องในการประกอบธุรกิจ
- **บีทูเอส** ธุรกิจค้าปลีกหนังสือ อุปกรณ์เครื่องเขียน ศิลปะ สื่อการเรียนรู้สำหรับเด็กทุกช่วงวัย และสินค้ากลุ่มไลฟ์สไตล์
- **เมท คอร์ปอเรชั่น** ธุรกิจการจัดจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) และให้คำปรึกษาเรื่องการจัดทำ E-Book และการจัดหาอุปกรณ์ซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมที่เกี่ยวข้อง รวมถึงอุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Reader)

การประกอบธุรกิจแต่ละประเภทของบริษัทฯ ในปี 2561 มีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจออฟฟิศเมท

จัดจำหน่ายสินค้าสำหรับสำนักงาน ได้แก่ อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องใช้ไฟฟ้าและเฟอร์นิเจอร์ เน้นการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าองค์กรและผู้ประกอบการเป็นหลัก โดยแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายออกเป็น 6 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ 1 สินค้าประเภทเครื่องเขียนและอุปกรณ์ที่ใช้ในสำนักงาน (Stationery & Office Supplies)

- อุปกรณ์การเขียนและลบคำผิด (Writing and Correction) เช่น ปากกาประเภทต่าง ๆ ดินสอ ดินสอเขียนกระจก เทปลบคำผิด ยางลบ เป็นต้น
- อุปกรณ์สำนักงานเบ็ดเตล็ด (Office Stationery) เช่น เครื่องเย็บกระดาษ เครื่องยิงบอร์ด กรรไกร เครื่องตัดซองจดหมาย มีดคัตเตอร์ บัตรติดหน้าอก ตรายาง ตู้จดหมาย แผ่นประทับ ชุดเครื่องใช้สำนักงาน ป้ายข้อความกาว เทป และอุปกรณ์เพื่อบรรจุ (Glue, Taping and Packing) เช่น กาวอเนกประสงค์ กาวน้ำ เทปชุน เทปใส เทปโอพีพี เทปพลาสติกไวไนล เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์กระดาษ (Paper, Pad and Envelop) เช่น กระดาษถ่ายเอกสาร กระดาษการ์ดสี กระดาษต่อเนื่อง กระดาษแฟกซ์ กระดาษคาร์บอน แผ่นใส โฟสต์-อิต์ โน้ต สมุดฉีก สมุดปกอ่อน ใบสำคัญรับ-จ่าย ใบส่งของ บิล สมุดบัญชี ของเอกสาร ของจดหมาย รวมถึงป้ายสติ๊กเกอร์ เป็นต้น
- แฟ้มและอุปกรณ์จัดเก็บเอกสาร (Filing and Storage) เช่น ห่วงแฟ้มประเภทต่างๆ แท่นโชว์เอกสาร ของเอกสาร พลาสติก ของอเนกประสงค์ อินเด็กซ์ ลิ้นแฟ้ม ตาไก่ คลิปบอร์ด ฉากกั้น หนังสือ กล่องเอกสาร รวมถึงตะกร้าเอกสาร เป็นต้น
- เครื่องดื่ม เครื่องใช้ในแคนทีนและผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด (Canteen and Cleaning) เช่น ชา กาแฟ เครื่องดื่มสำเร็จรูป อุปกรณ์สำหรับห้องแคนทีน ถาด ช้อน แก้วน้ำ कुลเลอร์น้ำ ที่ใส่ช้อน กระดาษชำระ น้ำยาเช็ดกระจก แชมพูล้างรถ น้ำยาล้างจาน ผงซักฟอก น้ำหอมปรับอากาศ ยากำจัดยุงและแมลง ถังมียาง ไม้ถูพื้น ไม้กวาด ไม้ขนไก่ เครื่องดูดฝุ่น แก้ว กระจก เป็นต้น

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

กลุ่มที่ 2 อุปกรณ์และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ใช้ในสำนักงาน (Office Automotive Supplies)

- อุปกรณ์เพื่อการประชุมและนำเสนอ (Conference and Presentation) เช่น กระดานอิเล็กทรอนิกส์ บอร์ดต่างๆ แปรงลบกระดาน เครื่องเข้าเล่ม เครื่องเคลือบบัตร พลาสติกเคลือบบัตร หมวดลินค้าเกี่ยวกับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่างๆ เช่น Printer, Multifunction Printer, Monitor, LCD Projector, Ink Cartridges, Toner, Memory Media, Computer Accessories เป็นต้น
- อุปกรณ์สำนักงานอิเล็กทรอนิกส์ (Office Electronics) สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ เครื่องคิดเลข เครื่องบันทึกเงินสด เครื่องพิมพ์อักษร โทรศัพท์ เครื่องโทรสาร เครื่องถ่ายเอกสาร นาฬิกา ถ่านไฟฉาย ไฟฉาย เครื่องลงเวลา เครื่องทำลายเอกสาร เครื่องฟอกอากาศ เครื่องปั๊มกระดาษ เครื่องพิมพ์เช็ค เครื่องตรวจนับธนบัตร เครื่องนับแยกเหรียญ ชุดไมโครโฟน อุปกรณ์ขยายเสียง เทปคาสเซ็ท วีดีโอเทป ตู้น้ำเย็น และกระติกน้ำร้อน เป็นต้น
- อุปกรณ์เสริมต่างๆในการทำธุรกิจ (Business Gadgets) เช่น ลำโพงบลูทูธ กล้องติดรถยนต์ เครื่องโดรนบังคับวิทยุ แบตเตอรี่สำรอง ชุดหูฟังคอมพิวเตอร์ สายชาร์จ เป็นต้น

กลุ่มที่ 3 เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในสำนักงาน (Furniture)

- เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน (Office Furniture) สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ เก้าอี้สำนักงาน ชุดรับแขก โต๊ะทำงาน โต๊ะคอมพิวเตอร์ โต๊ะประชุม ตู้เอกสาร ตู้หนังสือ เคาน์เตอร์ อุปกรณ์เสริม ชุดเฟอร์นิเจอร์ในห้องครัว ชุดโต๊ะอาหาร ตู้เอกสารเหล็ก ตู้เซฟ ตู้เก็บกุญแจ เป็นต้น

กลุ่มที่ 4 อุปกรณ์สำหรับโรงงานและซ่อมบำรุงอาคาร (Factory and Maintenance)

- อุปกรณ์สำหรับโรงงานและซ่อมบำรุงอาคาร เช่น ไขควง ประแจ คีม ค้อน กุญแจ หมวกนิรภัย แวนครอบตากันสะเก็ด ถุงมือ รองเท้าบูท ตลับเมตร กล้องใส่เครื่องมือ ปืนยิงกาว บันได รถเข็น รถยก ล้อรถเข็น เป็นต้น

กลุ่มที่ 5 สินค้าเพื่อกลุ่มธุรกิจประเภทโรงแรม ร้านอาหาร และจัดเลี้ยง (HORECA)

- สินค้าเพื่อกลุ่มธุรกิจประเภทโรงแรม ร้านอาหาร และจัดเลี้ยง เช่น ที่คว่ำจาน โถจ่ายน้ำผลไม้ ชุดเครื่องครัว บรรจุภัณฑ์อาหาร เครื่องชงกาแฟ น้ำเชื่อมแต่งกลิ่น ถาดใส่อาหาร และตู้เย็น เป็นต้น

กลุ่มที่ 6 สินค้ากลุ่มบริการ

- บริการงานพิมพ์ครบวงจร นามบัตร ตรายาง ใบปลิว และอื่นๆ (Printing Solution Service) โดยบริษัทฯ ได้มีบริการ Template สำเร็จรูปให้ลูกค้าเลือกใช้บริการและมีบริการจัดส่งฟรีเมื่อสั่งผลิตตั้งแต่ 499 บาทขึ้นไป
- บริการออกแบบพื้นที่สำหรับจัดวางเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน (Furniture Layout Design Service)
- บริการจัดส่งพัสดุทั่วประเทศโดย Kerry Express และจัดจำหน่ายอุปกรณ์แพคเกจจิ้งทุกประเภท
- บริการรับฝากซ่อมปริ้นเตอร์ และ แลกซื้อเครื่องใหม่ (Printer Repairing & Trade In)
- บริการรับทำของพรีเมียม ของชำร่วย และสินค้าที่ระลึก (Premiums & Customize)
- จัดจำหน่ายและบริการจัดส่งกระเช้าของขวัญในช่วงเทศกาลปีใหม่ (Hampers)

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสัญลักษณ์ของบริษัท (Private Brand) ภายใต้แบรนด์ วัน (ONE) มีสไตล์ (ME.STYLE) ซันโว (SUNVO) นีโอ (NEO) เฟอรราคี (FURRADEC) โดยสินค้าในกลุ่มสินค้าที่ใช้ตราบริษัทนี้ประกอบไปด้วยสินค้าที่อยู่ในหมวดอุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์เสริมไอที และเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็ก และเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน อาทิ กระดาษ ปากกา น้ำยาเช็ดพื้น สายโทรศัพท์ สายไฟ ตู้เก็บเอกสาร โต๊ะทำงาน และโต๊ะประชุม ฯลฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้สิทธิในการจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริหารภายใต้ตราสัญลักษณ์ที่มีชื่อเสียง อาทิ เซอร์ต้า (Serta) เวิร์คโปร (Workpro) แอล เดคคอร์ (Elle décor) และตู้วางอเนกประสงค์เพื่อธุรกิจ SME ภายใต้แบรนด์ อีซีโบ (EZBO)

ธุรกิจปิบูเอส

จัดจำหน่ายสินค้าประเภทหนังสือ ทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ สื่อการเรียนรู้ต่างๆ ของเล่นเสริมทักษะอุปกรณ์เครื่องเขียนและศิลปะ อุปกรณ์ของใช้สำหรับโฮมออฟฟิศ สินค้าเพื่อความบันเทิงจำพวก DVD Blu Ray หนังสือและ CD เพลง สินค้าสำหรับไลฟ์สไตล์ต่างๆ เช่น Traveler และ Design Product เป็นต้น ทั้งนี้ สามารถแบ่งกลุ่มสินค้าออกเป็น 4 กลุ่มได้แก่

กลุ่มที่ 1 กลุ่มเครื่องเขียนและศิลปะ

- ประกอบด้วยอุปกรณ์การเขียนที่มีดีไซน์ รวมถึงสมุด ปากกา ดินสอ กระดาษประเภทต่างๆ
- อุปกรณ์สำนักงานที่มีดีไซน์โดดเด่น ทันสมัย อุปกรณ์เครื่องใช้สำหรับโฮมออฟฟิศ แฟ้มและอุปกรณ์จัดเก็บเอกสาร เครื่องเย็บ เทปกาว กรรไกร
- อุปกรณ์ศิลปะ เช่น สีน้ำ สีอะคริลิก สีน้ำมัน เฟรมผ้าใบ ขาดั่งเฟรม อุปกรณ์งานประดิษฐ์ ดินปั้น
- กระดาษห่อของขวัญ โบว์ กล่องของขวัญ การ์ด

กลุ่มที่ 2 กลุ่มหนังสือ

- ประกอบด้วยหนังสือทุกประเภท เช่น นิยาย วรรณกรรม สุขภาพความงาม ศาสนา ปรัชญา ภาษาและวิชาการ บริหารจัดการ จิตวิทยาและกำลังใจ พัฒนาตนเอง พยากรณ์ บ้านและสวน แม่และเด็ก สารคดีเยาวชน การ์ตูน ความรู้ หนังสือเสริมทักษะ ท่องเที่ยววัฒนธรรม คอมพิวเตอร์และไอที อาหารและเครื่องดื่ม ศิลปะและงานฝีมือ ดนตรี กีฬา และพระราชนิพนธ์ รวมทั้งหนังสือภาษาต่างประเทศ

กลุ่มที่ 3 กลุ่มไลฟ์สไตล์

- สินค้าสำหรับไลฟ์สไตล์ต่างๆ เช่น นักเดินทาง (Traveler) กระเป๋า Backpack GPS กล้อง DVR สำหรับติดรถยนต์ และสินค้าสำหรับกลุ่มคนรักสุขภาพ (Health Conscious) ได้แก่ Wearable และ Gadget
- สินค้าตกแต่งบ้านหรือที่ทำงาน เพื่อความสวยงาม มีดีไซน์ที่เก๋และทันสมัย (Home Decorate/ DIY)
- สินค้าประเภทนันทนาการเพื่อความบันเทิง ได้แก่ DVD Blu Ray หนังสือ การ์ตูน CD เพลงและคอนเสิร์ตต่างๆ แผ่น Vinyl และเครื่องเล่นแผ่นเสียง รวมถึงสินค้าที่ระลึก ของสะสมศิลปิน หนังสือภาพโปสเตอร์หนัง และเครื่องดนตรี เช่น กีตาร์ อูคูเลเล่

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

กลุ่มที่ 4 กลุ่มสื่อพัฒนาการเรียนรู้

- สินค้าเสริมทักษะและการเรียนรู้ ประเภทของเล่นเสริมพัฒนาการตามวัย รวมถึงสื่อการเรียนรู้ต่างๆ
- สื่อสิ่งพิมพ์ที่ช่วยด้านการพัฒนาทางด้านจินตนาการ และเสริมสร้างสติปัญญา
- สื่อการเรียนรู้ เช่น CD พัฒนาทักษะทางภาษาและพัฒนาการสำหรับเด็ก ของเล่นเพื่อเสริมพัฒนาการเด็ก

ธุรกิจเมพ คอร์ปอเรชั่น

จัดทำนายสินค้าประเภทหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) โดยเน้นประเภทนิยายและวรรณกรรมภาษาไทยเป็นหลัก รวมถึงการจำหน่ายอุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Reader)

2.2 ตลาดและการแข่งขัน

คู่แข่งของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

คู่แข่งทางตรง มีการขายสินค้าที่มีรูปแบบและความหลากหลายของสินค้าใกล้เคียงกัน สามารถที่จะแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ ไม่ว่าจะซื้อสินค้าประเภทเดียวกันนี้จากผู้ขายคนใดก็ตาม รวมถึงมีกลุ่มลูกค้าและรูปแบบสถานประกอบการที่เหมือนกัน

คู่แข่งทางอ้อม มีการขายสินค้าบางส่วนที่ใกล้เคียงกัน หรือเป็นกลุ่มที่ขายสินค้าโดยตรงให้ลูกค้าทั้งที่เป็นผู้ผลิตสินค้าเอง

รายละเอียดของคู่แข่งทางตรงและทางอ้อมของบริษัทฯ แบ่งตามกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

ประเภท	ธุรกิจออฟฟิศเมท	ธุรกิจปีทูเอส	ธุรกิจเมพ คอร์ปอเรชั่น
คู่แข่งโดยตรง	ไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น - เทสโก้โลตัส - บิ๊กซี ซูเปอร์มาร์เก็ต - แม็คโคร ขายผ่านแค็ตตาล็อก เช่น - ลีแอนด์โก ขายผ่านออนไลน์ เช่น - Goodchoiz.com	ร้านหนังสือ เช่น - ร้านหนังสือซีเอ็ด - ร้านหนังสือนายอินทร์ - ศูนย์หนังสือจุฬาฯ - ร้านคิโนะคุนิยะ (Kinokuniya) - ร้านเอเชียบุ๊คส์ - ร้านหนังสือและเครื่องเขียนท้องถิ่น ร้านสเปเชียลตี้สโตร์ เช่น - ร้านลอฟท์ (Loft) - ร้านสมใจ - ร้าน BeTrend - ร้านสะดวกซื้อ - ร้านขายสินค้าไลฟ์สไตล์ต่างๆ	ร้านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-book) เช่น - Ookbee.com - Se-ed - Naiinpann ออนไลน์คอมมิวนิตีสำหรับนักเขียน และนักอ่าน - tunwalai.com - dek-d.com

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

ประเภท	ธุรกิจออฟฟิศเมท	ธุรกิจปีทูเอส	ธุรกิจเมพ คอร์ปอเรชั่น
คู่แข่งโดยอ้อม	ร้านค้าเล็กๆ ในชุมชน ร้านสะดวกซื้อ ร้านของผู้ผลิตเอง เช่น - Double A ขายผ่านออนไลน์ เช่น - Lazada.co.th - Shopee.co.th - Pantavanich	ร้านหนังสือออนไลน์ต่างๆ	แอปพลิเคชันอ่านการ์ตูน ออนไลน์ เช่น - Line webtoon - Comico - Ookbee comic

ภาวะธุรกิจค้าปลีก

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 ขยายตัวได้ 4.1% จากปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักที่ผลักดันอัตราการเติบโตมาจากการบริโภคภาคเอกชน รวมถึงการลงทุนภาคเอกชนที่มีแนวโน้มการขยายตัวเร่งขึ้น และมาตรการต่างๆ ของภาครัฐที่ช่วยสนับสนุนภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ได้แก่ การช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อย รวมถึงโครงการลงทุนจากภาครัฐที่ช่วยหนุนการลงทุนภาคเอกชนให้มีแนวโน้มการขยายตัวที่ดีขึ้น และสนับสนุนการจ้างงาน ขณะที่ภาคการส่งออกและการท่องเที่ยวเป็นปัจจัยที่ผลักดันการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมในช่วงครึ่งปีแรก อย่างไรก็ตาม ภาครัฐเริ่มขยายตัวในอัตราที่ชะลอลงอันเป็นจากความกังวลเกี่ยวกับนโยบายการค้าระหว่างประเทศของสหรัฐฯ และจีน รวมทั้งภาคการท่องเที่ยวที่ขยายตัวในอัตราที่ชะลอลงเช่นกัน เนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวจีนที่ลดลงอย่างต่อเนื่องหลังจากเหตุการณ์อุบัติเหตุทางเรือที่ภูเก็ตซึ่งเป็นจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญของไทยในเดือนกรกฎาคม

ธุรกิจค้าปลีกในปี 2561 ขยายตัวได้ดีตามการบริโภคภาคเอกชนที่เติบโตขึ้น 4.5% จากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้ภาคครัวเรือนดีขึ้น และมาตรการภาครัฐที่ช่วยสนับสนุนการใช้จ่ายของผู้บริโภคผ่านโครงการบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การขยายตัวของการบริโภคภาคเอกชนในปีที่ผ่านมาเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไปเนื่องจากปัจจัยสนับสนุนกำลังซื้อโดยรวมยังไม่เข้มแข็ง กำลังซื้อของผู้บริโภคบางกลุ่มยังได้รับผลกระทบจากราคาสินค้าเกษตรที่อยู่ในระดับต่ำ และหนี้ภาคครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง

ด้านการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ของไทยในปี 2561 มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วอันเป็นผลจากการพัฒนาทางเทคโนโลยีโดยเฉพาะอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและการพัฒนาอุปกรณ์สื่อสารที่ใช้งานได้ง่ายและตอบสนองต่อการใช้งานได้ดียิ่งขึ้น การปรับตัวของผู้ประกอบการโดยเฉพาะธุรกิจค้าปลีกดั้งเดิมที่ขยายสู่ช่องทางจำหน่ายแบบออนไลน์ และธุรกิจธนาคารที่ได้พัฒนา Mobile Application เพื่อรองรับการทำธุรกรรมการเงินผ่านทางออนไลน์ ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ขณะที่การแข่งขันของ E-Commerce โดยเฉพาะตลาดภาคธุรกิจผู้บริโภค (Business to Consumer หรือ B2C) ยังเข้มข้นขึ้นจากการเน้นทำรายการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการรายเดิม อีกทั้งยังมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ที่มาของข้อมูล:

- ธนาคารแห่งประเทศไทย
- ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
- สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์

กลยุทธ์การแข่งขัน

ด้านการขยายสาขาให้ครอบคลุมทุกภูมิภาคและการปรับปรุงสาขาเดิม

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกในสินค้าประเภทอุปโภคบริโภคสำนักงานและเครื่องเขียนครบวงจรภายใต้แบรนด์ออฟฟิศเมท และธุรกิจหนังสือ สื่อการเรียนรู้ บันเทิงและไลฟ์สไตล์ภายใต้แบรนด์บีทูเอส โดยมีเป้าหมายการขยายสาขาให้ครอบคลุมทั่วประเทศเพื่อตอบสนองต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ในปี 2561 ธุรกิจออฟฟิศเมทและธุรกิจบีทูเอส มีการเปิดสาขาใหม่รวมทั้งสิ้น 23 สาขา ดังนี้

	ธุรกิจออฟฟิศเมท	ธุรกิจบีทูเอส
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	<ul style="list-style-type: none"> - เทสโก้โลตัส นวนคร - เทสโก้โลตัส บางปะกอก - เดอะ ซีซั่นส์ มอลล์ พหลโยธิน - ร้านออฟฟิศเมท พลัส - ออฟฟิศเมทพลัส อาร์ซีเอ 2 สาขา - ออฟฟิศเมทพลัส รังสิต 	<ul style="list-style-type: none"> - เซ็นจูรี เดอะมูฟวี่ พลาซ่า - มาร์เก็ตเพลส นางลิ้นจี่ - เทสโก้โลตัส บางกรวย (ไทรน้อย) - เทสโก้โลตัส คลองหลวง - เทสโก้โลตัส ศาลายา
ภาคกลาง	-	- ท็อปส์ พลาซ่า สิงห์บุรี
ภาคตะวันออก	-	<ul style="list-style-type: none"> - บิ๊กซี สัตหีบ - โรบินสัน ไลฟ์สไตล์เซ็นเตอร์ ชลบุรี (B2S x OfficeMate)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	<ul style="list-style-type: none"> - เซ็นทรัล พลาซ่า ขอนแก่น - อัสวรณ ช็อปปิ้ง คอมเพล็กซ์ หนองคาย 	<ul style="list-style-type: none"> - โรบินสัน ชัยภูมิ - ท็อปส์ พลาซ่า พล
ภาคเหนือ	เซ็นทรัล พลาซ่า เชียงราย	<ul style="list-style-type: none"> - บิ๊กซี เชียงราย - ท็อปส์ พลาซ่า พะเยา
ภาคใต้	-	<ul style="list-style-type: none"> - ลีวีวัฒน์ ซูเปอร์มาร์เก็ต - เซ็นทรัล ภูเก็ต ฟลอเรนซ์

ธุรกิจออฟฟิศเมท ในปี 2561 ออฟฟิศเมทได้ปรับปรุงร้านค้าตามแนวคิด Modern & Cozy Lifestyle Shopping โดยเน้นความทันสมัย มีการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ลูกค้าเข้าถึงแต่ละกลุ่มสินค้าได้ง่าย รวมไปถึงการให้บริการที่อบอุ่น อีกทั้งยังเพิ่มความหลากหลายของสินค้าให้มากขึ้น เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ในการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็ก เช่น Home Office ธุรกิจการค้าออนไลน์ หรือ ธุรกิจ Startup รวมไปถึงการจับมือกับพันธมิตรอย่างบริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) เพื่อให้บริการจัดส่งพัสดุทั่วประเทศผ่านสาขาออฟฟิศเมท พร้อมทั้งนำสินค้าออฟฟิศเมทไปวางขายในร้าน Kerry Express เช่นกัน เพื่ออำนวยความสะดวกและความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าของทั้งสองบริษัท ซึ่งการปรับปรุงรูปแบบร้านค้าดังกล่าว ก็ได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี รวมไปถึงการเปิดร้านออฟฟิศเมทพลัส ซึ่งเป็นแฟรนไชส์ร้านสะดวกซื้อเพื่อภาคธุรกิจแห่งแรกในประเทศไทย เพื่อเพิ่มการเข้าถึงลูกค้าธุรกิจรายย่อยในแต่ละชุมชนโดยเปิดสาขาแรก ณ หมู่บ้านรัตนโกสินทร์ 200 ปี อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี และอีก 2 แห่งที่อาร์ซีเอ กรุงเทพมหานคร



ธุรกิจบีทูเอส ในปี 2561 บีทูเอสได้ปรับปรุงร้านค้าให้มีความทันสมัย เน้นการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีนโยบายในการจัดสรรพื้นที่ส่วนกลางเพื่อจัดกิจกรรมให้แก่ลูกค้ามากขึ้นและเพิ่มพื้นที่การจัดแสดงสินค้าเฉพาะกลุ่ม เพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองสินค้าเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อได้ทันที รวมถึงเพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มโอกาสจำหน่ายสินค้า อีกทั้งได้ลงทุนในระบบออนไลน์โดยปรับโฉมเว็บไซต์บีทูเอสใหม่ เพื่อรองรับการขายผ่านช่องทางออนไลน์ได้ที่ www.b2s.co.th

นอกจากนี้ เพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบัน บีทูเอสได้พลิกโฉมอีก 3 สาขาให้กลายเป็น “B2S Think Space” (บีทูเอส ธิงค์สเปซ) พื้นที่ความคิด สร้างแรงบันดาลใจ ที่สาขา เซ็นทรัลพลาซา พระราม 3 เซ็นทรัลพลาซา ปิ่นเกล้า และเซ็นทรัลพลาซา บางนา โดยเจาะกลุ่มเป้าหมายครอบครัว นักเรียน นักศึกษา และกลุ่มคนทำงาน ที่จะมาใช้เวลาที่ร้านบีทูเอส ธิงค์สเปซ เพื่อสร้างสรรค์ไอเดียใหม่ๆ ผ่านเวิร์คช็อปและกิจกรรมต่างๆ สร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้า อีกทั้งช่วยให้ลูกค้าได้ใช้เวลาอยู่ที่ร้านได้นานยิ่งขึ้น



ด้านการบริหารสินค้า

ธุรกิจออฟฟิศเมท ออฟฟิศเมทเน้นการนำเสนอสินค้ากลุ่มอุปกรณ์สำนักงานที่มีรูปแบบหลากหลาย สามารถใช้งานได้จริงในราคาที่เหมาะสม รวมถึงเน้นผลิตราย Private Brand ครอบคลุมสินค้าทุกหมวด เพื่อเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้าได้ใช้สินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่คุ้มค่า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้สิทธิ์ในการจำหน่ายสินค้าเก้าอี้ผู้บริหารและตู้วางเอกสารเพื่อธุรกิจ SME ภายใต้ตราสัญลักษณ์ที่มีอีกด้วย

ตัวอย่างสินค้าในออฟฟิศเมทที่ใช้ตราของบริษัทฯ มีดังนี้

- | | |
|-----------------|---|
| 1. ตรา ONE | ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอุปกรณ์สำนักงาน เช่น กระดาษ ปากกา แฟ้มเอกสาร |
| 2. ตรา ME.STYLE | เครื่องเขียนดีไซน์สไตล์ญี่ปุ่น เช่น กระเป๋าดินสอ ปากกาหมึกเจล ซองใส่เอกสาร |
| 3. ตรา NEO | ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า และ อุปกรณ์เสริมต่างๆในการทำธุรกิจ เช่น เครื่องทำลายกระดาษ เมสส์ คีย์บอร์ด ลำโพงไร้สาย เครื่องคิดเลข |
| 4. ตรา FURRADEC | ผลิตภัณฑ์ประเภทเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน เช่น โต๊ะทำงาน เคาน์เตอร์ประชาสัมพันธ์ ตู้เอกสาร รางร้อยสายไฟ |
| 5. ตรา SUNVO | ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอุปกรณ์ทำความสะอาดเช่น น้ำยาล้างจาน น้ำยาล้างห้องน้ำ |

ตัวอย่างสินค้าในออฟฟิศเมทที่ได้สิทธิในการจำหน่ายแก่ผู้บริหาร และแก่สำนักงานภายใต้ตราสัญลักษณ์ที่มีชื่อเสียง ได้แก่ ตรา EZBO ตรา Serta ตรา Elle décor และตรา WorkPro



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีบริการต่างๆ เพื่อรองรับความต้องการของธุรกิจ เช่น บริการด้านสิ่งพิมพ์ครบวงจร (Printing Solution) บริการออกแบบพื้นที่สำหรับจัดวางเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน (Furniture Layout Design Service) บริการจัดส่งพัสดุทั่วประเทศ บริการจัดส่งพัสดุทั่วประเทศโดย Kerry Express และจัดจำหน่ายอุปกรณ์แฟคกิ้งทุกประเภท บริการรับฝากซ่อมปริ้นเตอร์ และแลกซื้อเครื่องใหม่ (Printer Repairing & Trade-In) และบริการรับทำของพรีเมียมและสินค้าที่ระลึก (Premiums & Customize) รวมไปถึงยังมีการพัฒนา Omni-Channel retailing เพื่อเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้าในการซื้อสินค้า การชำระเงิน และการรับสินค้าได้ตามต้องการ โดย ลูกค้าสามารถที่จะซื้อสินค้าผ่านระบบ E-Ordering ที่หน้าร้านออฟฟิศเมท แต่เลือกรับสินค้าโดยให้บริษัทฯ นำส่ง หรือ ซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ แต่เลือกไปรับสินค้าเองจากสาขาที่สะดวกได้ (Click & Collect)

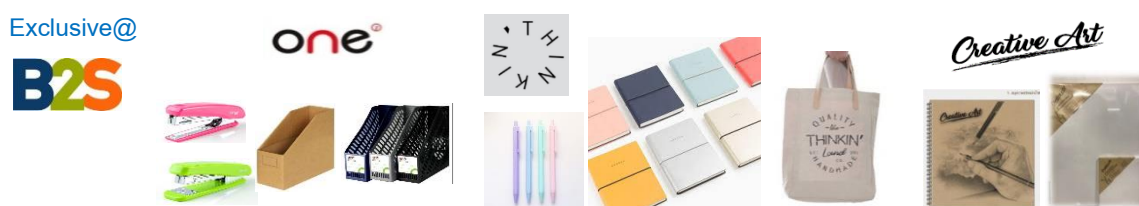
ธุรกิจบีทูเอส บีทูเอสให้ความสำคัญในการนำเสนอสินค้าที่หลากหลายและครบครันให้กับลูกค้าเพื่อจะเป็นศูนย์รวมสำหรับสินค้า หนังสือ เครื่องเขียน อุปกรณ์ศิลปะ สินค้าสำหรับไลฟ์สไตล์ต่างๆ รวมถึงสื่อพัฒนาการทักษะเด็กรุ่นใหม่ทุกช่วงวัย โดยบีทูเอสมุ่งมั่นในการรักษาการเป็นผู้นำเทรนด์ในการคัดสรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่น่าสนใจทั้งในประเทศและต่างประเทศจากแบรนด์ชั้นนำทั่วโลก นอกจากนี้ บีทูเอสยังคงสนับสนุนสินค้าไทยจากกลุ่มดีไซเนอร์รุ่นใหม่ (Young Designer) ที่มีดีไซน์และการทำงานที่น่าสนใจ สำหรับสินค้ากลุ่มหนังสือ บีทูเอสยึดมั่นอุดมการณ์ที่จะคัดสรรหนังสือที่ให้ทั้งสาระและความเพลิดเพลินสำหรับนักอ่านทุกเพศทุกวัย และส่งเสริมให้คนไทยรักการอ่านผ่านการจัดงานเสวนานักอ่าน พบนักเขียนอยู่เป็นประจำ เพื่อสร้างชุมชนสำหรับนักอ่าน พร้อมทั้งสนับสนุนนักเขียนหน้าใหม่ในการนำผลงานมาวางจำหน่ายที่ร้านบีทูเอส นอกจากนี้ บีทูเอสได้จัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ที่ www.b2s.co.th ในส่วนสินค้ากลุ่มไลฟ์สไตล์ บีทูเอสมุ่งนำเสนอสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีไลฟ์สไตล์แตกต่างและหลากหลาย อาทิ กลุ่มนักเดินทาง กลุ่มรักสุขภาพ โดยคัดสรรสินค้าที่เป็นที่นิยมและจำเป็นสำหรับแต่ละกลุ่ม นอกจากนี้ บีทูเอสยังได้พัฒนา

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

สินค้าภายใต้ Private Brand ที่เน้นคุณภาพดีในราคาที่คุ้มค่าเพื่อเป็นอีกทางเลือกให้กับลูกค้า รวมถึงนำเข้าสินค้าแบรนด์ชั้นนำจากทั่วโลก วางขายเฉพาะที่ร้าน B2S เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง และเพิ่มความหลากหลายให้ลูกค้า

ตัวอย่างสินค้าในปั๊พอเอสที่ใช้ตราของบริษัท มีดังนี้

1. ตรา ONE ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอุปกรณ์เครื่องเขียน เช่น ปากกา กระดาษ สติกเกอร์โน้ต กรรไกร เทป และกาวยประเภทต่างๆ
2. ตรา Thinkin' ผลิตภัณฑ์แบรนด์ดังคีน สินค้าไลฟ์สไตล์สำหรับคนช่างคิด เช่น สมุด ดินสอ กระเป๋ากว้าง เสื้อยืด และน้ำดื่ม
3. ตรา Creative Art ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์ศิลปะ สินค้าสำหรับผู้ชื่นชอบงานศิลป์ เช่น สมุดวาดเขียน เพรมวาดรูป



การบริหารสินค้าของธุรกิจเมพ คอร์ปอเรชั่น ได้มุ่งเน้นการนำเสนอ E-Book ให้มีความหลากหลายและเพิ่มจำนวน E-Book อย่างต่อเนื่อง โดยเน้นด้านนิยายและวรรณกรรมเป็นหลัก โดยเฉพาะเรื่องที่ได้รับคามนิยมสูงและถูกนำไปสร้างเป็นละคร นอกจากนี้ ในปี 2561 เมพได้โปรโมทช่องทางใหม่สำหรับการอ่านนิยายออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน คือ readAwrite ซึ่งเป็นชุมชนของนักเขียนและนักอ่านนิยายออนไลน์ โดยนักเขียนสามารถเขียนและขายนิยายเป็นรายตอน และผู้อ่านสามารถติดตามอ่านได้อย่างต่อเนื่องผ่านช่องทางข้างต้น อีกทั้งเมื่อนิยายดังกล่าวได้เขียนจบสมบูรณ์ นักเขียนเจ้าของผลงานสามารถรวบรวมทั้งฉบับให้เป็น E-Book และนำมาขายผ่านแอปพลิเคชัน meb ได้ ซึ่งผลจากการเปิดตัว readAwrite ได้รับผลตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และช่วยผลักดันช่องทางดังกล่าวให้กลายเป็นต้นน้ำของคอนเทนต์ที่จะนำมาขายเป็น E-Book ใน meb ต่อไป

ด้านการบริการ

บริษัท มุ่งมั่นพัฒนาและยกระดับการให้บริการลูกค้าทุกระดับอย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนของการให้บริการหน้าร้าน ซึ่งเป็นการบริการในส่วนที่ลูกค้าสัมผัสได้โดยตรง และในส่วนของการปฏิบัติการหลังร้านซึ่งครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกสินค้าที่โปร่งใส เน้นคุณภาพและราคาที่เป็นธรรมต่อลูกค้า การจัดให้มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกและถูกสุขอนามัยระหว่างการเลือกซื้อสินค้า การกำหนดขั้นตอนการทำงานอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีอย่างเท่าเทียมกันผ่านการกำหนดแผนงานและนโยบายด้านการให้บริการอย่างชัดเจน อีกทั้งมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าในการซื้อสินค้าและรับบริการจากหน้าร้านอย่างสม่ำเสมอทุกไตรมาส

กลยุทธ์ด้านการให้บริการที่สำคัญมีดังต่อไปนี้

ธุรกิจออฟฟิศเมพ มีกลยุทธ์ด้านการให้บริการที่สำคัญ คือ

1. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศและอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้า ผ่าน 7 ช่องทาง ดังนี้

- 1) ร้านออฟฟิศเมท 73 สาขาทั่วประเทศ ประกอบด้วยสาขาในศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ศูนย์การค้าและร้านค้าที่ตั้งในชุมชน รวมถึงร้านออฟฟิศเมท พลัส ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ โดยแบ่งเป็นสาขาในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 43 สาขาและในต่างจังหวัดจำนวน 30 สาขา ซึ่งในปัจจุบันมีบริการงานพิมพ์คุณภาพสูงครบวงจร บริการรับทำของพรีเมียม และสินค้าที่ระลึก อีกทั้งยังมีจุดจำหน่ายอุปกรณ์แพ็คเกจจิ้งทุกประเภทและบริการจัดส่งพัสดุด่วนทั่วประเทศโดย Kerry Express เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจ สะดวก และครบถ้วนด้วยบริการที่แตกต่าง รวมถึงมีการเข้าร่วมนิทรรศการต่างๆ อาทิเช่น งานบ้านและสวน
- 2) สั่งซื้อผ่านเว็บไซต์ www.officemate.co.th เน้นให้บริการกลุ่มลูกค้าทั่วไปและบริษัทฯ ห้างร้าน (Business to Business: B2B) เพื่อสั่งซื้อสินค้าอุปกรณ์สำนักงาน ซึ่งลูกค้าสามารถลงทะเบียนและสั่งซื้อสินค้าทุกหมวดเช่นเดียวกับระบบแค็ตตาล็อก และมีการพัฒนาปรับปรุงให้เข้ากับแผนการตลาดและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างสม่ำเสมอลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
- 3) สั่งซื้อผ่าน OfficeMate Mobile Application แอปพลิเคชันสำหรับการสั่งซื้อสินค้าผ่านโทรศัพท์และแท็บเล็ต ซึ่งทำให้การสั่งซื้อสินค้าง่ายแค่ปลายนิ้วคลิก พร้อมรับสิทธิประโยชน์มากมายในระบบ Function Privilege ที่ App Store และ Play Store
- 4) สั่งซื้อผ่านระบบ OfficeMate Contact Center หมายเลข 1281 รองรับบริการให้บริการกว่า 400 คู่สายระหว่างเวลา 08.30-18.00 น. ทุกวันจันทร์ – ศุกร์
- 5) สั่งซื้อกับ Online Agent ผ่านช่องทาง Line Chat และ Facebook Messenger (Chat & Shop) เพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าที่ต้องการคุยกับเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายแต่ไม่สะดวกในการโทรศัพท์
- 6) สั่งซื้อผ่านโทรสาร Fax Ordering หมายเลข 1281 รองรับบริการให้บริการผ่านโทรสารตลอด 24 ชั่วโมง เพียงลูกค้ากรอกข้อมูลในใบสั่งซื้อและส่งข้อมูลผ่านโทรสารทางบริษัทฯ จะติดต่อกลับเพื่อยืนยันการสั่งซื้อในวันทำการทันที
- 7) สั่งซื้อผ่านระบบสั่งซื้อออนไลน์ Officemate e-Procurement ซึ่งออกแบบตามความต้องการของลูกค้าเฉพาะองค์กร โดยเชื่อมต่อระบบการจัดซื้อของลูกค้าเข้ากับระบบการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทอย่างครบวงจร ซึ่งลูกค้าสามารถควบคุมงบประมาณและจำกัด ประเภทของกลุ่มสินค้าที่ต้องการซื้อได้ตามต้องการ

2. ด้านระบบการขนส่งสินค้า

บริษัทฯ ให้บริการส่งสินค้าฟรีทั่วประเทศ (เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าตั้งแต่ 499 บาทขึ้นไป) โดยแบ่งพื้นที่การจัดส่งออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

- 1) กรุงเทพฯ สมุทรปราการ สมุทรสงคราม สมุทรสาคร ปทุมธานี นนทบุรี อยุธยา นครปฐม ชลบุรี ระยอง สระบุรี ฉะเชิงเทรา และปทุมธานี จะจัดส่งสินค้าภายใน 24 ชั่วโมง (วันทำการถัดไป)
- 2) จังหวัดอื่นๆ จัดส่งสินค้าภายใน 3 วันทำการ ผ่านบริการผู้ให้บริการขนส่งเอกชน

3. ด้านการให้บริการหลังการขายและการรับประกันสินค้า

- บริษัทฯ ให้บริการหลังการขายอย่างเป็นธรรมและใส่ใจลูกค้าอย่างจริงจังโดยจัดระบบให้คำปรึกษาผ่านคอลเซ็นเตอร์และออนไลน์ ซึ่งจะมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์คอยให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหา เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลสินค้าและบริการของบริษัทได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น
- บริษัทฯ รับประกันความพึงพอใจในสินค้าและบริการเปลี่ยนหรือคืนสินค้าภายใน 30 วัน และมีศูนย์บริการซ่อมบำรุงสินค้ากรณีเกิดปัญหาในการใช้งานสินค้าเบื้องต้น

- บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางการรับชำระเงินที่สะดวกและปลอดภัยตามประเภทการใช้งานที่เหมาะสมแก่ลูกค้า 5 ช่องทาง ดังนี้
 - 1) ชำระเงินที่หน้าร้านออฟฟิศเมทหรือชำระเมื่อรับสินค้าจากพนักงานจัดส่ง ด้วยเงินสดหรือบัตรเครดิต (Cash/Credit Card on Delivery)
 - 2) ชำระผ่านเคาน์เตอร์ธนาคารด้วย OfficeMate Payment Bill Slip
 - 3) ชำระด้วยระบบ OfficeMate Credit Term สำหรับลูกค้าองค์กร
 - 4) ชำระผ่านระบบออนไลน์ Mpay และ Paysbuy ด้วยบัตรเครดิตของ Visa และ Mastercard โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายเพื่อชำระค่าสินค้าที่สั่งซื้อผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ www.officemate.co.th
 - 5) ชำระด้วยระบบ Samsung Pay

ธุรกิจบีทูเอส มีกลยุทธ์ด้านการให้บริการที่สำคัญ คือ

1. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศและอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่าน 2 ช่องทาง ดังนี้
 - 1) ร้านบีทูเอส 114 สาขาทั่วประเทศ ประกอบด้วยหน้าร้านในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ศูนย์การค้าอื่นๆ และร้านเปิดเดี่ยว (Stand Alone) ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ โดยแบ่งเป็นสาขาในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวน 52 สาขา และในต่างจังหวัดจำนวน 62 สาขา
 - 2) สั่งซื้อผ่านเว็บไซต์ www.b2s.co.th เน้นให้บริการกลุ่มลูกค้าทั่วไป โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อและชำระค่าสินค้าโดยง่ายเพียงแค่ลงทะเบียนในระบบก่อนการสั่งซื้อโดยใช้ E-mail

2. ด้านบริการหลังการขายและการรับชำระสินค้า

บีทูเอสมีการรับประกันความพึงพอใจในสินค้าและบริการเปลี่ยนหรือคืนสินค้าภายใน 1-14 วัน ตามประเภทของสินค้า นอกจากนี้ ยังมีช่องทางการชำระเงินที่หน้าร้านบีทูเอส โดยลูกค้าสามารถชำระด้วยเงินสดหรือบัตรเครดิต รวมถึงมีการชำระเงินสดปลายทาง และการชำระผ่านบัตรเครดิตผ่านเว็บไซต์ด้วย

ธุรกิจเมพ คอร์ปอเรชั่น มีกลยุทธ์ด้านการให้บริการที่สำคัญ คือ

1. ด้านช่องทางชำระเงิน ลูกค้าสามารถชำระเงินได้หลากหลายช่องทาง ได้แก่ บัตรเครดิต Rabbit LINE Pay Paypal การโอนเงินเข้าบัญชี Alipay และจุดบริการชำระเงินต่างๆ เช่น ร้าน 7-11 Cen-Pay pay@post ตู้บุญเติม เป็นต้น รวมถึงลูกค้าสามารถนำคะแนน The 1 point มาแลกกับ E-Book ได้ในเว็บ theonebook.com โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งหลังชำระเงินจะได้รับสินค้าทันทีหรือไม่เกิน 30 นาที ขึ้นอยู่กับช่องทางชำระเงิน
2. ด้านบริการหลังการขาย ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามหรือแจ้งปัญหามาได้ทุกวัน โดยจะมีเจ้าหน้าที่ดูแลในเวลา 08:00 – 02:00 น.

ด้านการตลาด

ธุรกิจออฟฟิศเมท ได้วางตำแหน่งทางการตลาดของแบรนด์โดยต่อยอดจาก “Office Solutions” สู่ “Business Solutions” มุ่งเน้นการสร้างการรับรู้ จดจำ และตอกย้ำแบรนด์ออฟฟิศเมทในฐานะ “ผู้จัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการทางธุรกิจอย่างครบวงจร” โดยไม่ได้จำกัดเฉพาะสินค้าประเภทอุปกรณ์สำนักงานเท่านั้น แต่ยังนำเสนอความครบครันของสินค้าเพื่อธุรกิจ (Business Equipment and Supply) และบริการเพื่อธุรกิจ (Business Service) ที่หลากหลาย ภายใต้แนวคิด “ที่เดียวครบ ตอบโจทย์ทุกธุรกิจ” รองรับความต้องการของผู้ประกอบการในทุกกลุ่มธุรกิจ ตอบโจทย์องค์กรทุกขนาด ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้น ธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง (SME) ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ หรือองค์กรขนาดใหญ่ และในปี 2561 ออฟฟิศเมทได้มีการขยายและพัฒนาธุรกิจใหม่ต่างๆ อาทิเช่น การเปิดคลังสินค้าอัตโนมัติชั้นแห่งใหม่ ณ ถนนสุขุมวิท จังหวัดกรุงเทพฯ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจทั้งในต่างจังหวัด และการสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ การเปิดร้านออฟฟิศเมท พลัส แฟรนไชส์ร้านสะดวกซื้อเพื่อธุรกิจแห่งแรกในประเทศไทย รวมไปถึงการนำเสนอขายสินค้าเฉพาะทางสำหรับธุรกิจ เช่น โรงงานอุตสาหกรรม โรงแรม ร้านอาหาร และธุรกิจจัดเลี้ยง กิจกรรมเหล่านี้ได้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ และได้รับการตอบสนองทั้งจากผู้บริโภคและนักลงทุนเป็นอย่างดี

ออฟฟิศเมท ยังคงยืนยันเจตนารมณ์ที่จะพัฒนาธุรกิจให้ตอบรับองค์ประกอบลูกค้าและพร้อมเคียงคู่กับลูกค้าผู้มีอุปการคุณ โดยการสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และคัดสรรการบริการพิเศษทางธุรกิจต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการทางธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น อาทิ Printing Solution บริการรับสั่งผลิตอิงค์เจต นามบัตร ตราขาย และงานพิมพ์ต่างๆ รวมทั้งอุปกรณ์นิทรรศการเคลื่อนที่ การให้บริการ Kerry Express จัดส่งพัสดุทั่วประเทศ บริการรับฝากซ่อมปริ้นเตอร์ และแลกเปลี่ยนเครื่องใหม่ (Printer Repairing & Trade-In) การจัด Premium Corner รับผลิตและออกแบบสินค้าพรีเมียมสำหรับแจกลูกค้า และของขวัญในเทศกาลต่างๆ รวมถึงรับสั่งผลิตเสื้อยืด เสื้อโปโล ยูนิฟอร์ม ออกแบบสกรีนลาย ปักโลโก้ ตามความต้องการของแต่ละองค์กร นอกจากนี้ ยังมีการจัดจำหน่ายและบริการจัดส่งกระเช้าของขวัญในช่วงเทศกาลปีใหม่ (Hampers) ให้แก่ลูกค้า รวมไปถึงยังมีการพัฒนา Omni-Channel retailing เพื่อเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้าในการซื้อสินค้า การชำระเงิน และการรับสินค้าได้ตามต้องการ และมีการพัฒนากิจกรรมทางการตลาดรูปแบบใหม่ รวมทั้งร่วมกิจกรรมการสะสมคะแนนจากบัตร The 1 Card และการมอบสิทธิพิเศษอีกมากมายให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

ธุรกิจบุ๊กเฮส จากแนวคิดในการสร้างบุ๊กเฮสให้เป็นแหล่งรวมหนังสือ เครื่องเขียน และสินค้าที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนรักงานศิลปะ และงานประดิษฐ์ต่างๆ บู๊ตเฮสยังสร้างพื้นที่ทำกิจกรรมร่วมกันภายในครอบครัว สร้างพื้นที่สำหรับการพบปะ แลกเปลี่ยน และแบ่งปันเรื่องราวดีๆ ระหว่างลูกค้ากับนักคิด นักเขียน นักวาดภาพ และศิลปินที่ชื่นชอบ และจัดกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นการเปิดประสบการณ์การเรียนรู้ใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้า รวมทั้งสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนระหว่างบุ๊กเฮสและลูกค้าทุกเพศ ทุกวัย อาทิ การจัดเวิร์คช็อปเพื่อเติมเต็มความสุขสำหรับผู้หลงใหลงานศิลปะและงานประดิษฐ์ที่ลูกค้าได้ลงมือทำเองทุกขั้นตอน การจัดมินิคอนเสิร์ตเพื่อมอบความสนุกสนานร่วมกับลูกค้า การนำเสนอสินค้าใหม่สำหรับลูกค้าที่ชื่นชอบการคิดและการเล่นเกม เช่น เกมกระดาน (Board Game) เป็นต้น นอกจากนี้ ในปีที่ผ่านมา บู๊ตเฮสยังร่วมกับสำนักพิมพ์ชั้นนำจัดรายการส่งเสริมการขายในงานมหกรรมหนังสือระดับชาติ ครั้งที่ 23 (Book Expo Thailand 2018) ซึ่งจัดขึ้นระหว่างวันที่ 17-28 ตุลาคม 2561 ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าเป็นอย่างมาก

ธุรกิจเมท คอร์ปอเรชั่น เน้นการทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ เช่น Google Facebook หรือ Twitter ซึ่งตรงกับไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ เมทได้ประชาสัมพันธ์ผ่านการร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายและเป็น

สปอนเซอร์ในงานหนังสือต่างๆ เช่น งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ งานหนังสือเฉพาะกลุ่ม เช่น งานมหกรรมสำนักพิมพ์และผู้อัฒิสิทธิ์การตูนในประเทศไทย (ANICO) งานหนังสือวาย (Y Book Fair) และงานอบรมของสมาคมนักเรียน เป็นต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีนโยบายเกี่ยวกับการจัดหาผลิตภัณฑ์อย่างโปร่งใสและเป็นธรรมโดยคำนึงถึงคุณภาพสินค้าและความคุ้มค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากการใช้สินค้าหรือบริการ ตลอดจนความทันสมัย ตรงตามกระแสนิยม และมีความหลากหลายทั้งประเภท ชนิด และรูปแบบ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทฯจึงได้มีขั้นตอนการคัดสรรสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายเป็นอย่างดี โดยมีขั้นตอนในการประเมินคร่าวๆ ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ส่วนแบ่งการตลาด กระแสความนิยม ความต้องการของลูกค้า
2. การคัดเลือกผู้ผลิต โดยพิจารณาจากประวัติการทำงาน ผลงานการผลิตในปัจจุบัน
3. การประเมินศักยภาพในการผลิตสินค้าต่อไลน์การผลิต ต้นทุนการผลิต และราคา โดยอาจมีการใช้ระบบประมวลเพื่อพิจารณาดำเนินไปเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดและป้องกันการผูกขาดทางการค้า

บริษัทฯ มีนโยบายการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นสินค้าที่มีคุณภาพ มีรูปแบบที่ทันสมัย ซึ่งเข้าได้กับรสนิยมและความต้องการของลูกค้าเป้าหมายในแต่ละกลุ่ม โดยการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการติดต่อกับคู่ค้าโดยตรง โดยฝ่ายจัดซื้อจะมีการสำรวจสินค้าและเจรจาต่อรองจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศนั้นๆ โดยมีได้มีการผูกขาดการซื้อกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เพื่อให้บริษัทมีสินค้าที่มีความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง และได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ มีระยะเวลาการผลิตและระยะเวลาการจัดส่งภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายชำระค่าสินค้า 2 รูปแบบ ได้แก่ การซื้อขาด และการจ่ายเงินตามยอดขาย โดยธุรกิจออฟฟิศเมทมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 99 และร้อยละ 1 ตามลำดับ ธุรกิจปีทูเอสมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 62 และร้อยละ 38 ตามลำดับ และธุรกิจเมพ คอร์ปอเรชั่นมีการจ่ายชำระค่าสินค้ารูปแบบการซื้อขาดทั้งหมด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารจัดการความเสี่ยงภายใต้การเปลี่ยนแปลงและความไม่แน่นอนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งนับจากที่ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงขึ้นในปี 2556 เพื่อทำหน้าที่พิจารณาติดตามและวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยง เพื่อเป็นกลไกสำคัญในการควบคุมความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารธุรกิจและเป้าหมายของบริษัทฯ ส่งผลให้ปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ที่พบในปีที่ผ่านมาได้รับการบริหารจัดการให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการในการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดประสิทธิผลและสอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจในแต่ละปี

สำหรับในปี 2561 สามารถสรุปปัจจัยความเสี่ยงหลักที่ส่งผลการดำเนินงานได้ดังต่อไปนี้

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายของผู้บริโภค ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป ตลอดจนการแข่งขันในตลาดที่ส่งผลต่อการได้เปรียบเสียเปรียบทางธุรกิจ สิ่งเหล่านี้ล้วนมีผลกระทบต่อทิศทางและการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร การปรับตัวให้ตอบรับกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและติดตามอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถวางแผนปรับเปลี่ยนหรือพัฒนาการดำเนินธุรกิจได้อย่างทันทั่วทั้ง

สำหรับธุรกิจออฟฟิศเมทที่ต้องเผชิญกับการแข่งขันในตลาดเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงานทั้งในช่องทางออนไลน์ (Online) และออฟไลน์ (Offline) รวมทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น จึงต้องมีการพัฒนาโครงสร้างภายในของธุรกิจให้รองรับกับตลาดที่เปลี่ยนไป ในปีที่ผ่านมา ออฟฟิศเมทจึงมุ่งสู่การเป็น Omni-Channel ให้ทุกช่องทางการขายเชื่อมต่อกันอย่างไร้รอยต่อ รวมทั้งการขยายสาขาและปรับปรุงหน้าร้านให้ทันสมัยและสวยงาม การเพิ่มกลุ่มสินค้าสำหรับโรงงาน (Factory Supplies) เพื่อรองรับตลาดใหม่ ตลอดจนการลงทุนสร้างคลังอัตโนมัติเพื่อสนับสนุนด้านการบริหารจัดการสินค้าและการจัดส่งให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยรองรับการเติบโตตามแผนธุรกิจต่อไปได้ในอนาคต

ในส่วนของธุรกิจปีทูเอสซึ่งต้องเผชิญกับความท้าทายของร้านหนังสือท่ามกลางการเข้ามาของเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ต และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ที่อาจทำให้ผู้บริโภคเริ่มเปลี่ยนพฤติกรรมการอ่านไปจากเดิม ปีทูเอสจึงต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยได้มีการคิดสรรและรวบรวมสินค้าที่น่าสนใจใหม่ๆ ทั้งประเภทไลฟ์สไตล์ หนังสือ อุปกรณ์เครื่องเขียน อุปกรณ์ศิลปะ และสื่อการเรียนรู้สำหรับเด็กทุกช่วงวัย ตลอดจนผลักดันให้ร้านปีทูเอสเป็นพื้นที่แห่งการเรียนรู้และแหล่งสร้างประสบการณ์ให้กับทุกคนในครอบครัวภายใต้คอนเซ็ปต์ ปีทูเอส ธิงค์สเปซ (B2S THINK SPACE) อีกด้วย นอกจากนี้ ยังมีธุรกิจเมพ คอร์ปอเรชั่น จำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์หรือ E-book ซึ่งสามารถรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่หันมาสนใจการอ่านบนเครื่องมือสื่อสารต่างๆ มากขึ้น จึงเป็นการตอบรับกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบันได้เป็นอย่างดี

ความเสี่ยงด้านการดำเนินงานตามแผนการลงทุน

บริษัทฯ มีการลงทุนทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ทั้งการขยายสาขาใหม่และปรับปรุงสาขาเดิมให้มีความทันสมัย สวยงาม มีการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยอย่างมีประสิทธิภาพ และตอบรับกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ ซึ่งในปี 2561 บีทูเอสได้นำเสนอสาขาในรูปแบบใหม่ บีทูเอส ธิงค์สเปซ (B2S THINK SPACE) ที่สาขาเซ็นทรัล พลาซ่า พระรามสาม เซ็นทรัล พลาซ่า ปิ่นเกล้า เซ็นทรัล พลาซ่า บางนา และเซ็นทรัล พลาซ่า พระรามเก้า ให้เป็นพื้นที่ของความสำเร็จสำหรับนักคิด และเป็นแหล่งรวมแรงบันดาลใจ โลฟิสสไตล์แห่งใหม่ ที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตของทุกคนในครอบครัว อีกทั้งยังมีการเพิ่มบริการจัดส่งพัสดุทั่วประเทศโดยร่วมมือกับพันธมิตรอย่าง Kerry Express เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าได้ครบวงจรยิ่งขึ้น ด้านออฟฟิศเมทได้เพิ่มประเภทสินค้าใหม่ๆ ที่จะช่วยขยายตลาดและรองรับความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายธุรกิจ ทั้งในส่วนของสินค้าสำหรับโรงงาน (Factory Supplies) และมีแผนที่จะจำหน่ายสินค้าสำหรับธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และธุรกิจจัดเลี้ยง (HoReCa) ตลอดจนสินค้าสำหรับธุรกิจด้านสุขภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปิดตัวสาขาใหม่ภายใต้ชื่อ "B2S X OFFICEMATE" ที่โรบินสัน โลฟิสสไตล์ เซ็นเตอร์ ชลบุรี เพื่อสร้างประสบการณ์การช้อปปิ้งของออฟฟิศเมทและบีทูเอสไว้ในที่เดียว ซึ่งสามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของทั้ง 2 ธุรกิจ ทั้งกลุ่มลูกค้าทั่วไปและกลุ่มลูกค้าองค์กร และในปี 2561 นี้ ออฟฟิศเมทยังริเริ่มแผนธุรกิจแฟรนไชส์ โดยได้เปิดสาขาดั้งเดิมที่สาขา RCA และที่สาขารังสิต ซึ่งได้นำระบบ Omni-channel มาใช้ในการบริหารจัดการ ซึ่งช่วยให้สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากกว่าที่มีวางจำหน่ายภายในร้าน

จากแผนการลงทุนต่างๆ ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่การดำเนินงานตามแผนอาจล่าช้าไปจากกำหนดการเดิม ซึ่งจะกระทบต่อแผนกลยุทธ์และต้นทุนในการดำเนินการได้ เหตุทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอก เช่น อาจล่าช้าจากการบริหารจัดการภายในและการขาดบุคลากร การไม่สามารถจัดหาพื้นที่ที่เหมาะสมในการเปิดสาขาได้ทันตามระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น รวมทั้งการเผชิญกับความเสี่ยงที่ผลตอบแทนจากการลงทุนอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และเงินลงทุนที่ใช้ในแผนการลงทุนดังกล่าวอาจเบี่ยงเบนไปจากงบประมาณเกินกว่าระดับที่บริษัทฯ ยอมรับได้

บริษัทฯ ได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยง โดยมีการวางแผนกลยุทธ์เพื่อเป็นทิศทางในการดำเนินโครงการที่ชัดเจน วางกรอบที่ครอบคลุมถึงความเป็นไปได้ทางธุรกิจ งบประมาณที่เหมาะสม ระยะเวลาในการดำเนินการ และประสิทธิภาพของการลงทุน พร้อมทั้งติดตามและควบคุมกระบวนการต่างๆ ให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ตลอดจนการเฝ้าระวังการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อแต่ละโครงการและภาพรวมของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถแก้ไขปัญหาได้ทันทั่วทั้งที่ ซึ่งช่วยให้การลงทุนของบริษัทฯ สามารถดำเนินไปได้ตามแผนที่กำหนดไว้ และช่วยสนับสนุนความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operational Risk)**ความเสี่ยงจากการบริหารทรัพยากรบุคคล**

ทรัพยากรบุคคล ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญที่เป็นแรงขับเคลื่อนการดำเนินธุรกิจขององค์กร ซึ่งจากการแข่งขันทางธุรกิจที่สูงขึ้นในปัจจุบัน เป็นเหตุให้เกิดการดึงตัวบุคลากรจากบริษัทที่มีธุรกิจใกล้เคียงกัน ก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการขาดบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญ รวมถึงความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถจัดเตรียมและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถที่เพียงพอต่อการดำเนินงานในตำแหน่งนั้นๆ หรือไม่สามารถจัดหาบุคลากร ผู้เชี่ยวชาญในตำแหน่งงาน ได้ทันเวลา โดยเฉพาะบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น ด้านไอทีและเทคโนโลยี ด้านระบบโลจิสติกส์ที่ทันสมัย

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

ด้านออนไลน์ที่สอดคล้องกับลักษณะธุรกิจ เป็นต้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน การขยายธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนการบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจในระยะยาว

บริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยงด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลนี้ด้วยการจัดทำแผนกำลังคนล่วงหน้า การกำหนดตำแหน่งงานสำคัญ และแผนพัฒนารายบุคคล บริษัทฯ ไม่เพียงแต่สรรหาบุคลากรจากภายนอกเพื่อเติมเต็มตำแหน่งว่าง แต่ยังเปิดโอกาสให้บุคลากรภายในที่มีศักยภาพ (High Potential/Talent) ได้มีโอกาสเติบโตในสายงาน เช่น ในส่วนของสาขาจะมีการดำเนินโครงการ Internal Store Trainee (IST) เพื่อผลักดันให้พนักงานสาขาที่มีศักยภาพเข้าสู่โปรแกรมการพัฒนาเพื่อให้สามารถเติบโตสู่ตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการสาขาและผู้จัดการสาขาได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ภายในและบรรยากาศที่ดีในการทำงาน ตลอดจนดูแลปรับปรุงสิ่งแวดล้อมความสะอาดให้ดียิ่งขึ้น เพื่อเป็นการรักษาบุคลากรอันเป็นกลไกสำคัญของธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการย้ายคลังสินค้า

เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายผ่านช่องทางต่างๆ ทั้งระบบออนไลน์และคอลเซ็นเตอร์ถูกจัดเก็บไว้ที่คลังสินค้า การดำเนินงานของคลังสินค้าจึงถือเป็นกลไกที่สำคัญต่อธุรกิจในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้าทั่วประเทศ หากคลังสินค้านี้มีการดำเนินงานที่ไม่มีประสิทธิภาพ และ/หรือประสพอุบัติเหตุ เช่น น้ำท่วม ไฟไหม้ ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และระบบสื่อสารขัดข้อง หรือเหตุสุดวิสัยอื่นๆ ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของหน้าร้าน ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ตลอดจนการหยุดชะงักของขั้นตอนทางโลจิสติกส์ ซึ่งในช่วงกลางปี 2561 บริษัทฯ ได้ย้ายการดำเนินงานคลังสินค้าจากเดิมตั้งอยู่ที่หนองจอกไปยังคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าอัตโนมัติแห่งใหม่ตั้งอยู่ที่ถนนสุวินทวงศ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา การย้ายไปยังคลังใหม่นี้ ทำให้บริษัทฯ เผชิญกับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงการบริหารจัดการคลังสินค้าที่จากเดิมเป็นการใช้ระบบการทำงานแบบ Manual เปลี่ยนไปใช้ระบบอัตโนมัติในการหยิบเคลื่อนย้าย แพ็คสินค้า ตลอดจนการจัดเตรียมการขนส่ง ด้วยเหตุนี้ ในช่วงแรกจึงส่งผลให้การดำเนินงานในคลังใหม่ของบริษัทฯ ยังไม่ราบรื่น ซึ่งกระทบกับการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ส่งผลให้เกิดความล่าช้าในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เกิดขึ้นเพื่อรองรับการทำงานในคลังใหม่ให้เข้าสู่ภาวะปกติได้โดยเร็ว

บริษัทฯ ได้ป้องกันความเสี่ยงโดยวิเคราะห์กระบวนการทำงาน (Operation Enhancement) ศึกษากระบวนการเทคโนโลยีอัตโนมัติที่นำเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการคลังและสินค้า ทั้งในด้านประสิทธิภาพและประสิทธิผล การลดระยะเวลาในแต่ละขั้นตอน ความถูกต้องแม่นยำในการจัดการสินค้า ตลอดจนการเตรียมแผนในการฝึกอบรมพนักงาน (People Productivity Improvement) และติดตามความคืบหน้าของโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อตรวจสอบปัญหาที่พบและดำเนินการแก้ไขให้โครงการเป็นไปตามแผนที่กำหนด ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดการแก้ไขการทำงานของระบบด้วยทีมผู้เชี่ยวชาญทั้งจากทีมไอทีของบริษัทฯ และทีมผู้พัฒนาระบบจากต่างประเทศ ทำให้ระบบต่างๆ สามารถปรับเข้ากับการดำเนินงานของบริษัทฯ มากยิ่งขึ้นจนสามารถทำงานได้อย่างราบรื่นเป็นไปตามแผนงานและตรงเป้าหมายของการบริหารงานคลังสินค้าด้วยระบบอัตโนมัติ ตลอดจนบริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงพฤติกรรมและกระบวนการทำงานของพนักงานที่ปฏิบัติงานในคลังสินค้า โดยสื่อสารและจัดกิจกรรมสนทนากับพนักงานมีทัศนคติที่ดี สร้างกำลังใจในการทำงาน เพื่อให้เกิดความผูกพันกับองค์กร พร้อมทั้งฝึกฝนและสร้างความรู้ความเข้าใจในการใช้งานระบบและเครื่องจักรต่างๆ ให้ถูกต้องและแม่นยำยิ่งขึ้น ซึ่งช่วยยกระดับการให้บริการ (Service Level) และส่งผลดีต่อต้นทุนการดำเนินงาน อีกทั้งยังสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Risk)

ด้วยลักษณะของธุรกิจที่มีการขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์หรือคอลเซ็นเตอร์ และการบริหารจัดการสินค้าที่เชื่อมโยงผ่านระบบระหว่างสำนักงานใหญ่ สาขา และคลังสินค้า ทำให้บริษัทฯ ต้องให้ความสำคัญกับเสถียรภาพของระบบคอมพิวเตอร์และระบบข้อมูลสารสนเทศ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่มีหน้าที่สั่งการและเชื่อมโยงให้ทุกส่วนทำงานได้อย่างสัมพันธ์กัน หากเกิดการขัดข้อง ไม่ว่าจะเป็นจากความผิดพลาดของบุคลากร ระบบข้อมูล/ระบบเครือข่ายสื่อสาร/โปรแกรม เกิดความเสียหาย ตลอดจนระบบรักษาความปลอดภัยไม่มีประสิทธิภาพซึ่งอาจเป็นเหตุให้บุคคลภายนอกสามารถบุกรุกเข้ามาสร้างความเสียหายแก่ระบบ ปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานให้ต้องหยุดชะงัก รวมทั้งเกิดผลเสียต่อภาพลักษณ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อีกด้วย

เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว บริษัทฯ จึงจัดให้มีระบบการสำรองข้อมูล ระบบป้องกันไวรัส และระบบป้องกันการบุกรุกจากบุคคลภายนอกที่ได้มาตรฐาน รวมถึงการใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีในการตรวจจับความผิดปกติ ซึ่งจะสามารถรับทราบเหตุการณ์ได้อย่างทันท่วงที และมีการตรวจสอบพร้อมประเมินความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของระบบจากหน่วยงานภายนอกเป็นประจำทุกปี เพื่อให้เกิดความมั่นใจในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ รวมไปถึงการปรับปรุงและพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์และสารสนเทศให้มีเสถียรภาพสามารถรองรับการเติบโตของบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับ (Compliance Risk)

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับของบริษัทฯ ครอบคลุมถึงความเสี่ยงในการไม่ทราบ ไม่เข้าใจ และ/หรือ ไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบทั้งภายในและภายนอกบริษัท อาทิ กฎหมาย นโยบายภาครัฐ ข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา หากไม่ปฏิบัติตามหรือปฏิบัติไม่ครบถ้วน อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของบริษัทฯ การถูกปรับหรือลงโทษทางกฎหมาย ตลอดจนการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ

บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน พร้อมทั้งติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎ ระเบียบ ข้อบังคับต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ โดยฝ่ายเลขานุการบริษัทจะต้องประสานงานกับตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อทำความเข้าใจกับกฎเกณฑ์ต่างๆ พร้อมทั้งกำหนดแผนงานการรับส่งข้อมูลและเอกสารให้แก่หน่วยงานดังกล่าวอย่างถูกต้องและครบถ้วน นอกจากนี้ ด้วยความตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจตามหลักบรรษัทภิบาล บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของความถูกต้อง เป็นธรรม และตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม พร้อมทั้งการให้บริการที่เป็นเลิศและคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งในการซื้อสินค้าของบริษัทฯ ลูกค้าจะต้องได้รับข้อมูลหรือคู่มือในการใช้สินค้าอย่างถูกต้องเพื่อประโยชน์และความปลอดภัยในการใช้สินค้า อีกทั้งบริษัทฯ ยังเปิดโอกาสให้แก่ลูกค้าในการร้องเรียนหรือสอบถามข้อมูลได้ในกรณีที่ข้อสงสัยในสินค้าหรือบริการที่ได้รับจากบริษัทฯ อีกด้วย

อีกหนึ่งปัจจัยเสี่ยงที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญคือ ความเสี่ยงจากการขายสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจได้ ด้วยเหตุดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้มีการทำข้อตกลงร่วมกับคู่ค้าทุกราย โดยสินค้าที่รับมาจำหน่ายจะต้องมีความถูกต้องในเรื่องลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร หรือมีมาตรฐานของสินค้าตามข้อกำหนดของหน่วยงานราชการต่างๆ รวมไปถึงความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค นอกจากนี้ ได้กำหนดให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทำการตรวจสอบ

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

เรื่องดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ และให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของขั้นตอนการจัดซื้อ เพื่อเป็นการเน้นย้ำให้แน่ใจได้ว่าสินค้าที่รับมาเพื่อจัดจำหน่ายต่อไปนั้นเป็นไปตามกฎระเบียบและถูกต้องตามกฎหมาย

ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity risk)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด คงเหลือจำนวน 921 ล้านบาท นอกจากนี้ หากพิจารณาอัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทฯ เท่ากับ 1.4 เท่า ซึ่งสูงกว่าปีก่อนที่อยู่ในระดับ 1.2 เท่า โดยหนี้สินหมุนเวียนของบริษัทฯ อยู่ในรูปของเจ้าหนี้การค้าเป็นส่วนใหญ่

บริษัทฯ มีการใช้เงินลงทุนในโครงการต่างๆ ตามแผนธุรกิจ จึงมีความเสี่ยงในการบริหารจัดการและควบคุมเงินลงทุนให้สอดคล้องกับงบประมาณตามที่ได้คาดการณ์ไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ จึงได้มีการประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตอย่างสม่ำเสมอและมีวินัยในการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุนอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ ยังมีการจัดตั้งคณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อความโปร่งใสในการใช้จ่ายเงินในการลงทุนต่างๆ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ ยังคงสามารถดำเนินโครงการลงทุนได้ตามเป้าหมายที่กำหนดด้วยกระแสเงินสดจากการดำเนินงานตามที่ได้ประมาณการไว้

ความเสี่ยงต่อความสามารถในการชำระหนี้ (Default risk)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีหนี้สินทางการเงินจำนวน 9 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 6,256 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.001 เท่า ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีความสามารถที่เพียงพอต่อการชำระหนี้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	หมายเหตุ
ที่ดินและส่วนปรับปรุง	150.91	ถือกรรมสิทธิ์
อาคารและอุปกรณ์ <ul style="list-style-type: none"> - คลังสินค้า - อาคารสิ่งปลูกสร้าง - เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์และอื่นๆ 	1,549.63	ถือกรรมสิทธิ์
โปรแกรมคอมพิวเตอร์และโปรแกรมอื่นๆ	113.09	ถือกรรมสิทธิ์
มูลค่าความสัมพันธ์กับลูกค้าและมูลค่าแบรนด์ออฟฟิศเมท	122.29	ถือกรรมสิทธิ์
ค่าความนิยมจากของบมจ.ซีไอแอล	2,888.49	
ค่าความนิยมจากของบริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	48.81	
ค่าความนิยมจากของบริษัท ไฮเทคซ์ อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด	3.58	

อนึ่ง ร้านสาขาของออฟฟิศเมทและปีทูเอสเป็นการเข้าทำสัญญาเช่าระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี โดยสัญญาดังกล่าวมีกำหนดระยะเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดในระยะเวลาต่างๆ และสัญญาบางฉบับสามารถต่ออายุโดยไม่ต้องมีการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าในระยะเวลาที่กำหนดก่อนวันสิ้นสุดสัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่กับกิจการที่เกี่ยวข้องกันหลายแห่ง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีร้านสาขาของออฟฟิศเมท ร้านออฟฟิศเมท พลัส และปีทูเอสที่เปิดให้บริการจำนวน 70 แห่ง 3 แห่ง และ 114 แห่ง ตามลำดับ

บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่และสิ่งอำนวยความสะดวกกับบริษัทฯ และบุคคล (ที่ไม่เกี่ยวข้องกัน) ในประเทศหลายแห่งเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสาขาออฟฟิศเมทและปีทูเอส โดยบริษัทฯ ผู้ก่พื้นที่ต้องจ่ายค่าเช่าตามอัตราและวิธีการที่กำหนดในสัญญา ดังนี้

1. ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าดำเนินงานที่ยกเลิกไม่ได้ – ภายในหนึ่งปี เท่ากับ 158 ล้านบาท
2. ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าดำเนินงานที่ยกเลิกไม่ได้ – หลังจากหนึ่งปีแต่ไม่เกินห้าปี เท่ากับ 169 ล้านบาท
3. ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าดำเนินงานที่ยกเลิกไม่ได้ – หลังจาก 5 ปี เท่ากับ 6 ล้านบาท

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีลักษณะที่ครอบคลุมและครบวงจรมีความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยการลงทุนนั้นในธุรกิจใดๆ นั้น ต้องมีส่วนที่มากพอให้บริษัทฯ เข้าร่วมบริหารจัดการและกำหนดแนวทางของธุรกิจดังกล่าวได้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมิได้มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน) COL Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107551000134
ประเภทธุรกิจ	: ค้าปลีก
ประกอบธุรกิจ	: 1) จำหน่ายเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงาน ภายใต้ชื่อ “ออฟฟิศเมท - OFFICEMATE” 2) จำหน่ายหนังสือ นิตยสาร สื่อบันเทิง และสินค้าไลฟ์สไตล์ ภายใต้ชื่อ “บีทูเอส - B2S”
ปีที่ก่อตั้ง	: ปี 2537
ข้อมูลหลักทรัพย์	: หุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (MAI) ด้วยทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 80 ล้านบาท โดยเริ่มซื้อขายวันแรกเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2553 โดยใช้ชื่อ บริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน) และชื่อย่อหลักทรัพย์ “OFM” ปี 2555 บริษัทฯ ได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 240 ล้านหุ้น รวมทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 320 ล้านบาท และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2555 ปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนชื่อและดวงตราสัญลักษณ์ เป็น บริษัท ซีไอแอล จำกัด (มหาชน) และใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “COL” ปี 2561 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของหุ้นสามัญ จากเดิม 1.00 บาทต่อหุ้น จำนวน 320 ล้านหุ้น เป็น 0.50 บาท ต่อหุ้น จำนวน 640 ล้านหุ้น รวมทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 320 ล้านบาท
ทุนจดทะเบียน	: 320,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 640,000,000 หุ้น)
ทุนที่ชำระแล้ว	: 320,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 640,000,000 หุ้น)
มูลค่าที่ตราไว้	: มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้ง	: สำนักงานใหญ่ บมจ.ซีไอแอล 24 ซอยอ่อนนุช 66/1 ถนนอ่อนนุช แขวงอ่อนนุช เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์ 02-739-5555 โทรสาร (66) 2-763-5555 <u>คลังสินค้า</u> 70 หมู่ที่ 2 ถนนร่วมพัฒนา แขวงลำด้อยตึง เขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร 10530 <u>คลังสินค้า</u> 888/7-8 หมู่ที่ 7 แขวงบางปลา เขตบางพลี สมุทรปราการ 10540 <u>คลังสุวินทวงศ์</u> 36/5 หมู่ที่ 4 แขวงคลองอุดมชลจร อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา ฉะเชิงเทรา 24000
ผู้สอบบัญชี	: นายวัชรระ ภัทรพิทักษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6669 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด โทรศัพท์ (66) 2-677-2000 โทรสาร (66) 2-677-2222
เว็บไซต์	: www.col.co.th

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ 10% ขึ้นไป

ชื่อบริษัท : บริษัท ออฟฟิศคลับ (ไทย) จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท : 0105537143215
ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีก
**จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย
ได้แล้วทั้งหมด** : หุ้นสามัญ 69,155,000 หุ้น
ที่ตั้ง : 919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ห้อง 2-6 และ 9 ชั้น 14
ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

ชื่อบริษัท : บริษัท ออฟฟิศเมท ออมนิแฟรนไชส์ จำกัด
(บริษัทย่อยทางอ้อม ถือหุ้นโดยบริษัท ออฟฟิศคลับ (ไทย) จำกัด)
เลขทะเบียนบริษัท : 0105539113917
ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีก
**จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย
ได้แล้วทั้งหมด** : หุ้นสามัญ 20,000,000 หุ้น
ที่ตั้ง : 919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ห้อง 4-6 และ 9 ชั้น 14
ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

ชื่อบริษัท : บริษัท ฟิวเจอร์ พลัส จำกัด
(บริษัทย่อยทางอ้อม ถือหุ้นโดยบริษัท ออฟฟิศเมท ออมนิแฟรนไชส์ จำกัด)
เลขทะเบียนบริษัท : 0105561088148
ประเภทธุรกิจ : บริหารร้านค้าขายวัสดุ อุปกรณ์สำนักงาน
**จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย
ได้แล้วทั้งหมด** : หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น
ที่ตั้ง : 919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 9 ชั้น 14
ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

ชื่อบริษัท : บริษัท ออฟฟิศเมท โลจิสติกส์ จำกัด
(บริษัทย่อยทางอ้อม ถือหุ้นโดยบริษัท ออฟฟิศคลับ (ไทย) จำกัด)
เลขทะเบียนบริษัท : 0105559188891
ประเภทธุรกิจ : คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า
**จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย
ได้แล้วทั้งหมด** : หุ้นสามัญ 20,000,000 หุ้น
ที่ตั้ง : 919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ห้อง 2-6,9 ชั้น 14
ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

ชื่อบริษัท : บริษัท บีทูเอส จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท : 0105538032743

ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีก

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย
ได้แล้วทั้งหมด : หุ้นสามัญ 64,000,000 หุ้น

ที่ตั้ง : 919/555 อาคารเซาท์ทาวเวอร์ ชั้น 16,17 ถนนสีลม
แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

ชื่อบริษัท : บริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด

(บริษัทย่อยทางอ้อม ถือหุ้นโดยบริษัท บีทูเอส จำกัด)

เลขทะเบียนบริษัท : 0125557004849

ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีก

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย
ได้แล้วทั้งหมด : หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น

ที่ตั้ง : 99/27 อาคารซอฟต์แวร์ปาร์ค ชั้น 8 หมู่ที่ 4 ถนนแจ้งวัฒนะ
ตำบลคลองเกลือ อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี

ชื่อบริษัท : บริษัท ไฮเทคส์ อินเตอร์ แอคทีฟ จำกัด

(บริษัทย่อยทางอ้อม ถือหุ้นโดยบริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด)

เลขทะเบียนบริษัท : 0105560148929

ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีก

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย
ได้แล้วทั้งหมด : หุ้นสามัญ 36,000 หุ้น

ที่ตั้ง : 3 อาคารพร้อมพันธุ์ 3 ห้องเลขที่ 603 ชั้น 6
ซอยลาดพร้าว 3 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร

นิติบุคคลในต่างประเทศ

ชื่อบริษัท : COL VIETNAM JOINT STOCK COMPANY

(บริษัทย่อยทางอ้อม ถือหุ้นโดยบริษัท บีทูเอส จำกัด)

เลขทะเบียนบริษัท : 0313834187

ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีก

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย
ได้แล้วทั้งหมด : หุ้นสามัญ 6,160,000 หุ้น

ที่ตั้ง : 99 Nguyen Thi Minh Khai Street, Ben Thanh
Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam

ชื่อบริษัท : B2S VIETNAM COMPANY LIMITED
(บริษัทย่อยทางอ้อม ถือหุ้นโดย COL VIETNAM JOINT STOCK COMPANY)
เลขทะเบียนบริษัท : 0313846048
ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีก
ที่ตั้ง : 99 Nguyen Thi Minh Khai Street, Ben Thanh
Ward,District1,Ho Chi Minh City, Vietnam

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ (66) 2009 9383
โทรสาร (66) 2009 9476