

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และ พันธกิจ

คณะกรรมการบริษัท ได้กำหนดวิสัยทัศน์ และ พันธกิจ เพื่อเป็นเป้าหมายระยะยาวของบริษัทฯ ดังนี้

วิสัยทัศน์

Second to none (ไม่เป็นสองรองใคร)

พันธกิจ

1. Brand
 - LINE Official Account
 - TV Direct Mobile Application
 - The TVD Card
2. Performance
3. Growth
 - Organic Growth
 - Direct Shopping
 - Online Shopping
 - Retail Shopping
 - Inorganic Growth
 - Fulfillment
 - Call Center
 - DM (Direct Marketing) Service
4. Customer
 - Customer Intelligent
 - Life Time Value
 - Engagement
 - Satisfaction
5. Fulfillment
 - Trace & Track Technology
 - Special Handling Home Delivery
6. Product
 - Problem Solving Product
 - Communication
 - Innovation
 - Accessibility
 - Responsibility
7. People
 - Workforce Planning
 - Selection
 - Performance Management
 - Compensation
 - Succession Planning

- Leadership Development
- Training
- Career Development

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 เมษายน 2542 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1.2 ล้านบาท ผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทรายสำคัญประกอบด้วย นายทรงพล ชัยภูมาตริกิจ น.ส. ละอองศรี มัทธุนนท์ น.ส. ณัฐจิรา ไตรรัตนวุฒิ น.ส. ประทุม จิ๋วหนองโพธิ์ และ น.ส. พิมลมาศ จินดาลัทธ โดยมีนายทรงพล ชัยภูมาตริกิจ ซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจการตลาดแบบตรงเป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัทได้มีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 341 ล้านบาท และทุนเรียกชำระแล้ว 325 ล้านบาท

ช่วงเริ่มต้นบริษัทประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรงโดยการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ (Direct Response Television: DRTV) ในระบบโทรทัศน์ภาคปกติ (Free TV) ซึ่งผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อสินค้าหรือบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) ต่อมาบริษัทได้ขยายการประกอบธุรกิจไปสู่การจำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดยการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรศัพท์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวี สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทไดเรคเมลล์ เมลล์ออเดอร์ ระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) และการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center) นอกจากนี้ บริษัทได้มีการจำหน่ายสินค้าแบบขายปลีกผ่านร้านค้า TV Direct Showcase รวมทั้งจำหน่ายสินค้าแบบขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงให้บริการรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นบริการเสริมให้แก่ลูกค้าของบริษัทรวมทั้งบริษัทได้ประกอบธุรกิจรับจัดคอนเสิร์ต ต่อมาในช่วงครึ่งหลังของปี 2554 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจเสนอขายสินค้าในลักษณะขายตรง (Direct Sale) แบบชั้นเดียว

ในช่วงต้นปี 2554 บริษัทขยายการประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรงไปในประเทศในกลุ่มอินโดไชน่า โดยบริษัทเข้าถือหุ้นในบริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด ซึ่งปัจจุบัน บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดย บริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท ประกอบด้วย (1) Direct Response Television Co., Ltd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศกัมพูชา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 (2) TV Direct Lao Co., Ltd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศลาว ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 97.72 (3) TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศมาเลเซีย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 95.30 และ (4) TVDI Vietnam Co., Ltd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 บริษัทย่อยทั้งสี่แห่งดังกล่าวประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรง

ปี 2555 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้อนุมัติให้ บริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) เริ่มซื้อขายหุ้นสามัญจำนวน 376,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ตั้งแต่วันที่ 23 สิงหาคม 2555 เป็นต้นไป ชื่อย่อหลักทรัพย์ ได้แก่ “TVD” อยู่ในหมวดธุรกิจ “ธุรกิจขนาดกลาง” โดยหุ้นสามัญจำนวน 376,000,000 หุ้น แบ่งเป็น

- หุ้นสามัญเดิมก่อนการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก จำนวน 318,080,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
- หุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก จำนวน 57,920,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยแบ่งเป็น

- (1) เสนอขายต่อประชาชนจำนวน 54,920,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 2.10 บาท

- (2) เสนอขายต่อกรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยจำนวน 3,300,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 1.68 บาท โดยมีระยะเวลาห้ามขาย เป็นเวลาหนึ่งปี นับจากวันที่เริ่มซื้อขายวันแรก

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2555 หุ้นของบริษัทฯ ได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์วันแรก ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และได้รับการต้อนรับอย่างอบอุ่นจากนักลงทุน จากการที่หุ้น TVD ปิดการซื้อขายในวันแรกเหนือกว่าราคาจอง ถึง 114.28%

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่สำคัญ ดังนี้

เดือนพฤษภาคม 2546 บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 40 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ประกอบด้วยกลุ่มชัยมาตริก ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 45.70 และ น.ส. อิศรา วิทยฐานกรณ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30

เดือนกันยายน 2550 บริษัทมีทุนชำระแล้ว 119.04 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นที่สำคัญประกอบด้วย

- (1) น.ส. อิศรา วิทยฐานกรณ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 22.98
- (2) กลุ่มชัยมาตริก ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 14.60
- (3) กลุ่มเวชสุภาพร ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10.08
- (4) บริษัท ดราگون หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 8.79
- (5) บริษัท ยูส อีเลคโทรนิคส์ (ไต้หวัน) จำกัด และบริษัท ยูสอีเลคโทรนิคส์ (ประเทศไทย) จำกัด ถือหุ้นรวมกัน ในสัดส่วนร้อยละ 8.39
- (6) กลุ่มเดชปัญญานันท์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 8.17
- (7) กลุ่มมัทธุนนท์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 5.83

ในระหว่างปี 2551 - เม.ย. 2554 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่สำคัญ โดยแสดงถึงร้อยละของสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	9 มิ.ย. 2551	21 เม.ย. 2552	20 พ.ค. 2552	4 พ.ย. 2552	18 ส.ค. 2553	10 พ.ย. 2553	1 ธ.ค. 2553	19 เม.ย. 2554
	(ก)	(ข)	(ค)	(ง)	(จ)	(ฉ)	(ช)	(ซ)
	ทุนชำระ แล้ว 167.50 ล้านบาท	ทุนชำระ แล้ว 119.04 ล้านบาท	ทุนชำระ แล้ว 159.04 ล้านบาท	ทุนชำระ แล้ว 159.04 ล้านบาท	ทุนชำระ แล้ว 159.04 ล้านบาท	ทุนชำระ แล้ว 159.04 ล้านบาท	ทุนชำระ แล้ว 159.04 ล้านบาท	ทุนชำระ แล้ว 159.04 ล้านบาท
(1) น.ส. อิศรา วิทยฐานกรณ์	22.98%	22.98%	17.20%	17.20%	17.20%	17.20%	17.20%	17.20%
(2) กลุ่มชัยมาตริก นายทรงพล ชัยมาตริก น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ (ภรรยา นายทรงพล ชัยมาตริก) นายพงษ์ชัย ชัยมาตริก	11.80% 2.01% 0.78%	20.92% 2.01% 0.78%	15.74% 14.33% 0.59%	15.77% 1.75% 0.59%	8.36% 0.02% 0.59%	8.86% 0.02% 0.59%	8.86% 0.02% 0.59%	8.17% 0.02% 0.59%
รวมกลุ่มชัยมาตริก	14.60%	23.71%	30.66%	18.11%	8.97%	9.47%	9.47%	8.78%
(3) กลุ่มมัทธุนนท์ นายไพบูลย์ มัทธุนนท์ นายธนะบุล มัทธุนนท์ น.ส. วารุณี บุษราคัมวงศ์ (ภรยานายธนะบุล มัทธุนนท์)	- 0.15% 5.67%	- 0.15% 5.67%	- 0.12% 4.25%	12.58% 0.12% 4.25%	21.72% 0.12% 4.25%	21.72% 0.12% 4.25%	21.72% 0.12% 4.25%	21.72% 0.12% -
รวมกลุ่มมัทธุนนท์	5.83%	5.83%	4.36%	16.94%	26.09%	26.09%	26.09%	21.84%

ผู้ถือหุ้น	9 มิ.ย. 2551	21 เม.ย. 2552	20 พ.ค. 2552	4 พ.ย. 2552	18 ส.ค. 2553	10 พ.ย. 2553	1 ธ.ค. 2553	19 เม.ย. 2554
	(ก)	(ข)	(ค)	(ง)	(จ)	(ฉ)	(ช)	(ซ)
	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว
	167.50 ล้านบาท	119.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท
(4) บจ. ดรากอน หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล	8.79%	8.79%	13.91%	13.91%	15.40%	14.41%	-	-
(5) กลุ่มยูส อีเลคโทรนิคส์ บจ. ยูส อีเลคโทรนิคส์ (ไต้หวัน) บจ. ยูส อีเลคโทรนิคส์ (ประเทศไทย)	7.99% 0.40%	7.99% 0.40%	9.50% 0.30%	9.50% 0.30%	9.50% 0.30%	9.50% 0.30%	9.50% 0.30%	9.50% 0.30%
รวมกลุ่มยูส อีเลคโทรนิคส์	8.39%	8.39%	9.80%	9.80%	9.80%	9.80%	9.80%	9.80%
(6) กลุ่มเวชสุภาพ นายนคร เวชสุภาพ นายปฐม เวชสุภาพ น.ส. มาตภาพ เวชสุภาพ นายศรีนัย เวชสุภาพ นายสฤณี เวชสุภาพ	0.52% 1.13% 6.87% 1.33% 0.23%	0.52% 1.13% 6.87% 1.33% 0.23%	0.62% 0.85% 5.28% 1.00% 0.18%	0.62% 0.85% 5.28% 1.00% 0.18%	0.62% 0.85% 5.28% 1.00% 0.18%	0.62% 0.85% 5.28% 1.00% 0.18%	0.62% 0.85% 5.28% 1.00% 0.18%	0.62% 0.85% 5.28% 1.19% -
รวมกลุ่มเวชสุภาพ	10.08%	10.08%	7.93%	7.93%	7.93%	7.93%	7.93%	7.94%
(7) กลุ่มเคชปัญญาภัณฑ์ นายสมบุญ เคชปัญญาภัณฑ์ น.ส. สมพร เคชปัญญาภัณฑ์ น.ส. สุภา เคชปัญญาภัณฑ์	6.53% 1.63% -	6.53% 1.63% -	4.89% 1.22% -	4.89% 1.22% -	4.89% - 1.22%	4.89% - 1.22%	4.89% - 1.22%	4.89% - 1.22%
รวมกลุ่มเคชปัญญาภัณฑ์	8.17%	8.17%	6.11%	6.11%	6.11%	6.11%	6.11%	6.11%
(8) นายไพล เฉียนกัว	-	-	-	-	-	-	14.41%	14.41%

หมายเหตุ:

- (ก) ทุนชำระแล้วจำนวน 167.50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 119.04 ล้านบาท (จำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) และหุ้นบริมสิทธิจำนวน 48.46 ล้านบาท (จำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) โดยเป็นหุ้นบริมสิทธิชนิดสะสมเงินปันผล อัตราเงินปันผลร้อยละ 5.5 ต่อปี และไม่มีสิทธิออกเสียง
- (ข) ทุนชำระแล้วลดลงเหลือจำนวน 119.04 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เนื่องจากบริษัทได้ลดทุนจากจำนวนเงิน 167.50 ล้านบาท เป็น 119.04 ล้านบาท โดยการลดหุ้นบริมสิทธิ จำนวน 48.46 ล้านบาท (จำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2552
- (ค) ทุนชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 159.04 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 31,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เนื่องจากบริษัทได้เพิ่มทุนจากจำนวน 119.04 ล้านบาท เป็น 159.04 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 8,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2552
- (ง) สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มชัญมาตรกิจ ลดลงจากร้อยละ 30.66 เหลือร้อยละ 18.11 เนื่องจาก (ก) น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ ได้อนหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 12.58 ให้แก่นายไพบูลย์ มัทธุนนท์ (ข) นายทรงพล ชัญมาตรกิจ ได้รับโอนหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 0.03 จากผู้ถือหุ้นรายหนึ่ง
- สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มมัทธุนนท์ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 16.94 เนื่องจากนายไพบูลย์ มัทธุนนท์ ได้รับโอนหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 12.58 จาก น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์
- (จ) สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มมัทธุนนท์ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 16.94 เป็นร้อยละ 26.09 เนื่องจากนายไพบูลย์ มัทธุนนท์ รับโอนหุ้นจากนายทรงพล ชัญมาตรกิจ ในสัดส่วนร้อยละ 7.41 และรับโอนหุ้นจาก น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ ในสัดส่วนร้อยละ 1.73
- สัดส่วนการถือหุ้นของ บจ. ดรากอน หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 13.91 เป็นร้อยละ 15.40 เนื่องจากรับซื้อหุ้นจากบริษัท แอดสโก ดิเรค จำกัด

- (จ) สัดส่วนการถือหุ้นของ บจ. ดรากอน หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล ลดลงจากร้อยละ 15.40 เป็นร้อยละ 14.41 เนื่องจากขายหุ้นให้นายทรงพล ชัยมาตรกิจ ร้อยละ 0.50 และขายหุ้นให้นายวีรศักดิ์ วิโรจน์วัฒนกุล ในสัดส่วนร้อยละ 0.50
- (ข) บจ. ดรากอน หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล ได้ขายหุ้นทั้งหมดในสัดส่วนร้อยละ 14.41 ให้นายไพล์ เจริญแก้ว ซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัท
- (ค) สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มชัยมาตรกิจ ลดลงจากร้อยละ 9.47 เหลือร้อยละ 8.78 เนื่องจากนายทรงพล ชัยมาตรกิจ ขายหุ้นบางส่วนให้แก่นายล้วนชาย ว่องวานิช
- สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มมัทธุนนท์ ลดลงจากร้อยละ 26.09 เป็นร้อยละ 21.84 เนื่องจาก น.ส. วารุณี บุษราคัมวงศ์ ขายหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 4.25 ให้ น.ส. สุวรรณี บุษราคัมวงศ์
- นายสุฤษดิ์ เวชสุภาพร ได้ขายหุ้นให้แก่นายศรัณย์ เวชสุภาพร

ต่อมาเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2555 ได้มีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในกลุ่มมัทธุนนท์ โดยนายไพบูลย์ มัทธุนนท์ ได้โอนหุ้นบริษัทในส่วนของตนเองถืออยู่สัดส่วนร้อยละ 3.72 ให้แก่ นายชนะบุล มัทธุนนท์ ส่งผลให้นายไพบูลย์ มัทธุนนท์ ถือหุ้นบริษัทลดลงเหลือร้อยละ 18.00 (จากเดิมที่ถืออยู่ร้อยละ 21.72) และนายชนะบุล มัทธุนนท์ ถือหุ้นบริษัทเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 3.84 (จากเดิมที่ถืออยู่ร้อยละ 0.12) โดยกลุ่มมัทธุนนท์ยังถือหุ้นบริษัทรวมกันเท่าเดิมในสัดส่วนร้อยละ 21.84

เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2555 นายทรงพล ชัยมาตรกิจ ได้ซื้อหุ้นคืนจาก น.ส. วัชรารัตน์ สุนทรพนาเวศ จำนวน 172,320 หุ้น และ ต่อมาเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2555 นายทรงพล ชัยมาตรกิจ ได้โอนหุ้นจำนวนดังกล่าวให้ น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ ทำให้การถือหุ้นของ น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.02 เป็นร้อยละ 0.12 นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2555 น.ส. มาดาพร เวชสุภาพร ได้โอนหุ้นจำนวน 426,690 หุ้น ให้แก่ น.ส. พิมลมาศ จินดาลัทธ ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ น.ส. มาดาพร เวชสุภาพร ลดลงจากร้อยละ 5.28 เป็นร้อยละ 5.01 และ สัดส่วนการถือหุ้นของ น.ส. พิมลมาศ จินดาลัทธ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.01 เป็นร้อยละ 0.28

ทั้งนี้ รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
1	TRI-STAGE INC	97,690,000	15.02%
2	นายทรงพล ชัยมาตรกิจ	55,368,374	8.51%
3	USE Electronics Co., Ltd.	52,246,317	8.03%
4	นาย ประยุทธ์ เอื้อวัฒนา	32,300,000	4.97%
5	นาย เอกชัย สัตตบงกช	25,500,000	3.92%
6	FUJI MEDIA HOLDINGS, INC.	15,794,997	2.43%
7	ITOCHU CORPORATION	15,794,997	2.43%
8	นางสาว อิศรา วิทยานกรณ์	11,780,430	1.81%
9	นายบุญชู วิโรจน์วัฒนกุล	11,235,389	1.73%
10	Thai NVDR Company Limited	10,858,747	1.67%

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทสรุปได้ดังนี้

ปี 2542	
เม.ย. 2542	จัดตั้งบริษัทด้วยทุนชำระแล้ว 1.2 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 12,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100บาท) เพื่อประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรง โดยบริษัทสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ภาคปกติหรือฟรีทีวี
ปี 2543	
ม.ค. 2543	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 1.2 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 12,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
ปี 2544	
ม.ค. 2544	บริษัทขยายการประกอบธุรกิจสู่การขายปลีกภายใต้ร้านค้าปลีก Direct2U
พ.ย. 2544	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 10 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
ปี 2545	
มิ.ย. 2545	บริษัทขยายการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และเคเบิลทีวีท้องถิ่น
ต.ค. 2545	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 10 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 20 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
2545	ในระหว่างปี 2545 บริษัทมีการพัฒนาระบบฐานข้อมูลเพื่อจัดเก็บข้อมูลลูกค้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้สามารถบริหารจัดการฐานข้อมูลที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
ปี 2546	
มิ.ย. 2546	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 20 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
2546	บริษัทพัฒนาระบบการจัดส่งสินค้าไปยังร้านค้าปลีกและการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า
ปี 2547	
ม.ค. 2547	บริษัทเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านไดเร็คเมลล์ และเมลล์ออเดอร์ในรูปแบบแผ่นพับ แค็ตตาล็อก
ม.ค. 2547	บริษัทให้บริการเสนอขายสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)
ก.พ. 2547	บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 10 บาท ทุนชำระแล้วของบริษัทจำนวน 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ธ.ค. 2547	ณ สิ้นปี 2547 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อย 8 แห่ง บริษัทร่วม 1 แห่ง และบริษัทอื่น 1 แห่ง มูลค่าเงินลงทุนรวม 32.97 ล้านบาท
ปี 2548	
มิ.ย. 2548	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 64.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 6,440,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ธ.ค. 2548	บริษัทย้ายสำนักงานใหญ่ จากการเช่าพื้นที่ ชั้น 12 เอ อาคารว่องวานิช ถนนพระราม 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร มาอยู่ที่เลขที่ 126/222 ซอยวัชรพล ถนนรามอินทรา แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ที่บริษัทเป็นเจ้าของอาคารและที่ดิน
ม.ค. - ธ.ค. 2548	บริษัทได้มีการลงทุนเพิ่มในบริษัทต่างๆ เพิ่มขึ้นจำนวน 14.31 ล้านบาท รวมเป็น 15 บริษัท และบริษัทมีการปรับโครงสร้างเงินลงทุนในบริษัทต่างๆ โดยจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทต่างๆ จำนวน 14 บริษัท เป็นจำนวน

	เงิน 47.30 ล้านบาท โดยมีข้อตกลงที่บริษัทจะได้รับเงินจากการขายเงินลงทุนดังกล่าวภายในวันที่ 31 ธ.ค. 2549 เงินลงทุนของบริษัท ณ สิ้นปี 2548 คงเหลือเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท มีเดีย เรส พॉนซ์ จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามราคาทุน 999,400 บาท
2548	บริษัทมีนโยบายในการรุกรการเสนอขายสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)
ปี 2549	
มิ.ย. 2549	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 64.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 6,440,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 93.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 9,340,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ธ.ค. 2549	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 93.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 9,340,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 106.33 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 10,633,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ธ.ค. 2549	ตามที่บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทต่างๆ ไปในปี 2548 และมีข้อตกลงที่บริษัทจะได้รับชำระเงินภายในวันที่ 31 ธ.ค. 2549 นั้น ได้มีการเจรจาและกำหนดแผนที่บริษัทจะได้รับชำระเงินให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 31 ธ.ค. 2550
2549	ในระหว่างปี บริษัทได้เริ่มให้บริการบริหารจัดการกิจกรรมการตลาดและบริหารจัดการคอนเสิร์ตให้แก่ลูกค้า เพื่อเสริมรายได้จากการขายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ โดยบริษัทได้จัดคอนเสิร์ต Piano & I ของศิลปินโต่ ศักดิ์สิทธิ์ เวชสุภาพร
ปี 2550	
มิ.ย. 2550	บริษัทได้ทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินเพื่อขยายระยะเวลาการผ่อนชำระหนี้ มูลค่าที่คงเหลือ ณ วันทำสัญญา จำนวนเงิน 46.05 ล้านบาท ระยะเวลาผ่อนชำระตั้งแต่เดือนตุลาคม 2550 ถึงเดือนมิถุนายน 2553
ก.ค. 2550	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 106.33 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 10,633,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 164.60 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 16,460,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ต.ค. 2550	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 164.60 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 16,460,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 198.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 19,840,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
พ.ย. 2550	เช่าคลังสินค้าขึ้นที่อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม (จากเดิมที่คลังสินค้าอยู่ที่อาคารคลังสินค้า เลขที่ 110/13 หมู่ 6 ถนนวิชัยพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร) โดยบริษัทเช่าอาคารคลังสินค้าจากบริษัท เค โลจิสติกส์ แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด และให้บริษัทดังกล่าวบริหารจัดการสินค้าในอาคารคลังสินค้า
ธ.ค. 2550	บริษัทลงทุนในบริษัทย่อย คือ บริษัท ทีวีดี อินเตอร์เทรต จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจขายส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือน โดยบริษัทย่อยดังกล่าวมีทุนชำระแล้ว 5 ล้านบาท บริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 99.99 คิดเป็นเงินลงทุนตามราคาทุนจำนวน 15.42 ล้านบาท โดยเป็นผลสืบเนื่องจากที่บริษัทได้ขายเงินลงทุนในบริษัทต่างๆ ไปในปี 2548 เป็นจำนวนเงินรวม 47.30 ล้านบาท และได้มีการเจรจาและกำหนดแผนที่บริษัทจะได้รับชำระเงินให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 31 ธ.ค. 2550 โดยส่วนหนึ่งจำนวน 15.42 ล้านบาท บริษัทได้ชำระคืนเป็นเงินลงทุนในบริษัท ทีวีดี อินเตอร์เทรต จำกัด ที่บริษัทได้เคยจำหน่ายไปในปี 2548
2550	บริษัทได้เริ่มต้นธุรกิจ DR Marketing Agency เพื่อให้บริการผลิตภาพยนตร์โฆษณา และจัดหาสื่อต่างๆ ให้แก่ลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิต
ปี 2551	
ม.ค. 2551	บริษัทนำโปรแกรมบัญชี Oracle มาใช้แทนโปรแกรมบัญชี Express
ม.ค. 2551	บริษัทลดทุนชำระแล้วจำนวน 79.36 ล้านบาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสม จากทุนชำระแล้วเดิม 198.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 19,840,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เหลือ 119.04 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 19,840,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 6 บาท) โดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 6 บาท

มี.ค. 2551	บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 6 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 5 บาท ดังนั้น หุ้นชำระแล้วของบริษัทเปลี่ยนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 119.04 ล้านบาท
มี.ย. 2551	บริษัทเพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 119.04 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เป็นจำนวนเงิน 167.50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นบริมสิทธิ จำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นบริมสิทธิชนิดสะสมเงินปันผล อัตราเงินปันผลร้อยละ 5.5 ต่อปี และไม่มีสิทธิออกเสียง
ก.ย. 2551	บริษัทซื้อที่ดินโฉนดเลขที่ 1391 เนื้อที่ 2 งาน 50 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร พร้อมสิ่งปลูกสร้างบนอาคารดังกล่าว และปรับปรุงอาคารเพื่อใช้เป็นสตูดิโอของบริษัทในการผลิตรายการโฆษณาสินค้าทางทีวี
2551	ในระหว่างปี 2551 บริษัทได้จ่ายชำระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ จำนวนเงิน 46.05 ล้านบาท ครบถ้วน ซึ่งเป็นการชำระครบถ้วนก่อนระยะที่กำหนดไว้ในสัญญาปรับโครงสร้างหนี้
ปี 2552	
เม.ย. 2552	บริษัทลดทุนชำระแล้ว จากจำนวนเงิน 167.50 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 119.04 ล้านบาท (จำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) และหุ้นบริมสิทธิจำนวน 48.46 ล้านบาท (จำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท)) ลงเหลือทุนชำระแล้ว 119.04 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) โดยการลดหุ้นบริมสิทธิจำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท
พ.ค. 2552	บริษัทเพิ่มทุนชำระแล้ว จากจำนวนเงิน 119.04 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เป็นจำนวนเงิน 159.04 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 31,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 8,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้
ก.ค. 2552	บริษัทให้บริการ Home Shopping โดยการเสนอสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ระบบบอกรับสมาชิก True Visions ช่อง 10 โดยใช้ชื่อรายการ Shopping Network ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
ส.ค. 2552	ย้ายอาคารคลังสินค้าไปที่ เลขที่ 222 หมู่ 17 ถนนสามวา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร โดยเช่าอาคารคลังสินค้าจากบริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟ โลจิสติกส์ จำกัด และให้บริษัทดังกล่าวบริหารจัดการสินค้าในอาคารคลังสินค้า
ปี 2553	
ม.ค. 2553	บริษัทให้บริการ Home Shopping โดยการเสนอสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคทางโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ออกอากาศสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม NSS6 ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน บริษัทให้บริการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัท www.tvdirect.tv
มี.ค. 2553	บริษัทให้บริการ Home Shopping โดยการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิก เคเบิลทีวี ผ่านช่องสัญญาณดาวเทียมของบริษัท เคเบิล ไทย โฮลดิ้ง จำกัด รายการ TV Shops ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
มี.ย. 2553	บริษัทปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านค้าปลีก จาก Direct2U เป็น TV Direct Showcase
ก.ย. 2553	บริษัทจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วม คือ บริษัท ไทยแวน เซอร์วิส จำกัด ที่บริษัทถืออยู่ในสัดส่วนร้อยละ 15 ทั้งจำนวน
ธ.ค. 2553	บริษัทร่วมดำเนินการช่องรายการโทรทัศน์กับบริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) โดยใช้ชื่อช่องรายการ Shop Thailand ผ่านทางช่องสัญญาณดาวเทียมทั้งระบบ KU Band และช่องสัญญาณดาวเทียมไทยคม 5 ระบบ C Band ที่ Bandwidth ขนาดไม่เกิน 2.5 MB ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
ธ.ค. 2553	บริษัทซื้อที่ดินจำนวน 3 แปลง เนื้อที่รวม 281 ตารางวา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่เพิ่มเติม

ปี 2554	
ม.ค. 2554	บริษัทซื้อที่ดินจำนวน 2 แปลง เนื้อที่รวม 88 ตารางวา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่เพิ่มเติม
ก.พ. 2554	บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ทีวีไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.98 เพื่อขยายการประกอบธุรกิจไปในอินโดไชน่าและประเทศใกล้เคียง โดยบริษัท ทีวีไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ประกอบธุรกิจลงทุน (Holding Company) โดยลงทุนในบริษัทต่างๆ ตั้งอยู่ในกัมพูชา ลาว และมาเลเซีย บริษัทดังกล่าวประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าและบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิล
มี.ค. 2554	บริษัท ทีวีดี อินเตอร์เทรด จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทเมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2554 โดยได้จดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2554
มี.ค. 2554	บริษัทดำเนินธุรกิจร่วมผลิตรายการสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ช่องรายการ Health and Family ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
พ.ค. 2554	บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2554
ก.ค. 2554	บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจขายตรงแบบชั้นเดียว
ส.ค. 2554	บริษัทได้เพิ่มทุนในบริษัท ทีวีไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด จาก 1 ล้านบาท เป็น 40 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีสัดส่วนในการถือหุ้นในบริษัท ทีวีไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ร้อยละ 99.99
ก.ย. 2554	บริษัททำการซื้อที่ดินพร้อมอาคารสำนักงานเพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานเพื่อรองรับการขยายธุรกิจการตลาดแบบตรง (Direct Sale) และรองรับการเพิ่มพนักงาน Call Center โดยที่ดินและอาคารดังกล่าวตั้งอยู่ที่ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ
ก.ย. 2554	บริษัทย่อยของบริษัท (TV Direct Lao Co., Ltd.) ทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับ Lao Star Channel Co.,Ltd. เพื่อเผยแพร่ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมในประเทศลาว โดยใช้ชื่อโปรแกรมว่า "Lao Shopping" ออกอากาศทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
ปี 2555	
ม.ค. 2555	บริษัท ทีวีไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ซื้อหุ้น TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. จากผู้ถือหุ้นเดิมอีกจำนวน 175,000 หุ้น ส่งผลทำให้บริษัท ทีวีไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ถือหุ้นใน TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ในสัดส่วนร้อยละ 65
มี.ค. 2555	บริษัทเปิดใช้อาคารสตูดิโอแห่งที่ 2 เพื่อใช้เป็นอาคารบันทึกเทปโทรทัศน์
เม.ย. 2555	บริษัทได้ดำเนินการจัดคอนเสิร์ต Korean Music Wave in Bangkok 2012 ที่สนามราชมังคลาภิเษกสถาน โดยรวบรวมนักร้องจากเกาหลีจำนวนประมาณ 20 วง
พ.ค. 2555	บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 188 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 376 ล้านหุ้น และมีหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 159.04 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 318.08 ล้านหุ้น โดยบริษัทจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 57.92 ล้านหุ้น ดังนี้ (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 52 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5.92 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย
ส.ค. 2555	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้อนุมัติให้ บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) เริ่มซื้อขายหุ้นสามัญจำนวน 376,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ตั้งแต่วันที่ 23 สิงหาคม 2555 เป็นต้นไป ชื่อย่อหลักทรัพย์ได้แก่ "TVD" อยู่ในหมวดธุรกิจ "ธุรกิจขนาดกลาง"
ต.ค. 2555	บริษัท ทีวีไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เข้าไปซื้อหุ้นใน TIVI Truc Tiep Co., Ltd. ประเทศเวียดนาม ในสัดส่วนร้อยละ 100 TIVI Truc Tiep Co., Ltd. ซึ่งปัจจุบันได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท เป็น "บริษัท ทีวีดีไอ เวียดนาม จำกัด" เรียบร้อยแล้ว ประกอบธุรกิจ จำหน่ายสินค้า หรือ บริการในเวียดนาม ผ่านช่องทางการตลาด

	หลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing)																											
ปี 2556																												
มี.ค. 2556	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่ “บริษัท เจเอ็มแอล ใต้เร็ค (ประเทศไทย) จำกัด” ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่าง บริษัทฯ และ JML ผู้ประกอบธุรกิจ TV Home Shopping จากประเทศอังกฤษ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจค้าปลีก (Retail) ของ บริษัทฯ และ เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า ตลอดจนเพิ่มความหลากหลายของสินค้าในการนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยบริษัทฯ และ JML ถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนในสัดส่วน 51% และ 49% ตามลำดับ																											
พ.ค. 2556	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จากการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 94,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น ในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 4.50 บาท (ในกรณีที่ไม่มีเศษของหุ้น ให้ปัดเศษของหุ้นนั้นทิ้ง) โดยผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้จะได้รับการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 1 ในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า โดยกำหนดระยะเวลาการจองซื้อและชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในวันที่ 28 มิถุนายน และ 2-5 กรกฎาคม 2556 โดยบริษัทฯเสนอขายหุ้นได้จำนวนทั้งสิ้น 93,999,992 หุ้น และ จำนวนเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นคิดเป็นจำนวนเงินรวม 422,999,964 บาท																											
พ.ค. 2556	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2556 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2556 ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ “บริษัท ซ็อบ แอท โฮม จำกัด” (ภายหลังเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ทีวีดี ซ็อบบิ่ง จำกัด”) โดยบริษัทฯถือหุ้น 100% เพื่อแยกธุรกิจ Home Shopping ออกจาก บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน) โดยให้บริษัท ซ็อบ แอท โฮม จำกัด บริหารธุรกิจ Home Shopping อย่างเต็มรูปแบบ และ เพิ่มประสิทธิภาพ เพื่อรองรับการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจ Home Shopping																											
ก.ค. 2556	<p>เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2556 บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 1 (TVD-W1) เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้</p> <table><tr><td>ประเภทใบสำคัญแสดงสิทธิ</td><td>:</td><td>ระบุชื่อผู้ถือและเปลี่ยนมือได้</td></tr><tr><td>อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ</td><td>:</td><td>3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออก</td></tr><tr><td>จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่เสนอขาย</td><td>:</td><td>23,500,000 หน่วย</td></tr><tr><td>จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกจริง</td><td>:</td><td>23,499,780 หน่วย</td></tr><tr><td>ราคาเสนอขาย</td><td>:</td><td>หน่วยละ 0 บาท</td></tr><tr><td>อัตราการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญ</td><td>:</td><td>ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยมีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น</td></tr><tr><td>ราคาใช้สิทธิ</td><td>:</td><td>3.50 บาท ต่อหุ้น</td></tr><tr><td>วันกำหนดการใช้สิทธิ</td><td>:</td><td>วันทำการสุดท้ายของเดือน มิถุนายน และ ธันวาคมของ แต่ละปี ตลอดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยสามารถใช้ สิทธิครั้งแรกในวันทำการสุดท้ายของเดือนธันวาคม 2556</td></tr><tr><td>วันสุดท้ายของการใช้สิทธิ</td><td>:</td><td>วันที่ 14 กรกฎาคม 2559</td></tr></table>	ประเภทใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	ระบุชื่อผู้ถือและเปลี่ยนมือได้	อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออก	จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่เสนอขาย	:	23,500,000 หน่วย	จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกจริง	:	23,499,780 หน่วย	ราคาเสนอขาย	:	หน่วยละ 0 บาท	อัตราการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญ	:	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยมีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น	ราคาใช้สิทธิ	:	3.50 บาท ต่อหุ้น	วันกำหนดการใช้สิทธิ	:	วันทำการสุดท้ายของเดือน มิถุนายน และ ธันวาคมของ แต่ละปี ตลอดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยสามารถใช้ สิทธิครั้งแรกในวันทำการสุดท้ายของเดือนธันวาคม 2556	วันสุดท้ายของการใช้สิทธิ	:	วันที่ 14 กรกฎาคม 2559
ประเภทใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	ระบุชื่อผู้ถือและเปลี่ยนมือได้																										
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออก																										
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่เสนอขาย	:	23,500,000 หน่วย																										
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกจริง	:	23,499,780 หน่วย																										
ราคาเสนอขาย	:	หน่วยละ 0 บาท																										
อัตราการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญ	:	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยมีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น																										
ราคาใช้สิทธิ	:	3.50 บาท ต่อหุ้น																										
วันกำหนดการใช้สิทธิ	:	วันทำการสุดท้ายของเดือน มิถุนายน และ ธันวาคมของ แต่ละปี ตลอดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยสามารถใช้ สิทธิครั้งแรกในวันทำการสุดท้ายของเดือนธันวาคม 2556																										
วันสุดท้ายของการใช้สิทธิ	:	วันที่ 14 กรกฎาคม 2559																										
ปี 2557																												
มี.ค. 2557	ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2557 ได้มีมติให้บริษัทลดสัดส่วนการลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัท คือ บริษัท ซ็อบ แอท โฮม จำกัด (ภายหลังเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ทีวีดี ซ็อบบิ่ง จำกัด”) โดยการสละสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทย่อยดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 35 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยจำนวน 445,000,000 บาท หรือคิดเป็นมูลค่ารวม 155,750,000 บาท โดยกลุ่มผู้ร่วมทุนภายนอก คือ บริษัท โมโมดอทคอม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ฟูบอน มัลติมีเดีย เทคโนโลยี จำกัด”)																											

	<p>(“MOMO”) ซึ่งเป็นบริษัทจัดตั้งตามกฎหมายของประเทศไทย และเป็นผู้ประกอบการตลาดแบบตรงชั้นนำในประเทศไต้หวันและประเทศอื่นๆ เป็นผู้ลงทุนถือหุ้นในบริษัท ช้อปป แอท โฮม จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 35 ดังกล่าว และ บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 65 ที่เหลือ</p> <p>นอกจากนั้น คณะกรรมการของบริษัทฯ ยังมีมติให้บริษัทฯ โอนสิทธิการประกอบกิจการ ทีวี โฮม ช้อปปี้ (TV HOME SHOPPING BUSINESS) ของบริษัทฯ ทั้งหมดให้แก่บริษัทย่อยดังกล่าวในราคารวม 125,000,000 บาท</p>									
ก.ย. 2557	<p>1. บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน จากเดิม จำนวน 246,749,886 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 341,250,035 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 189,000,298 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท</p> <p>2. บริษัทฯ จ่ายปันผลจากกำไรสุทธิตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2557 รวมจำนวน 100,000,000 บาท และ สำรองตามกฎหมายจำนวน 7,306,789.25 บาท โดยจ่ายเงินปันผลในรูปของหุ้นปันผลและเงินสด ดังนี้</p> <p>1) จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญจำนวน 180,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ ผู้ถือหุ้นของบริษัท ในอัตรา 1 หุ้นเดิมต่อ 0.382978475690 หุ้นปันผล รวมมูลค่าทั้งสิ้น 90,000,000 บาท หรือ คิดเป็นอัตราการจ่ายปันผลในอัตรา 0.191489237845 บาทต่อหุ้น ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษหุ้นเดิมหลังจากการจัดสรรหุ้นปันผลแล้ว ให้จ่ายปันผลเป็นเงินสดแทนการจ่ายหุ้นปันผลในอัตราหุ้นละ 0.191489237845 บาท</p> <p>2) จ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.021276581983 บาท เพื่อรองรับการหักภาษี ณ ที่จ่ายตามอัตราที่กฎหมายกำหนด</p> <p>ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นจะได้รับปันผลในรูปของหุ้นปันผลและเงินสด รวมกันเป็นเงิน 0.212765819828 บาทต่อหุ้น โดยกำหนดจ่ายหุ้นปันผลและเงินปันผลดังกล่าวในวันที่ 20 ตุลาคม 2557</p>									
ต.ค. 2557	<p>เนื่องจาก การจ่ายหุ้นปันผล เข้าเงื่อนไขที่กำหนดให้บริษัทต้องดำเนินการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของ ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (TVD-W1) ตามข้อกำหนดสิทธิของ TVD-W1 จึงได้มีการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของ TVD-W1 โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 2 ตุลาคม 2557 ดังนี้</p> <table><tr><th colspan="2">เดิมก่อนการปรับสิทธิ</th><th>หลังการปรับสิทธิ</th></tr><tr><td>ราคาการใช้สิทธิ</td><td>3.50 บาทต่อหุ้น</td><td>2.531 บาท ต่อ หุ้น</td></tr><tr><td>อัตราการใช้สิทธิ</td><td>1 หน่วยต่อ 1 หุ้น</td><td>1 หน่วย ต่อ 1.383 หุ้น</td></tr></table>	เดิมก่อนการปรับสิทธิ		หลังการปรับสิทธิ	ราคาการใช้สิทธิ	3.50 บาทต่อหุ้น	2.531 บาท ต่อ หุ้น	อัตราการใช้สิทธิ	1 หน่วยต่อ 1 หุ้น	1 หน่วย ต่อ 1.383 หุ้น
เดิมก่อนการปรับสิทธิ		หลังการปรับสิทธิ								
ราคาการใช้สิทธิ	3.50 บาทต่อหุ้น	2.531 บาท ต่อ หุ้น								
อัตราการใช้สิทธิ	1 หน่วยต่อ 1 หุ้น	1 หน่วย ต่อ 1.383 หุ้น								
ธ.ค. 2557	<p>บริษัทฯ ร่วมกับ 5 บริษัทผู้ประกอบการธุรกิจ ทีวี ช้อปปี้ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none">1. บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)2. บริษัท ทีวีดี ช้อปปี้ จำกัด3. บริษัท ทู จีเอส จำกัด4. บริษัท จีเอ็มเอ็ม ซีเจไอ ช้อปปี้ จำกัด5. บริษัท ช้อปป โกลบอล (ประเทศไทย) จำกัด <p>ร่วมกันก่อตั้ง สมาคมทีวี โฮมช้อปปี้ (ประเทศไทย) (TV Home Shopping Association (Thailand)) หรือ THA ด้วยวัตถุประสงค์ เพื่อดูแลผู้บริโภคให้ได้รับสิทธิอันชอบธรรมจากการใช้บริการโฮมช้อปปี้ พร้อมยกระดับการประกอบธุรกิจให้มีมาตรฐานสากลระดับโลก</p>									

	โดยมี นายทรงพล ชัยมาตกรกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) เป็นนายกสมาคม
ปี 2558	
มี.ค. 2558	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เปิดตัววิสัยทัศน์ใหม่ของบริษัทฯ คือ Second to None (ไม่เป็นสองรองใคร) ต่อสาธารณชน บริษัทฯ ปรับกลยุทธ์ สร้าง Model ธุรกิจใหม่ multiscreen ด้วย 3 ธุรกิจ ดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> Direct Shopping การขายสินค้าผ่านช่องทางทีวีดิจิทัล ทีวีดาวเทียม เคเบิลทีวี ระบบโทรศัพท์แบบโทรออก แค็ตตาล็อก และ ไดเร็คเมลล์ เป็นต้น Online Shopping เป็นการพัฒนาโมบายแอปพลิเคชัน และเว็บไซต์ รวมถึงการขายผ่านโซเชียลมีเดียทุกช่องทาง Retail Shopping การจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าปลีก ทีวี ไดเร็ค โชว์เคส บริษัทฯ เปิดตัว 3 โปรเจกต์ยักษ์ ซึ่งประกอบไปด้วย <ol style="list-style-type: none"> TV Direct Line Official Accounts TV Direct Mobile Application The TVD Card บัตร 3 in 1 ที่เป็นทั้ง Cash Card, Pre-paid card และ Loyalty Cards บัตรสมาชิกอัจฉริยะที่มอบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้า โดยเมื่อซื้อสินค้าของ TVD ลูกค้าก็จะได้สะสมแต้มเพื่อแลกกับของรางวัลต่างๆ มากมาย นอกจากนี้ ยังเพิ่มความสะดวกสบายในการชำระสินค้า พร้อมทั้งสิทธิประโยชน์ที่คุ้มค่ามากมายที่ให้แก่สมาชิกเท่านั้น <p>โดยการดำเนินการทั้ง 3 โปรเจกต์ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่เปลี่ยนไปเป็นแบบ Multitasking รับสื่อได้หลากหลายรูปแบบในเวลาเดียวกันไม่ว่าจะเป็น โทรทัศน์ วิทยุ Line เฟสบุ๊ค ทวิตเตอร์ และอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีระบบรองรับธุรกิจนี้แล้วพอสมควร อีกทั้งยังมีความพร้อมทั้งเรื่องเงินทุน การพัฒนาซอฟต์แวร์ บริษัทฯ ยังได้เพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการ อาทิ ประกันภัย ตัวเครื่องบิน และ ห้องพักโรงแรม</p> บริษัท ทีวี ไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้น 100% ได้ตกลงทำการขายหุ้นบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท ได้แก่ TV Direct Lao Co., Ltd. / Direct Response Television Co., Ltd. และ TVDI Vietnam Co., Ltd. ในมูลค่ารวม 22.4 ล้านบาท ให้แก่ บุคคลภายนอกที่ไม่เข้าข่ายเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
มี.ย. 2558	บริษัทฯ เปิดตัว บริษัท ทีวีดี โปรแกรเกอร์ จำกัด บริษัทย่อยแห่งใหม่ที่บริษัทฯ ถือหุ้น 100% เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายนิติบุคคลประกันชีวิต และ ประกันวินาศภัย เพื่อขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) ให้ครอบคลุมมายังธุรกิจ นายหน้านิติบุคคลประกันภัย ทั้งในส่วนของประกันชีวิต และ ประกันวินาศภัย อย่างเต็มรูปแบบ
ก.ค. 2558	บริษัทฯ ได้รับรางวัลสถานประกอบการดีเด่น ด้านแรงงานสัมพันธ์ จากกระทรวงแรงงาน
ก.ย. 2558	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับรางวัลสถานประกอบการปลอดภัย จากกระทรวงแรงงาน บริษัท โฮ ซอปปิง จำกัด ผู้ดำเนินธุรกิจ ช่อง โฮ ซอปปิง ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิก สมาคมทีวี โฮมช้อปปิ้ง (ประเทศไทย) (TV Home Shopping Association (Thailand)) หรือ THA อีก 1 บริษัท ซึ่งส่งผลให้ สมาคมแห่งนี้ เป็นแหล่ง รวมผู้ประกอบการ ทีวี โฮม ช้อปปิง รายใหญ่ของประเทศไทย ไว้เกือบครบทุกราย โดยมี นายทรงพล ชัยมาตกรกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) เป็นนายกสมาคม
ต.ค. 2558	บริษัทฯ ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2558 ในระดับดีมาก (Very Good) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และ คะแนน CG ของบริษัทฯ ยังอยู่ใน TOP Quartile 25% แรกอีกด้วย
พ.ย. 2558	บริษัทฯ ได้รับรางวัลดีเด่นประเภท “บริษัทจดทะเบียนดีเด่นด้านนักลงทุนสัมพันธ์” ประจำปี 2558 ของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในงาน “SET Awards 2015” ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับวารสารการเงินธนาคาร

ธ.ค. 2558	<ul style="list-style-type: none">บริษัท ทีวี ไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้น 100% ได้ตกลงทำการขายหุ้นบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท ได้แก่ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ในมูลค่า 3 ล้านบาท ให้แก่ บุคคลภายนอกที่ไม่เข้าข่ายเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันบริษัท ทีวี ไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท เป็น “บริษัท ทีวีดี เซอร์วิสเชส จำกัด” และ เปลี่ยนประเภทธุรกิจ จาก “ถือเงินลงทุนในบริษัทย่อย” เป็น “ธุรกิจให้บริการด้านสนับสนุนธุรกิจ (Business Support)” ให้แก่ บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ”บริษัทฯ ได้ทำการโอนหน่วยงาน Group Supporting Business (สายงานสนับสนุนธุรกิจ) จาก บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) (TVD) ไปที่ บริษัท ทีวีดี เซอร์วิสเชส จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ทีวี ไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด) บริษัทย่อยที่ TVD ถือหุ้นในสัดส่วน 100% เพื่อให้บริการด้านสนับสนุนธุรกิจ (Business Support) ให้แก่ บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) และ บริษัทในเครือ โดยจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 เป็นต้นไปบริษัทฯ เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท เจเอ็มแอล ไดเร็ค (ประเทศไทย) จำกัด จากเดิมถือหุ้นร้อยละ 51 เป็น ร้อยละ 60 โดยการซื้อหุ้น บริษัท เจเอ็มแอล ไดเร็ค (ประเทศไทย) จำกัด เพิ่มเติมจาก บริษัท จอห์น มิลล์ ลิมิเตด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นปัจจุบัน									
ปี 2559										
เม.ย. 2559	<ul style="list-style-type: none">ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2559 ได้มีมติอนุมัติการโอนหุ้นสำรอง และ ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมทั้งหมด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จำนวน 67,064,842 บาท									
มิ.ย. 2559	<ul style="list-style-type: none">ที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 7/2559 เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ในอัตราหุ้นละ 0.07 บาท โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลในวันที่ 4 กรกฎาคม 2559 (Record Date) และ ให้รวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยวิธีปิดสมุดทะเบียนในวันที่ 5 กรกฎาคม 2559 และ กำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 15 กรกฎาคม 2559เนื่องจาก การจ่ายปันผลระหว่างกาล ในอัตรา 0.07 บาท ต่อหุ้น คิดเป็นอัตราเงินปันผลจ่าย ร้อยละ 222.20 ซึ่งเกินกว่าอัตราร้อยละ 80 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับการดำเนินงาน งวด มกราคม – มีนาคม 2559 จึงเข้าเงื่อนไขการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของ ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (TVD-W1) ตามข้อกำหนดสิทธิของ TVD-W1 จึงได้มีการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของ TVD-W1 โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 29 มิถุนายน 2559 ดังนี้ <table><thead><tr><th></th><th>เดิมก่อนการปรับสิทธิ</th><th>หลังการปรับสิทธิ</th></tr></thead><tbody><tr><td>ราคาการใช้สิทธิ</td><td>2.531 บาท ต่อ หุ้น</td><td>2.481 บาท ต่อ หุ้น</td></tr><tr><td>อัตราการใช้สิทธิ</td><td>1 หน่วย ต่อ 1.383 หุ้น</td><td>1 หน่วย ต่อ 1.411 หุ้น</td></tr></tbody></table>		เดิมก่อนการปรับสิทธิ	หลังการปรับสิทธิ	ราคาการใช้สิทธิ	2.531 บาท ต่อ หุ้น	2.481 บาท ต่อ หุ้น	อัตราการใช้สิทธิ	1 หน่วย ต่อ 1.383 หุ้น	1 หน่วย ต่อ 1.411 หุ้น
	เดิมก่อนการปรับสิทธิ	หลังการปรับสิทธิ								
ราคาการใช้สิทธิ	2.531 บาท ต่อ หุ้น	2.481 บาท ต่อ หุ้น								
อัตราการใช้สิทธิ	1 หน่วย ต่อ 1.383 หุ้น	1 หน่วย ต่อ 1.411 หุ้น								
ก.ค. 2559	<ul style="list-style-type: none">วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 วันสุดท้ายของการใช้สิทธิ ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญครั้งที่ 1 (TVD-W1) โดยในระหว่างปี พ.ศ. 2559 มีผู้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญครั้งที่ 1 (TVD-W1) จำนวน 216,250 หุ้น มีอัตราการใช้สิทธิซื้อหุ้น ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1.41 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.482 บาท จำนวนหุ้นที่เกิดจากการใช้สิทธิจำนวน 304,907 หุ้น เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 756,779 บาท โดยบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนที่ชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2559ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญครั้งที่ 1 (TVD-W1) คงเหลือเนื่องจากสิทธิในการใช้หมดอายุ โดยมีจำนวนหุ้นสามัญที่รองรับการใช้สิทธิคงเหลือ 23,194,781 หุ้น									

	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 Tri Stage Inc. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้ง และ จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ญ่ปุ่่น ประกอบธุรกิจด้านทีวีซ้อปั้งว่า Tri Stage Inc.ได้เข้าทำสัญญาซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นต่างชาติ คือ Mr. Lai, Chien-Kuo Mr. Zhang, Reynong และ Mr. Tsai, Tu-Kuan เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2559 เป็นจำนวนรวม 97,500,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 15 ของหุ้นทั้งหมดที่ออกและชำระแล้วของบริษัท ทั้งนี้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการลงทุนของ Tri Stage Inc. และขยายความร่วมมือทางธุรกิจกับบริษัทและเพื่อรองรับสินค้าที่ผลิตในประเทศญี่ปุ่นที่จะเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยและประเทศในแถบภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ <p>กรณีดังกล่าวส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แต่ไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อโครงสร้างการจัดการและอำนาจการบริหารงานของบริษัท นอกจากนี้ การซื้อหุ้นดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อให้ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ (Tender Offer) หุ้นของบริษัทแต่อย่างใด</p>
ส.ค. 2559	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ แต่งตั้ง Mr. Yutaro Suzuki เข้าดำรงตำแหน่ง กรรมการ แทน นายพงษ์สุรีย์ บุญนาท ที่ลาออกไป โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 11 สิงหาคม 2559 แต่งตั้ง นายธาดา จารุกิจไพศาล กรรมการอิสระ และ ประธานกรรมการตรวจสอบ เป็น ประธานกรรมการบริษัท แทน นายพงษ์สุรีย์ บุญนาท ที่ลาออกไป โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 11 สิงหาคม 2559 บริษัทฯ ได้รับรางวัลสถานประกอบการดีเด่น ด้านแรงงานสัมพันธ์ จากกระทรวงแรงงาน เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน
ด.ค. 2559	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับรางวัลองค์กรนวัตกรรมยอดเยี่ยม ประจำปี 2559 โดยได้รับการคัดเลือกจากผู้ประกอบการที่มีการจัดการนวัตกรรมทั้งองค์กร (Total Innovation Management) ได้เป็นอย่างดีและพร้อมเป็นต้นแบบในการส่งเสริม และ สร้างความสามารถทางนวัตกรรมให้กับองค์กรในประเทศ บริษัทฯ ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2559 ในระดับดีมาก (Very Good) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และ คะแนน CG ของบริษัทฯยังอยู่ใน TOP Quartile 25% แรก เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน
พ.ย. 2559	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับรางวัลดีเด่นประเภท “บริษัทจดทะเบียนดีเด่นด้านนักลงทุนสัมพันธ์” ประจำปี 2559 ของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในงาน “SET Awards 2016” ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับวารสารการเงินธนาคาร เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน
ธ.ค. 2559	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท เจเอ็มแอล ใต้เร็ค (ประเทศไทย) จำกัด จากเดิมถือหุ้นร้อยละ 60 เป็น ร้อยละ 100 โดยการซื้อหุ้น บริษัท เจเอ็มแอล ใต้เร็ค (ประเทศไทย) จำกัด เพิ่มเติมจาก บริษัท จอห์น มิลล์ ลิมิเตด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นปัจจุบัน บริษัท เจเอ็มแอล ใต้เร็ค (ประเทศไทย) จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท เป็น “บริษัท ลาส ไมล์ ใต้เร็ค จำกัด” และ เปลี่ยนประเภทธุรกิจ จาก “ค้าขายส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือนและอื่นๆ” เป็น “ธุรกิจ Logistic & Fulfillment” บริษัทฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศ Top SME Seller ประเภทสินค้า Sport ในงานประกาศรางวัลสุดยอดอีคอมเมิร์ซไทย ประจำปี 2559 หรือ Priceza Awards 2016 สำหรับกิจกรรมดังกล่าวจัดขึ้นเพื่อเป็นแรงผลักดันเสริมความแข็งแกร่งให้กับวงการอีคอมเมิร์ซไทย และเพื่อร่วมกันสนับสนุนให้ตลาด E-commerce ของไทยเป็น Eco-System ที่มีความแข็งแกร่งในอนาคต
ปี 2560	
ก.พ. 2560	<ul style="list-style-type: none"> ตามที่มติที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท ทีวีใต้เร็ค จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2560 ได้มีมติอนุมัติ และกำหนดระยะเวลาโครงการสะสมทุนสำหรับพนักงาน (Employee Joint Investment Program – EJIP) โดย EJIP เป็นโครงการซื้อหุ้นสะสมของบริษัทเป็นรายงวด เพื่อเป็นรูปแบบหนึ่งของการให้ผลตอบแทนกับพนักงานของบริษัท และบริษัทย่อย

	โดยมีรายละเอียดของโครงการ ตามที่แสดงไว้ใน หัวข้อ โครงสร้างการจัดการ ข้อ 8.6.2 ค่าตอบแทนพนักงาน
เม.ย. 2560	<p>● เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนใน บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจ Call Center Outsource Services และ Direct Marketing Solution โดยซื้อหุ้นจำนวน 90,000 หุ้น (คิดเป็นร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนของ บริษัท) จาก บริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด (มหาชน)</p> <p>ในการเข้าทำรายการดังกล่าว บริษัทฯ จะใช้เงินลงทุนประมาณ 32.50 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) ชำระค่าซื้อหุ้น บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด ให้แก่ บริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด (มหาชน) ในราคาหุ้นละ 111.11 บาท (มูลค่าตามบัญชี ณ งวด 31 ธันวาคม 2559 ราคาหุ้นละ 39.44 บาท) คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 10 ล้านบาท โดยใช้เกณฑ์การคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow) ซึ่งจัดทำโดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯ และปรับลดตามราคาที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงกัน รวมทั้งพิจารณาผลประโยชน์ที่คาดว่าจะเกิดกับบริษัทฯ ในอนาคต ดังรายละเอียดในหัวข้อ ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะเกิดกับ บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน) จากการได้มาซึ่งเงินลงทุนดังกล่าว และ (2) ให้ บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด กู้ยืมในวงเงินรวม 22.50 ล้านบาท เพื่อชำระหนี้เจ้าหนี้สถาบันการเงิน เจ้าหนี้การค้า และ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน (working capital) ในบริษัท โดยเงินกู้ยืมดังกล่าวแบ่งเป็น ส่วนที่บริษัทฯ ต้องรับผิดชอบในฐานะผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนการถือหุ้นจำนวน 11.25 ล้านบาท และส่วนที่ให้บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด กู้ยืมแทนบริษัท สุวรรณหงส์ 55 จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมอีกจำนวน 11.25 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัท สุวรรณหงส์ 55 จำกัด ยังไม่พร้อมที่จะให้เงินกู้ยืมแก่บริษัท ประกอบกับปัจจุบัน นางสาวกนกพร ชีโนรักษ์ และ นางสาวกนกดาว กาญจนภูษากิจ ในฐานะ กรรมการบริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท สุวรรณหงส์ 55 จำกัด ได้ให้บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด กู้ยืมเงินอยู่แล้วเป็นจำนวนเงินรวม 18 ล้านบาท นอกจากนั้น การให้เงินกู้ยืมดังกล่าว ไม่ได้เป็นการให้กู้ยืมในคราวเดียว แต่มีลักษณะเป็นการให้กู้ตามความจำเป็น โดยมีกรอบวงเงินตามที่ กำหนดไว้ข้างต้น และบริษัทจะพิจารณาให้บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด กู้ยืมตามกระแสเงินสดในการดำเนินงานของบริษัทเป็นสำคัญ <p>ในการนี้ บริษัท สุวรรณหงส์ 55 จำกัด จะดำเนินการจำหน่ายหุ้นที่ถือใน บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด จำนวน 45,000 หุ้น และ จัดให้กรรมการของตนเข้าค้าประกันหนี้ส่วนที่ตนต้องรับผิดชอบต่อบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัท สุวรรณหงส์ 55 จำกัด มีแผนที่จะขายหุ้นจำนวนร้อยละ 25 ของหุ้นทั้งหมดของบริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด ภายใน 1 ปี นับแต่วันที่บริษัทฯ ให้กู้ยืมเงิน และ นำเงินที่ได้จากการขายหุ้นมาให้ บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด กู้ยืมเพื่อชำระคืนเงินกู้ให้แก่บริษัทฯ จำนวน 11.25 ล้านบาท ทั้งจำนวนและ เป็น เจ้าหนี้ บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด ต่อไป</p> <p>ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะเกิดกับบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด เป็นผู้ประกอบการให้บริการขายสินค้าและให้บริการ ผ่านทางโทรศัพท์ (Business Processing Outsourcing - BPO) อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งรวมถึงการให้บริการในรูปแบบ In bound และ Out bound (ทั้งการโทรเข้าและโทรออก) และ มีความเชี่ยวชาญในการทำธุรกิจ Call Center Outsourcing Services และ Direct Marketing Solution มาเป็นระยะเวลายาวนาน โดย ปัจจุบันมีการให้บริการ Call Center ประมาณ 1,000 ที่นั่ง ซึ่งจะสามารถพัฒนาและต่อยอดทางธุรกิจ รวมทั้งเพิ่ม Value ให้กับธุรกิจของบริษัทฯ 2) 3-RD OneApp ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์ที่มีระบบการจัดการอัจฉริยะที่ บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด พัฒนาขึ้นมา โดยซอฟต์แวร์ดังกล่าวสามารถผสมผสานการทำงานของ Telemarketing ทั้งแบบ

	<p>Inbound และ Outbound ให้มีประสิทธิภาพมากและรองรับความต้องการด้านข้อมูลและการรายงานให้แก่ลูกค้าผู้ให้บริการได้มากยิ่งขึ้น</p> <p>3) ฐานข้อมูลลูกค้าใหม่ เพื่อประโยชน์ในการขายสินค้าของบริษัทฯ</p>
ม.ย. 2560	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับเกียรติบัตร จากกระทรวงแรงงาน จากการที่ได้ทำคุณประโยชน์ต่อสังคม ด้วยการจ้างงานคนพิการเชิงสังคม และ สนับสนุนอาชีพคนพิการ ในปี 2560 ภายใต้โครงการมิติใหม่สร้างงานสร้างอาชีพคนพิการ
ส.ค. 2560	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับรางวัลสถานประกอบการดีเด่น ด้านแรงงานสัมพันธ์ จากกระทรวงแรงงาน เป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน (2558-2560)
ต.ค. 2560	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2560 ในระดับดีเลิศ (Excellent) หรือ CG5 ดาว ซึ่งเป็นระดับสูงสุด จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
พ.ย. 2560	<p>● ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 7/2560 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 มีมติอนุมัติให้บริษัทย่อยของบริษัท คือ บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 18,000,000 บาท มีส่วนล้ำมูลค่าหุ้นอีก 2,000,000 บาท) รวมเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 36,000,000 บาท แบ่งออกเป็นจำนวน 360,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท เพื่อรองรับการร่วมลงทุนของ บริษัท ซีเอ็นที เทค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทจัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิต จำหน่าย และให้บริการเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ที่มีระบบการจัดการในการให้บริการที่ครอบคลุมการขายหรือการให้บริการหน้าร้าน การจัดการส่วนกลาง การจัดการส่วนหลัง รวมทั้งการให้บริการในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า และสินค้าบริการต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการขายและให้บริการของลูกค้าผู้ให้บริการ</p> <p>ในการนี้ บริษัทได้ลดสัดส่วนการลงทุนในบริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด โดยการสละสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด จำนวน 36,000,000 บาท หรือคิดเป็นมูลค่ารวม 9,000,000 บาท ซึ่งผลจากการสละสิทธิการซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว จะทำให้บริษัทถือหุ้นในบริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด ลดลงจากเดิมร้อยละ 50 เป็นร้อยละ 25 และทำให้บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด สิ้นสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยเปลี่ยนสถานะเป็นบริษัทร่วม</p> <ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้อยู่ในรายชื่อ "หุ้นยั่งยืน" ประจำปี 2560 (Thailand Sustainability Investment 2017) เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน (2559-2560) บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน) ได้รับใบประกาศรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติภาคเอกชนไทยในการต่อต้าน ทูจริต (Collective Action Coalition Against Corruption หรือ CAC) จากคณะกรรมการ CAC โดยบริษัทได้รับการรับรองใน ลำดับที่ 227 จากบริษัทที่เข้าร่วมประกาศเจตนารมณ์ แนวร่วมปฏิบัติ 854 บริษัท
ธ.ค. 2560	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ คือ บริษัท เมจิก ฟิวท จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่างบริษัทฯ กับบริษัท ซอฟต์แวร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนจัดตั้งตามกฎหมายไทย เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้าน Data Center, Cloud Services และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งดำเนินการเป็นผู้ให้บริการด้าน Internet Services Provider ภายหลังจากที่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้ว โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 30,000,000 บาท โดยบริษัทฯ จะถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน และบริษัท ซอฟต์แวร์ จำกัด จะถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียน รวมเป็นมูลค่าเงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ จำนวน 18,000,000 บาท

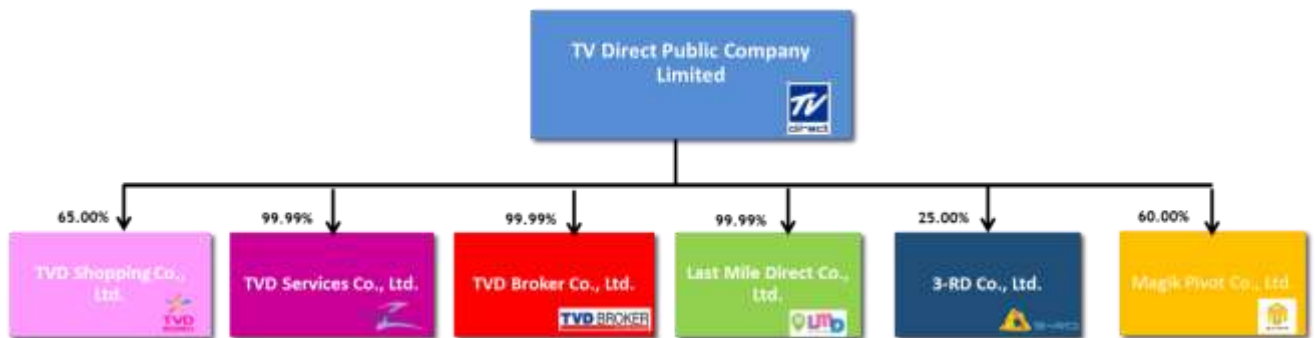
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทมีการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม ตามลักษณะการประกอบธุรกิจ และ ประเทศที่ตั้งของบริษัทย่อยนั้น ๆ

1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย

1. บริษัท ทีวีดี ช็อปปิ้ง จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ช็อปป แอท โฮม จำกัด”)

บริษัท ทีวีดี ช็อปปิ้ง จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2556 ประกอบธุรกิจ TV Home Shopping โดยเป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่าง บริษัทฯ และ บริษัท โมโมตอคอม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ฟูบอน มัลติมีเดีย เทคโนโลยี จำกัด”) (“MOMO”) ซึ่งเป็นบริษัทจัดตั้งตามกฎหมายของประเทศไทย และ เป็นผู้ประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรงขั้นนำในประเทศไทยและประเทศอื่นๆ โดยบริษัทฯ และ MOMO ถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนในสัดส่วนร้อยละ 65 และ ร้อยละ 35 ตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้ว จำนวน 345,000,000 บาท

2. บริษัท ทีวีดี เซอร์วิสเชส จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ทีวี ไดเรค อินโดไชน่า จำกัด”)

บริษัท ทีวีดี เซอร์วิสเชส จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2553 โดยบริษัทฯ ถือหุ้น บริษัท ทีวีดี เซอร์วิสเชส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99

บริษัท ทีวีดี เซอร์วิสเชส จำกัด เดิมประกอบธุรกิจ ถือเงินลงทุนในบริษัทย่อย แต่ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 เป็นต้นไป บริษัทได้ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านสนับสนุนธุรกิจ (Business Support) ให้แก่ บริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้วจำนวน 40,000,000 บาท

3. บริษัท ทีวีดี โบรกเกอร์ จำกัด

บริษัท ทีวีดี โบรกเกอร์ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2557 ประกอบธุรกิจ นายหน้าติดบุคคลประกันชีวิต และ ประกันวินาศภัย โดยบริษัทฯ ถือหุ้น บริษัท ทีวีดี โบรกเกอร์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้ว จำนวน 55,000,000 บาท

4. บริษัท ลาส ไมล์ ไตเร็ค จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท เจเอ็มแอล ไตเร็ค (ประเทศไทย) จำกัด”)

บริษัท ลาส ไมล์ ไตเร็ค จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2556 โดยบริษัท ฯ ถือหุ้น บริษัท ลาส ไมล์ ไตเร็ค จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99

บริษัท ลาส ไมล์ ไตเร็ค จำกัด เดิมประกอบธุรกิจ ธุรกิจค้าปลีก (Retail) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 เป็นต้นไป บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการขนส่ง (Logistic & Fulfillment) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้วจำนวน 40,000,000 บาท

5. บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด

บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2550 โดยบริษัทฯ ถือหุ้น บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 25.00

บริษัท ทรี-อาร์ดี จำกัด ประกอบธุรกิจ ให้บริการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านระบบโทรศัพท์ ให้บริการ Call Center และ จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้วจำนวน 36,000,000 บาท

6. บริษัท เมจิก พิวอท จำกัด

บริษัท เมจิก พิวอท จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2560 โดยบริษัทฯ ถือหุ้น บริษัท เมจิก พิวอท จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 60.00

บริษัท เมจิก พิวอท จำกัด ประกอบธุรกิจ ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider: ISP) ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center) ระบบคลาวด์ (Cloud Service) และ ระบบโครงข่ายพื้นฐานด้านการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 30,000,000 บาท และ ทุนชำระแล้วจำนวน 22,499,200 บาท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละส่วนงาน

บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multi-Screen) โดยมีโครงสร้างการประกอบธุรกิจ แบ่งออกเป็น 3 ส่วนงานหลัก ดังนี้

1. Direct Shopping แบ่งเป็น 3 ส่วนงานย่อย ดังนี้

1.1 การตลาดทางทีวี (TV Marketing) การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อโทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวีและโทรทัศน์ดิจิทัล

1.2 การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)

1.3 การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ (Direct Response Printing)

2. Online Shopping บริการจัดจำหน่ายสินค้าทางเว็บไซต์ โมบายแอปพลิเคชัน รวมถึงการขายผ่านโซเชียลมีเดียทุกช่องทาง เพื่ออำนวยความสะดวกและตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้ารายย่อยในยุคดิจิทัล

3. Retail Shopping เสนอขายสินค้าและบริการแบบขายปลีกผ่านร้านค้า TV Direct Showcase รวมทั้งจำหน่ายสินค้าแบบขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2558-2560 มีดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขายและให้บริการ							
1.1 การตลาดทางทีวี	บริษัท	1,495.28	48.86	1,770.77	51.55	1,995.21	59.93
1.2 การตลาดแบบตรง							
- ผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)	บริษัทและบริษัทย่อย	395.82	12.93	396.01	11.53	348.09	10.46
- ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์	บริษัท	113.27	3.70	138.27	4.03	92.12	2.77
- ผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์	บริษัท	70.75	2.31	117.14	3.41	129.98	3.90
- ศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center)	บริษัทย่อย	43.48	1.42	59.47	1.73	53.52	1.61
- ขายตรง (Direct Sale)	บริษัท	2.79	0.09	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมรายได้จากการตลาดแบบตรง	บริษัทและบริษัทย่อย	626.11	20.46	710.90	20.69	623.69	18.73
1.3 การตลาดทั่วไป							
- ขายปลีกผ่านร้านค้า Direct2U และ TV Direct Showcase	บริษัท	366.82	11.99	404.68	11.78	248.20	7.46
- ขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ	บริษัท	101.77	3.33	70.90	2.06	35.07	1.05
รวมรายได้จากการตลาดทั่วไป	บริษัท	468.58	15.31	475.57	13.84	283.28	8.51
1.4 การบริการ ¹⁾	บริษัทและบริษัทย่อย	424.98	13.89	432.89	12.60	392.85	11.80
1.5 งานอื่นๆ ²⁾	บริษัท	25.54	0.83	12.84	0.37	15.74	0.47
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ		3,040.49	99.35	3,402.98	99.06	3,310.77	99.45
2. รายได้อื่น ³⁾	บริษัทและบริษัทย่อย	20.04	0.65	32.31	0.94	18.35	0.55
รายได้รวม		3,060.53	100	3,435.29	100	3,329.11	100.00

หมายเหตุ :

- 1) การบริการ หมายถึง การให้บริการรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้า หรือกิจกรรมทางการตลาดต่าง ๆ
- 2) งานอื่นๆ หมายถึง รายได้จากการขายสินค้าที่ไม่ได้ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก
- 3) รายได้อื่น ประกอบด้วย ค่าเช่า ดอกเบี้ยรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

รายได้จากการขายและให้บริการในประเทศและต่างประเทศในปี 2558-2560

รายได้จากการขาย และให้บริการ	ดำเนินการโดย	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ในประเทศ	บริษัท	3,023.35	99.44	3,402.29	99.98	3,310.77	100
ต่างประเทศ	บริษัท	17.14	0.56	0.69	0.02	0.00	0.00
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ		3,040.49	100.00	3,402.98	100.00	3,310.77	100

โดยรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละส่วนงานดังกล่าว มีดังนี้

Direct Shopping

Direct Shopping แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. การตลาดทางทีวี (TV Marketing)

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์ และ บริการ

บริษัทจำหน่ายสินค้าและบริการโดยใช้การตลาดทางทีวีในลักษณะของการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือ บริการ โดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ระบบต่าง ๆ ได้แก่ โทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และโทรทัศน์ระบบบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวี โดยบริษัทดำเนินการจัดหาสินค้าและบริการ ผลิตรายการเพื่อนำเสนอข้อมูลของสินค้าและบริการโดยใช้ทีมงานผลิตสื่อโฆษณาของบริษัทและใช้สตูดิโอของบริษัท และนำรายการสินค้าและบริการดังกล่าวเผยแพร่ทางโทรทัศน์ระบบต่าง ๆ

หากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ สามารถติดต่อซื้อสินค้าและบริการโดยโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าและบริการได้ที่ระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) ตามหมายเลขโทรศัพท์ที่บริษัทกำหนด โดยบริษัทจัดให้มีพนักงานรับโทรศัพท์รองรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งพนักงานดังกล่าวได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในสินค้าและบริการ และสามารถให้รายละเอียดและคำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าและบริการแก่ลูกค้า

แผนงานการสร้างยอดขายของทีวีไดเรค ยังใช้สื่อทีวี (TV Media) เป็นสื่อหลักในการทำธุรกิจ เนื่องจากโทรทัศน์ยังคงเป็นสื่อที่สามารถเข้าถึงกลุ่มคนได้กว้าง และเข้าถึงกลุ่มคนได้เป็นจำนวนมาก อีกทั้งในยุคปัจจุบัน การดูโทรทัศน์ก็ไม่ได้ถูกจำกัดเพียงการชมทีวี ผ่านจากหน้าจอทีวีเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงการรับชมทีวี ผ่านสายเคเบิล จานดาวเทียม ผ่านกล่องรับสัญญาณทีวีดิจิตอล หรือ ผ่านหน้าจอคอมพิวเตอร์ สมาร์ทโฟน และ แท็บเล็ต ฯลฯ อีกทั้งคนไทยในยุค 4.0 การเข้าถึงเทคโนโลยี และ อินเทอร์เน็ต ก็ทำได้ง่ายและรวดเร็วขึ้นกว่าเดิม สื่อโซเชียลจึงเข้ามามีบทบาทส่งผลกระทบ ต่อพฤติกรรมการใช้ชีวิตประจำวันของคนไทยทุกคน อีกทั้งในยุคปัจจุบัน สื่อมีช่องทางและมีความหลากหลายมากขึ้น จึงทำให้การสร้างยอดขายจะใช้กลยุทธ์เพียงอย่างเดียวอย่างหนึ่ง อาจไม่ได้ผลดี เท่ากับการผนึกกำลังของทุกช่องทางการสื่อสาร รวมเป็นหนึ่งเดียว เพื่อสร้างยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายของบริษัทต่อไป

การเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของจำนวนช่องดิจิตอลทีวี และสื่อออนไลน์ ทำให้แต่ละช่องทางมีการสร้างรายการใหม่ๆ เพื่อสร้างความเป็นช่องที่มีรูปแบบเป็นของตนเองมากขึ้น เพื่อสร้างเรตติ้งและทำให้รายการต่างๆ นั้น เป็นที่รู้จัก และให้มีกระแสสร้างการรับชมให้ได้มากที่สุด ทีวีใต้เร็ด ก็เช่นกัน บริษัทฯ ได้เตรียมพร้อม ในส่วนของทีมผลิตรายการแนะนำสินค้า ให้มีรูปแบบทั้งทางด้านความบันเทิง ความสนุกสนาน และได้สาระคุณประโยชน์ จากการพูดคุย และ สาธิตสินค้าต่างๆ ซึ่งในปีนี้ บริษัทฯ มีรายการและรูปแบบในการแนะนำสินค้า ที่หลากหลาย และได้รับการออกอากาศเป็นจำนวนมาก

ตัวอย่างของรายการที่ บริษัทฯ ทีวี ใต้เร็ด ผลิตขึ้นในปี นี้ ได้แก่ รายการที่มีรูปแบบเป็น Informercial หรือ รายการสาระโฆษณา สามารถออกอากาศได้ทางช่องทาง FREE TV ทุกๆช่อง เพราะเป็นรายการที่มีการแยกเนื้อหาของรายการ กับช่วงเวลาการขายสินค้า ในรูปแบบของสปอตโฆษณาออกมาได้อย่างชัดเจน, ประเภทที่ 2 คือ รูปแบบรายการขายสินค้า แบบ Home Shopping ที่เป็นรายการเพื่อการขายสินค้าอย่างชัดเจน ตั้งแต่เริ่มรายการ มีความยาวประมาณ 25 – 30 นาที ต่อสินค้าสามารถนำออกอากาศ ได้ทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม เคเบิลทีวี และบางช่วงเวลาในบางช่องของสถานีดิจิตอลทีวี และสุดท้ายคือ รูปแบบรายการขายสินค้า ที่เป็น TV Commercial สปอตขายสินค้า ความยาว 2 นาที เพื่อนำไปออกอากาศในช่วงเวลาโฆษณาของรายการที่มีเรตติ้งดี มียอดการรับชมสูง คัดเลือกเฉพาะสินค้าที่เหมาะสมกับทุกคนในครอบครัว หรือ ประชาชนกลุ่มใหญ่ๆ

ทีมมีเดียจะต้องทำการวัดผลการขาย จากสื่อทางโทรทัศน์ทุกครั้งที่มีการออกอากาศ หากผลที่ได้รับเป็นไปตามแผนงาน ที่คาดหวังไว้ ก็จะสามารถนำสปอต หรือรายการแนะนำสินค้าต่างๆ นั้น ไปออกอากาศในหลายๆช่องสถานีโทรทัศน์ได้ ซึ่งถือเป็นการวัดเรตติ้งจากยอดขายได้เช่นกัน ในปัจจุบัน บริษัทฯ ที่มีการวัดเรตติ้งทางโทรทัศน์ จะพบว่ายอดตัวเลขของเรตติ้งทีวี มีตัวเลขที่น้อยลงกว่าเดิม เพราะมีกลุ่มคนดูที่ไม่ได้ดูผ่านจอทีวี แต่ไปดู Rerun บนออนไลน์ หรือดูผ่านหน้าจอต่างๆ โดยประมาณการณว่ามีจำนวนถึง 30% ของคนดู ที่หายไปจากหน้าจอทีวี Eyeball ที่มีการกระจายไปอยู่ตามสื่อออนไลน์ต่างๆ นี้ จึงส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตคอนเทนต์ และต่อช่องสถานีเป็นอย่างมาก เนื่องจากเอเยนซี และลูกค้ายังใช้การซื้อสื่อโฆษณา ผ่านการวัด KPI ของเรตติ้งโทรทัศน์อยู่

บริษัท ทีวีใต้เร็ด ในปี 2560 จึงได้มีการปรับกลยุทธ์การใช้สื่อทีวี เพื่อเร่งสร้างยอดขายให้ได้ตามเป้าหมาย โดยการคัดเลือกสปอตขายสินค้า ที่สามารถสร้างยอดขายได้ดี มาออกอากาศในช่องรายการ และช่องสถานีฯ ที่มีเรตติ้งที่ดี และทางสถานีฯ ยังเสนอราคาค่าโฆษณา ในงบประมาณตามที่บริษัทฯ วางแผนเอาไว้ จึงส่งผลให้ บริษัทฯ ทีวีใต้เร็ด จำกัด (มหาชน) ติดอันดับแบรนดท์ ที่มีการใช้บโฆษณาสูงที่สุด ทั้ง 2 เดือน เดือน ตุลาคม และ เดือนพฤศจิกายน 2560

** ที่มา : รายงานการใช้บโฆษณา ที่ทาง บริษัท เนลสัน ประเทศไทย จำกัด แจ้งยอดผ่านแมกกาซีนข่าวธุรกิจ Positioning **

10 อันดับแบรนดท์ เดือนตุลาคม 2560		
	ตุลาคม 2560	ตุลาคม 2559
1	ทีวีใต้เร็ด 127,650,000 บาท	9,462,000 บาท
2	ทีวีใต้เร็ด 74,826,000 บาท	23,968,000 บาท
3	ทีวีใต้เร็ด 68,471,000 บาท	29,455,000 บาท
4	ทีวีใต้เร็ด 64,074,000 บาท	27,013,000 บาท
5	ทีวีใต้เร็ด 58,553,000 บาท	27,960,000 บาท
6	ทีวีใต้เร็ด 55,611,000 บาท	12,000 บาท
7	ทีวีใต้เร็ด 48,505,000 บาท	- บาท
8	ทีวีใต้เร็ด 45,377,000 บาท	32,149,000 บาท
9	ทีวีใต้เร็ด 45,182,000 บาท	28,222,000 บาท
10	ทีวีใต้เร็ด 44,161,000 บาท	23,570,000 บาท

10 อันดับแบรนดท์ เดือนพฤศจิกายน 2560		
	พฤศจิกายน 2560	พฤศจิกายน 2559
1	ทีวีใต้เร็ด 215,560,000 บาท	11,517,000 บาท
2	ทีวีใต้เร็ด 104,450,000 บาท	33,806,000 บาท
3	ทีวีใต้เร็ด 81,686,000 บาท	2,681,000 บาท
4	ทีวีใต้เร็ด 75,808,000 บาท	35,740,000 บาท
5	ทีวีใต้เร็ด 69,234,000 บาท	24,437,000 บาท
6	ทีวีใต้เร็ด 65,412,000 บาท	16,537,000 บาท
7	ทีวีใต้เร็ด 62,832,000 บาท	4,090,000 บาท
8	ทีวีใต้เร็ด 61,568,000 บาท	41,696,000 บาท
9	ทีวีใต้เร็ด 55,884,000 บาท	36,895,000 บาท
10	ทีวีใต้เร็ด 54,987,000 บาท	15,010,000 บาท

รายได้จากการขายสินค้าผ่านสื่อโทรทัศน์ ปี 2560 มียอดเป็นไปตามแผนงานที่ บริษัทฯ คาดหวังไว้ โดยในปี 2560 นี้ทางหน่วยงานได้จัดแผนงานของ ส่วนงานการตลาดทีวี TV Marketing แบ่งตามช่องทางการขายออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. ส่วนงาน Direct Response TV DRTV รายการขายและแนะนำสินค้าผ่านสถานีโทรทัศน์ทั่วไป ทั้ง สถานี Digital TV และ Sattellite TV การขายการตลาดผ่านช่องทางนี้ ทางบริษัทฯ จะทำการวางแผนคัดเลือก สถานี และ ช่วงเวลา เพื่อสร้างยอดขายการตลาดให้กับธุรกิจ ถือเป็นช่องทางที่ ทีวีไตเร็คฯ เป็นผู้บุกเบิก และทำมาเป็นเวลานาน จนถึงเป็นรายการของกลุ่มธุรกิจโฮมช้อปปิ้ง และบริษัทฯ ยังสามารถสร้างแบรนด์ทีวีไตเร็ค ให้เป็นที่จดจำ และมี Brand สินค้าที่ชัดเจน ผ่านสื่อ Free TV ทุกๆช่อง อีกทั้งในกระบวนการผลิต รายการรูปแบบ Infomercial ของ ทีวีไตเร็ค ยังถือเป็นต้นแบบรายการ ที่สามารถนำออกอากาศได้กับสถานีทีวีทุกๆช่อง เทปรายการแนะนำสินค้าผ่านการพิจารณาจาก คณะกรรมการเซ็นเซอร์กลาง และ เซ็นเซอร์เฉพาะสถานี มาด้วยดีโดยตลอด

รูปแบบของรายการแนะนำสินค้า แบบ Infomercial Program ที่ออกอากาศทางสถานีทีวีดิจิตอล จะมีการแยก content ออกเป็น 2 ส่วน ส่วนที่เป็นเนื้อหารายการ ที่จะนำเสนอปัญหา และ ที่มาของสินค้า กับ ส่วนที่เป็นสปอต ที่จะย้ำเน้นการขาย ราคา เบอร์โทรศัพท์ และโปรโมชั่น ของแถม ต่างๆ

รูปแบบของรายการแนะนำสินค้า แบบ Home Shopping ส่วนมากจะสามารถออกอากาศได้กับทาง สถานีโทรทัศน์ ผ่านดาวเทียม และสถานีทีวีดิจิตอลบางช่อง จะมีการผลิตในรูปแบบ โฮมช้อปปิ้ง ที่สามารถสร้างการขายได้ ตั้งแต่เริ่มรายการ มีการแจ้งราคา และบอกเบอร์โทรศัพท์ โดยขึ้นเป็นป้าย Banner ที่จัดวางตำแหน่งอย่างเหมาะสม และพิธีกร จะทำหน้าที่แนะนำ การขายสินค้าอย่างชัดเจน ทำให้ผู้ชมเข้าใจสินค้าและสนใจซื้อสินค้า

2. ส่วนงาน TV Station รายการขายสินค้าผ่าน สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ของ บริษัท ทีวีไตเร็คฯ ซึ่งมีอยู่ 3 สถานี ได้แก่



1618 Shop สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ในระบบ C Band และ KU Band ลำดับช่องหมายเลข 39 ในกล่อง PSI ออกอากาศตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยรายการแนะนำสินค้าในรูปแบบ Home Shopping สนุกสนานเพลิดเพลิน กับ 2 พิธีกร ที่ จะเจาะลึก แนะนำพร้อมสาธิตสินค้า พบกับความหลากหลาย สินค้าที่คุณต้องการ และโปรโมชั่นที่จะกระตุ้นการซื้อจนต้องโทรเข้ามา



ขาย

Health and Family สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ในระบบ C Band ลำดับช่องหมายเลข 40 ในกล่อง PSI ออกอากาศตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยรายการวาไรตี้หลากหลาย ได้แก่ รายการ ซีรีส์หนึ่งดังจากประเทศอินเดีย, เกาหลี, อเมริกา, รายการ Horo Hiso ดูดวงกับหมอดูไฟยิบซีชื่อดัง และสารคดีเรื่องราวของธรรมชาติ ออกอากาศสลับกับ รายการแนะนำสินค้า โดยทางสถานีฯตั้งใจคัดเลือกเฉพาะรายการ

สินค้าที่เป็นสินค้ายอดนิยม Best Seller มาออกอากาศที่สถานีฯนี้โดยเฉพาะ



CHANNEL 55 สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ในระบบ C Band และ KU Band ลำดับช่องหมายเลข 55 ในกล่อง PSI ออกอากาศตลอด 24 ชั่วโมง ด้วย Infomercial ที่คัดสินค้าขายดีจากช่อง

ดิจิตอลทีวี และ คัดเลือกสินค้ามาถ่ายทอดวีซีดีพิเศษ ในรูปแบบ Home Shopping ทำให้มีความหลากหลาย ทั้งในรูปแบบรายการ หลากหลายสินค้า เหมาะกับทุกคน ทุกกลุ่ม และเน้นย้ำกับสินค้า ที่ตอบรับความ สดวกสบาย ให้กับสมาชิกในครอบครัว

รูปแบบของสถานี และ รูปแบบการผลิตรายการที่หลากหลาย ทำให้ บริษัท มียอดขายที่ดีผ่านช่องทาง TV Station สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม จนทำให้การตั้งเป้าหมายเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

การขายสินค้าผ่านช่องทางโทรทัศน์ จำเป็นจะต้องมี แผนงานการตลาด และนโยบายการดำเนินงาน ที่จะสร้าง ความสำเร็จให้กับธุรกิจ โดยมีหน่วยงาน เพื่อกำกับและจัดการ ดังต่อไปนี้

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Merchandise Marketing | หน่วยงานจัดหาสินค้า |
| 2. Product Promotion | การตลาดและ การจัดโปรโมชั่นสินค้า |
| 3. Production & Broadcast | ทีมผลิตรายการแนะนำสินค้า และออกอากาศ |
| 4. Media | การจัดตารางรายการขายสินค้าออกอากาศ |
| 5. Call Center & Tele Marketing | ทีมพนักงานรับสายขายสินค้า |
| 6. Data System | ระบบฐานข้อมูล และ MIS |

Merchandise Marketing การจัดหาสินค้าสร้างยอด

แผนจัดหาสินค้า Merchandise Marketing จะทำการจัดหาสินค้า ที่ควรมีทุกบ้าน ทุกครอบครัว ได้แก่ สินค้าที่ใช้ ในครัวเรือน ชุดหม้อ กระทะ เตาแก๊ส ฯลฯ หรือ สินค้าที่คนสมัยนี้ควรมี เช่น โทรศัพท์มือถือ , กล้องวงจรปิด รวมทั้งสินค้าแฟชั่น ได้แก่ ชุดสวมสบาย หรือ ชุดชั้นใน ฯลฯ ทำให้บริษัท มีรายการแนะนำสินค้า ที่สร้างการรับชมและสามารถสร้างยอดขายที่ สม่่าเสมอได้ทุกๆเดือน ฝ่ายจัดหาสินค้ายังเสริมด้วย สินค้าที่เป็นกระแสความนิยม และ สินค้าตามเทศกาลต่างๆ ทำให้อยอดขาย โดยรวมของการตลาดทีวีพุ่งสู่เป้าหมายได้

Product Promotion การตลาดและโปรโมชั่นสินค้า

การขายสินค้าในปัจจุบัน จำเป็นอย่างมากที่จะต้องมีการนำเสนอสินค้า ไปพร้อมกับโปรโมชั่นที่ดี เพื่อกระตุ้นผู้ชม รายการ ให้สนใจซื้อสินค้าในทันที อีกทั้งในปัจจุบัน คู่แข่งต่างๆในตลาด มีจำนวนมาก การทำโปรโมชั่นสินค้า จึงเป็นสิ่งที่ขาด ไม่ได้ ในการผลิตรายการแนะนำสินค้า ดังนั้น ทางทีม Merchandise นอกจากจะจัดหาสินค้า และวางกลยุทธ์ของการขายแล้ว ยัง ต้องมีแผนของ การทำโปรโมชั่น ด้วยความหลากหลายๆโปรโมชั่นไปพร้อมๆกัน เพื่อการผลิตรายการ จะได้สะดวกและรวดเร็ว เนื่องจากในปัจจุบันช่องสถานีของคู่แข่ง มีการออกอากาศสินค้าที่คล้ายๆกัน ทำให้ผู้ชม ผู้ซื้อ สามารถเปรียบเทียบสินค้าและ ราคาได้ง่าย ทีมผลิตรายการ จึงจำเป็นต้องสร้างรายการและการขาย ให้เกิดความแตกต่าง มีความน่าสนใจจากโปรโมชั่นของ สินค้า จนในบางครั้ง รายได้การขาย อาจเกิดจากสินค้าที่เป็นของแถมหรือ โปรโมชั่น มากกว่าสินค้าหลักที่นำเสนอ



ทีวีไดเรค มี สินค้ายอดนิยม และ สร้างการขายได้เป็นอย่างดี โดยขอยกตัวอย่างสินค้าสร้างยอด ได้แก่ กลุ่มสินค้าดังต่อไปนี้

สินค้ายอดนิยม ที่สร้างยอดขายได้ดีทุกปี



เครื่องออกกำลังกาย ที่ทีวีไดเรคเป็นผู้นำมาโดยตลอด



Genie Bra สินค้าแฟชั่น สวมใส่สบาย ผู้หญิงทุกคนยอมรับ



สินค้าในครัวเรือน ที่น่าสนใจ และควรมีทุกบ้าน



นวัตกรรมสินค้าที่สร้างยอดขาย แว่นตาอีเกิ้ลอาย และ Big Vision



สินค้าที่เป็นของขวัญล้ำค่า สำหรับทุกๆเทศกาล



ทั้งนี้ ในการหาสินค้า ทีม Merchandise ยังคงเน้น คีย์หลักของบริษัท คือ สินค้าที่มีคุณภาพ ตอบรับความสุข สะดวกสบายและความต้องการของชีวิต

Production การผลิตรายการแนะนำสินค้า

ทีมผลิตรายการ จะทำการหมุนเวียนผลิตรายการ ทั้งในรูปแบบ Infomercial , Home Shopping และ TVC สปอตโฆษณาขายสินค้า โดยมุ่งเน้นให้เป็นรายการที่มีคุณภาพ ทั้งภาพและเสียง พร้อมทั้งมีอัตลักษณ์ชัดเจน สร้างการจดจำ แปรนัยของทีวีได

เร็ด ได้เป็นอย่างดี อีกทั้งในการผลิตรายการ ทุกๆเทป ทางบริษัท จะตอกย้า สินค้าของทีวีไคเร็ด เป็นของแท้ และ รับประกัน การคืนสินค้าในรายการเสมอ ซึ่งเป็นความต่างจากรายการขายสินค้าของที่อื่นๆ

ในการผลิตรายการ จะมีการนำดารานักแสดง หรือผู้มีชื่อเสียง นางแบบ นายแบบ ผู้เชี่ยวชาญ มาให้ความเข้าใจในตัวสินค้า เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับรายการ และเพื่อเพิ่มยอดการรับชม รวมทั้งการผลิตตามกฎกติกาในการออกอากาศที่ทางกองเซ็นเซอร์ และหน่วยงานราชการกำหนด ทำให้ในปีนี้ บริษัท มีรายการแนะนำสินค้า ออกอากาศเกือบทุกช่อง และ มียอดการรับชมอันจะเพิ่มยอดการสั่งซื้อได้เป็นอย่างดี ตามข่าวการตลาดต่างๆ ที่มีในปัจจุบัน



Media การวางสื่อออกอากาศรายการขายสินค้า

ทีมมีเดีย จะต้องทำการจัดหาสถานที่ จัดหารายการโทรทัศน์ ช่วงเวลา และ คัดเลือกรายการแนะนำสินค้า เพื่อนำออกอากาศ
ทั้งทางสถานีดิจิตอลทีวี และ สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ซึ่งในปัจจุบันสถานีทีวีดิจิตอลเกือบทุกช่อง สามารถออกอากาศ
รายการของทีวีไวด์เรด ได้ และ มียอดขายเป็นไปตามแผนที่วางไว้ โดยในการวางแผนงานการใช้สื่อทีวี ทีมมีเดีย จะทำการจัด
แผนงานการขายสินค้าควบคู่กับเรตติ้งโทรทัศน์ ของทาง บริษัท เนลสัน (ประเทศไทย) จำกัด อันทำให้ บริษัทฯ มีความสัมพันธ์
ดี และได้รับการตอบรับจากสถานีโทรทัศน์ทุกช่องในประเทศไทย

งานสำคัญของทีมมีเดียคือ การวัดผลการขายหลังการออกอากาศ ที่จะต้องทำการเช็ค Response โดยการทำรายงานเปรียบเทียบ ยอดขาย ยอดขาย และบอโฆษณาที่ใช้ เพื่อนำมาประชุมวางแผนในการปรับเปลี่ยนมีเดีย ปรับโฆษณา โปรโมชัน ตลอดจนการต่อรองราคามีเดียในสื่อต่างๆ เพื่อเน้นการสร้างยอดขาย และยอดกำไรเบื้องต้นให้เป็นไปตามเป้าหมายของบริษัท จนทำให้ ทีวีไตรีค ดิอันดับการใช้บอโฆษณาสูงสุดในตลาด ทั้ง 2 เดือน ตุลาคม และ พฤศจิกายน 2560

TOP 10 BRANDS GROUP ESTIMATED ADSPEND

Exclude Section : Classified, CD/DVD (Musical & Film Products), Government & Community Announce, Leisure, House ad.

Nov 17 VS Nov 16 000'BAHT

NO	BRANDS		Nov 2017	Nov 2016
1	TV DIRECT DIRECT SALES	↑	215,560	11,517
2	SAMSUNG MOBILE PHONE UNIT	↑	104,450	33,806
3	COKE SOFT DRINK	↑	81,686	2,681
4	TESCO-LOTUS SUPERCENTER	↑	75,808	35,740
5	ISUZU PICKUPS	↑	69,234	24,437
6	7 ELEVEN CONVENIENCE STORES	↑	65,412	16,537
7	MG SUV CAR	↑	62,832	4,090
8	OPPO MOBILE PHONE UNITS	↑	61,568	41,696
9	GOVERNMENT SAVINGS BANK	↑	55,884	36,895
10	PEPSI SOFT DRINK	↑	54,987	15,010

Call Center & Tele Marketing พนักงานขายสินค้า Inbound

แผนกสำคัญที่สุดของการสร้างยอดขาย คือ ฝ่ายขาย Tele Sales ซึ่งทีวีไดเร็คมุ่งเน้นการสร้างประสิทธิภาพให้กับ ทีมพนักงานรับสายโทรศัพท์ทุกคน พนักงาน Telesales จะต้องผ่านการฝึกอบรม การให้ข้อมูล การแนะนำสินค้า จนมีความเข้าใจในตัวสินค้าอย่างลึกซึ้งและดีเยี่ยม เพื่อที่จะสามารถถ่ายทอด ส่งต่อทั้งทางด้านข้อมูล ราคา รายละเอียดสินค้า และรายการส่งเสริมการขาย ที่จะทำให้ผู้บริโภคที่โทรเข้ามา มีความเข้าใจ เกิดความประทับใจ จนเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ในทันที และ ใช้เวลาการขายที่รวดเร็ว ซึ่งหัวหน้าทีมขายในแต่ละแผนก จะต้องทำให้ พนักงาน Telesales ทุกคน มีความรู้สินค้า จุดขายของแต่ละสินค้า ได้สัมผัสสินค้า ได้ใช้สินค้า และได้ชมรายการแนะนำสินค้า จนมีความเข้าใจอย่างถ่องแท้ ที่จะให้ข้อมูลได้เป็นอย่างดีและถูกต้อง

การจัดตารางการทำงานของพนักงานขาย ในแต่ละช่วงเวลา ได้มีการจัดแบ่งงานเพื่อรองรับสายเข้าได้อย่างเพียงพอ และต่อเนื่องครบ 24 ชั่วโมง รวมทั้งมีหัวหน้าสายงานที่จะพร้อม ในการแก้ปัญหาการทำงานให้กับลูกทีม สร้างประสิทธิภาพ และขวัญกำลังใจ กระตุ้นยอด และ ประสานงานการทำงานกับส่วนงานต่างๆ เพื่อให้ได้งานที่พร้อมและสมบูรณ์

ฝ่ายขายจะช่วยประสานงานกับทีมจัดส่ง เพื่อให้การส่งสินค้า ถึงมือผู้ซื้อได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง ด้วยความหลากหลายของสินค้า และ จำนวนของการซื้อสินค้า ที่เข้ามาทุกวัน ฝ่ายบริการการจัดส่ง จึงต้องทำหน้าที่อย่างหนัก เพื่อให้สินค้าไปถึงมือผู้ซื้อได้อย่างรวดเร็ว โดยการส่งสินค้า สามารถทำการจัดส่งในเขต กทม. ไม่เกิน 3 วัน และ ต่างจังหวัด ไม่เกิน 5 วัน

พนักงานขายทุกคน จะได้รับ เงินเดือน รายได้ ค่าคอมมิชชั่น สิทธิและสวัสดิการ เช่นเดียวกับพนักงานประจำทุกคน และยังมีการกำหนดเป้าหมายยอดขายพิเศษ เพื่อการสร้างยอดขายสินค้าบางรายการ ที่จะทำให้พนักงานขายของทีวีไดเร็ค มีความตื่นตัว ทำท่าย และสนุกสนานในการทำงาน ทีวีไดเร็ค ถือเป็นองค์กรที่มีพนักงานขาย Tele Sales มากที่สุดเมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทเดียวกัน และคุณภาพของ Tele Sales ทีวีไดเร็คฯ ยังถือได้ว่าเป็นทีมขายที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างแท้จริง

ฐานข้อมูล Data System

ระบบฐานข้อมูล และ การเชื่อมต่อข้อมูล เน็ตเวิร์ค เป็นส่วนประกอบสำคัญที่จะต้องมีความครบถ้วน รวดเร็ว และถูกต้อง ส่วนงาน MIS จะทำการตรวจเช็ค พัฒนา และ upgrade ฐานข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อการส่งต่อรายงานให้กับทีมงานต่างๆ และ ส่งต่อข้อมูลลูกค้าไปยังช่องทางต่างๆ ช่อง มีความชัดเจนและมีรายละเอียดเพียงพอ เพื่อการวิเคราะห์ และ การสร้างยอดขายให้ การตลาดอื่นๆ ฐานข้อมูลที่มีเพิ่มมากขึ้น ทุกๆเดือน โปรแกรมการจัดการ รวมทั้งประสิทธิภาพ ของรายงาน จึงมีความสำคัญ บริษัทฯได้เลือกใช้ ระบบ Cisco เป็นระบบเน็ตเวิร์คและฐานข้อมูล ซึ่งถือเป็น Data System ที่ทั่วโลกรู้จักกันดี และมีความน่าเชื่อถือ

ทีวีไดเร็ค ได้ประโยชน์เป็นอย่างมาก จากการมี ฐานข้อมูลลูกค้า ข้อมูลสินค้า ข้อมูลการขาย เพื่อการสร้างยอดขายได้ให้กับธุรกิจ ระบบ network ได้เชื่อมต่อข้อมูลธุรกิจ เข้ากับทุกๆส่วนงาน ทั้งฝ่ายการขาย, ฝ่ายการตลาด, ฝ่ายจัดส่ง, ฝ่ายบัญชี และการเงิน ต่างมีความมั่นใจในศักยภาพของรายงาน ที่จะทำให้งานการทำงานในทุกๆส่วน โดยเฉพาะการนำสินค้าเข้าออก จนถึงการจัดส่งสินค้า ไปถึงผู้ซื้อ มีความครบถ้วน ถูกต้องและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนการจัดทำรายงานงบประมาณต่างๆ ทั้ง

ทางด้านบัญชี การเงิน ที่สามารถนำฐานข้อมูลเดียวกัน และตรงกัน ทำให้ผู้บริหารและทีมงาน สามารถวิเคราะห์ วางแผน และจัดการ ได้ทันต่อสถานการณ์ และเป็นไปด้วยดีทุกวัน

(2) การตลาดและสถานการณ์ทั่วไป

ปัจจุบันเป็นที่ยอมรับในวงการอุตสาหกรรมโทรทัศน์ว่า ทีวีดิจิทัล หลายๆช่อง ส่อแววไปไม่รอด อีกทั้งประกอบกับสภาวะเศรษฐกิจในปีนี้ ยังตกต่ำ และไม่เป็นไปตามเป้าหมายของหลายๆธุรกิจ ทำให้เม็ดเงินในการใช้สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์หดหายไปเป็นจำนวนมาก ช่องทีวีหลายๆช่อง จึงต้องหันมาปรับงานโฆษณา ในรูปแบบ Home Shopping เพื่อพ่วงรายได้ให้กับสถานี ทำให้ในปี 2560 นี้ ผู้ชมโทรทัศน์จะเห็นรายการและโฆษณาของ TV Direct หรือสินค้าที่ขายในรูปแบบโฮมช้อปปิ้งยี่ห้ออื่นๆ ออกอากาศผ่านช่องทางทีวีช่องหลักมากขึ้นกว่าเดิม อีกทั้งในปีนี้ TVD (ทีวีไดเรค) ได้วางแผนปรับกลยุทธ์การทำการตลาด โดยมุ่งเน้น สร้างการรับรู้ในแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่สินค้า เพื่อเร่งกระตุ้นการตัดสินใจซื้อสินค้าทั้งในช่องทางทีวี และช่องทางอื่นๆของบริษัท ทำให้บริษัทฯ ติดอันดับ แบรนด์ที่ใช้งบสูงสุดในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2560

ในปีนี้ ทีวีไดเรคได้มุ่งเน้น การผลิตรายการพร้อมการนำเสนอสินค้า ในรูปแบบเพื่อสร้างการรับรู้ ให้ผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าที่เป็นของแท้ และสร้างความน่าเชื่อถือในตัวสินค้าและบริษัท จากการรับประกันความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย ซึ่งแต่เดิม รายการมักจะมุ่งเน้นการเสนอขายสินค้า และเน้นที่คุณสมบัติการใช้สินค้าเป็นหลัก การออกอากาศรายการโฆษณาสินค้าที่มีการปรับรูปแบบการนำเสนอใหม่นี้ ได้เริ่มในช่วงเดือนสิงหาคม 2560 เป็นต้นไป ทำให้ผู้ชม และผู้บริโภค ได้รับรู้สินค้าและรายการ ไปในวงกว้าง ส่งผลดีอย่างต่อเนื่อง และยังไปช่วยกระตุ้นยอดขายสินค้าของทีวีไดเรคในช่องทางการขายอื่นๆ ทำให้ในเดือน พฤศจิกายน 2560 บริษัทฯ ได้รับรางวัลในส่วนของการสร้างภาพพจน์ และความน่าเชื่อถือ บริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) หรือ TVD ได้รับรางวัล Thailand Sustainability Investment 2017 หรือ หุ่นยั่งยืน จาก ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในโอกาสที่ได้รับคัดเลือกเป็น หนึ่งในบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในกลุ่มบริการ ที่ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคมและบรรษัทภิบาล เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ผู้ที่ต้องการลงทุนตามแนวคิดการลงทุนอย่างยั่งยืนและสร้างผลตอบแทนอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

รายการแนะนำสินค้าผ่านทางโทรทัศน์ ทำให้ ทีวีไดเรค เป็นที่ติดหูติดตา และมีลูกค้าจำนวนมากไม่น้อย ให้ความสนใจซื้อสินค้าผ่านช่องทางต่างๆ ของทีวีไดเรค อย่างต่อเนื่อง ผลสำรวจยังมีความเห็นว่า พฤติกรรมการชมและติดตามรายการโทรทัศน์จะยังคงเหมือนเดิมๆ การเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจน คือ การรับชมโทรทัศน์ผ่านทางฮาร์ดแวร์ต่างๆ จากจอโทรทัศน์ที่เทอะทะ ก็มาเป็นสมาร์ตโฟนโน้ตบุ๊กเดิวยุคสมัย แต่ถึงอย่างไร ข้อมูลส่วนใหญ่ก็ยังเห็นว่า ทีวี ยังเป็น “สื่อหลัก” ของประเทศไทย ด้วยมูลค่าเม็ดเงินโฆษณาที่ผ่านเข้ามา ไม่ต่ำกว่า 50,000 ล้านบาทต่อปี ถึงยุคที่ทีวีดิจิทัลอาจจะส่งผลทำให้อุตสาหกรรมทีวีเปลี่ยนไป แต่กลุ่มเป้าหมาย ที่สร้างยอดขายให้กับบริษัทฯ ยังคงเป็นกลุ่มที่มีพฤติกรรมการรับชมสื่อทางโทรทัศน์เป็นหลักเหมือนเดิม การใช้ทีวีทำการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ถือเป็นการสร้างการรับรู้ ได้กว้าง มาก และรวดเร็ว อีกทั้งยังทำให้ผู้บริโภครู้จักตัวสินค้าจากการออกอากาศได้ดี ทำให้ช่องทางอื่นๆของบริษัทฯ สามารถสร้างยอดขายสินค้าได้ต่อไป รวมทั้งการสร้างความเชื่อถือเป็น ภาพลักษณ์ของ แบรนด์ ทีวีไดเรค การการ์นต์ ทั้งในเรื่องของการซื้อ การคืนสินค้า ทำให้บริษัท ทีวีไดเรคฯ มีสัมพันธภาพ และมีความผูกพันที่ดี กับลูกค้ามาโดยตลอด บริษัทฯ เน้นย้ำ การรักษาไว้ ซึ่ง คุณภาพ มาตรฐาน ทั้งในเรื่องสินค้า การบริการ และ แนวทางการทำงาน อย่างมีประสิทธิภาพเสมอมาและตลอดไป

2. การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์ และ บริการ

บริษัทเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก โดยบริษัทจัดให้มีพนักงานดูแลและแนะนำผลิตภัณฑ์ทางโทรศัพท์จำนวน กว่า 400 ราย ปฏิบัติงานที่ศูนย์บริการทางโทรศัพท์ (Call Center) เพื่อโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าจาก

ฐานข้อมูลรายชื่อที่ทางบริษัทจัดเตรียมให้ ซึ่งพนักงานจะนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการต่อลูกค้าควบคู่ไปด้วย โดยพนักงานดังกล่าวได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ และสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ดูแลลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง โดยหากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ สามารถแจ้งความประสงค์ในการซื้อสินค้าและบริการกับพนักงานดังกล่าวได้

Outbound มีหน้าที่ในการนำเสนอการขายสินค้าให้ตรงความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า และให้บริการหลังการขายอย่างสม่ำเสมอ สร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด และสร้าง Loyalty ที่ดีระหว่างองค์กรกับลูกค้า

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(2.1) การวางแผนกลยุทธ์การตลาดและการขายแบบรายเดือน

มีการวางแผนกลยุทธ์การตลาดและการขายเป็นรายเดือน โดยมีการกำหนดเป้าหมายยอดขายเป็นภาพรวม และแยกออกเป็นรายทีม รายบุคคล ซึ่งจะมีการประสานงานกับฝ่าย MM&BM ในการวางแผนกลยุทธ์ร่วมกัน ในการจัดทำ การ Forecast stock สินค้า , Promotion , การทำ Sale Mix และกิจกรรมในการสร้าง Passion ในการขายสินค้า ให้กับพนักงานขาย Telesales และการบริหารสินค้าที่ติด Back Order ต่างๆ โดยที่มีการ Update แผนงานแบบรายวัน ราย week และการ Monitor เพื่อแก้ไข ปรับสถานการณ์การขาย และการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้ได้ตามแผนงานและกลยุทธ์ ที่ตั้งไว้ ให้ได้อย่างรวดเร็ว

(2.2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าทั่วไปที่มีการใช้ชีวิตทันสมัย มีอำนาจซื้อ ทุกเพศ ทุกวัย

(2.3) ภาวะการแข่งขันและเศรษฐกิจ

เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจและการเมืองของปี 2560 ที่ผ่านมามีทั้งในระดับประเทศ และระดับโลกค่อนข้างมีผลกระทบอย่างชัดเจน จึงมีผลต่อยอดขาย ไม่ว่าจะเป็น ค่าเงินบาท ที่อ่อนตัวลง และราคาน้ำมันที่ลดราคาดังโลก ทำให้ภาคธุรกิจการส่งออกมีปัญหา ทำให้ผู้บริโภคต้องเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่าย และทำให้ยอดขายอยู่ในระดับ 80% จากเป้าหมายที่ตั้งไว้ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มธุรกิจแบบเดียวกันมากขึ้น ที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดมากขึ้น จึงส่งผลให้ทางฝ่ายฯ ได้รับฐานข้อมูลรายชื่อลูกค้าในปริมาณที่ลดน้อยลง ประมาณ 5,000 รายชื่อต่อเดือน จึงทำให้ยอดขายหายไปประมาณ 20% แต่ทางฝ่ายฯ ได้ปรับกลยุทธ์ต่างๆ ในการรักษาลูกค้ากลุ่มเดิมได้ค่อนข้างดี จึงทำให้มียอดขายกับฐานลูกค้ากลุ่มเดิม ที่มี Loyalty ที่ดีต่อองค์กร และควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ภายในฝ่ายได้เป็นอย่างดี

ในส่วนของลูกค้าที่มีส่วนสำคัญ ต้องเป็นสินค้าที่จำเป็น เช่น สินค้าเกี่ยวกับสุขภาพร่างกาย ที่จะมากระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ตัวลูกค้าเองและครอบครัว

3. การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ (Direct Response Printing)

บริษัทฯ เสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ดังนี้

(ก) แค็ตตาล็อก (Catalogue) บริษัทฯ มีการจัดทำแค็ตตาล็อกแบบ 4 สีทั้งเล่ม ซึ่งมีการจัดพิมพ์เป็นประจำทุกๆ เดือน ครั้งละประมาณ 50,000 เล่ม เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการของบริษัทที่หลากหลายกว่า 280 รายการ ภายใต้ตราสินค้าต่างๆ ของบริษัทและของผู้ผลิตสินค้าที่มีชื่อเสียงภายในประเทศ ซึ่งจัดส่งให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ และพันธมิตรตามฐานข้อมูลลูกค้าที่บริษัทฯ คัดเลือก เพื่อให้ลูกค้ารับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ

(ข) แผนพับ โบรชัวร์ ไดเรคเมลล์ หนังสือพิมพ์ วารสาร และสิ่งพิมพ์อื่นๆ เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการและโปรโมชั่นต่างๆ เป็นประจำในทุกๆเดือน โดยจัดส่งให้ฐานรายชื่อลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทต่างๆที่ร่วมเป็นพันธมิตรในการทำธุรกิจ อาทิเช่น ธนาคาร บัตรเครดิต สินเชื่อเช่าซื้อ ประกันภัย อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ ซึ่งเป็นเครื่องมือส่งเสริมการขาย สร้างฐานลูกค้าใหม่ และรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าที่บริษัทเสนอขายผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ โดยการโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าและบริการได้ที่ระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) ตามหมายเลขโทรศัพท์ที่บริษัทฯกำหนด โดยบริษัทฯจัดให้มีพนักงานรับโทรศัพท์เพื่อรองรับคำสั่งซื้อกว่า 9 คน ตลอด 365 วัน โดยพนักงานดังกล่าวได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจและเชี่ยวชาญในสินค้าและบริการ และสามารถให้รายละเอียดและคำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าและบริการแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯได้จัดให้มีระบบ Voice Response Unit เพื่อให้ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถามหรือฝากข้อความติดต่อกลับ นอกจากนี้ บริษัทฯจัดให้มีระบบโทรสารรองรับคำสั่งซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบโทรสาร เพื่อรองรับลูกค้าที่มีความประสงค์สั่งซื้อสินค้าและบริการทางโทรสาร

Online Shopping

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์ และ บริการ

ระบบออนไลน์ช้อปปิ้ง (E-Commerce, Mobile Commerce, Social Commerce)

ทีวีไดเรคออนไลน์ช้อปปิ้ง อีกหนึ่งช่องทางการขายที่เปิดให้บริการจัดจำหน่ายสินค้าทางเว็บไซต์ เพื่ออำนวยความสะดวกและตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้ารายย่อยในยุคดิจิทัล ที่มีไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตบนโลกออนไลน์ ให้สามารถเข้าถึงบริการและสามารถสั่งซื้อสินค้าทางเว็บไซต์ ผ่านอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ได้อย่างสะดวกรวดเร็ว ตลอด 24 ชั่วโมง

(2) การตลาดและการแข่งขัน

ช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าหลัก ได้แก่ เว็บไซต์ www.tvdirect.tv ซึ่งเปิดตัวครั้งแรกในเดือนมกราคม 2553 เป็นต้นมา จากนั้นได้มีการพัฒนาระบบรวมถึงฟังก์ชันและฟีเจอร์ต่างๆ ให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ

ในเดือนธันวาคม 2560 บริษัทได้เปิดตัว Mobile Application เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคยุค 4.0 และเพิ่มประสบการณ์การช้อปปิ้งให้สมบูรณ์แบบมากยิ่งขึ้น ให้ลูกค้าสามารถรับชมและช้อปผ่านรายการสดได้ตลอด 24 ชม.บนมือถือสมาร์ทโฟน

ทีวีไดเรคออนไลน์มีการเติบโตสามารถขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง มีจำนวนสมาชิกเพิ่มมากขึ้นกว่า 150,000 ราย มีตัวเลขผู้เข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ในปีที่ผ่านมา 3 ล้านคน ปัจจุบันเว็บไซต์ทีวีไดเรคมีจำหน่ายสินค้ากว่า 8 หมวด มากกว่า 2,000 รายการ ครอบคลุมทุกกลุ่มสินค้า และคาดว่าจะสามารถขยายทั้งจำนวนรายการและหมวดหมู่สินค้า ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นไปอีกในเร็วๆ นี้ เพื่อรองรับกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ทุกเพศ ทุกวัย

อีกทั้ง เรายังมีการทำตลาดและจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายครอบคลุมทุกสื่อ ไม่ว่าจะเป็นช่องทางออฟไลน์ ออนไลน์ และโซเชียลมีเดียอย่างเต็มรูปแบบ ได้แก่ FACEBOOK FANPAGE: TV Direct ซึ่งมียอดไลค์กว่า 200,000, LINE, Live Chat ซึ่งทุกช่องทางโซเชียลมีเดียหลักๆ ล้วนมีแนวโน้มว่าจะมีสมาชิกเพิ่มจำนวนขึ้นอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าไม่เพียงสามารถติดตามข้อมูลข่าวสารโปรโมชั่นใหม่ๆ ผ่านช่องทางเหล่านี้ได้ แต่ยังเป็นอีกหนึ่งช่องทางสำคัญในยุคที่ Social Commerce กำลังมาแรง

เพื่อขยายฐานลูกค้าและยอดขายให้เพิ่มสูงขึ้น ทีวีไดเร็คออนไลน์จึงเน้นกลยุทธ์ Multi-Channel Marketing กระจายการจัดจำหน่ายสินค้าให้หลากหลายครอบคลุมทุกช่องทางชั้นนำในโลกออนไลน์ โดยร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ และมาร์เก็ตเพลสชั้นนำของเมืองไทย เช่น lazada.co.th, 11st.co.th, shopee.co.th และ orami.co.th เพื่อทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าผ่านเว็บไซต์มาร์เก็ตเพลสเหล่านี้อย่างเต็มรูปแบบ และยังมีการพัฒนาระบบโมบายแอปพลิเคชัน เพื่อให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านทางสมาร์ทโฟนได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

จากการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดควบคู่กับการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง บริษัทมั่นใจว่าทีวีไดเร็คออนไลน์ข้อบ่งจะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสามารถสร้างผลประกอบการที่ดีและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามแผนที่วางไว้ได้

Retail Shopping

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทเสนอขายสินค้าและบริการแบบขายปลีกผ่านร้านค้า TV Direct Showcase รวมทั้งจำหน่ายสินค้าแบบขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายมีจำนวนรายการรวมกว่า 2,000 รายการ โดยมีรายละเอียดประเภทสินค้าตามที่แสดงไว้ในส่วนงานการตลาดทางทีวี

(2) การตลาดและการแข่งขัน

(2.1) กลยุทธ์ด้านการตลาด

เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ บริษัทดำเนินกลยุทธ์ด้านการตลาดดังนี้

1. การคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพและมีสินค้าหลากหลายประเภท บริษัทมีนโยบายคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเป็นสินค้าที่ลูกค้าไม่สามารถหาซื้อได้ตามร้านจำหน่ายสินค้าโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทนำเสนอต่อลูกค้า

2. การคัดเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการเปิดร้านค้าปลีก โดยบริษัทจะเน้นการเปิดร้านค้าปลีกในแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อ และมีความสะดวกสบายในการไปใช้บริการ และให้ทุกสาขาดำเนินธุรกิจโดยมีกำไรตามแผนงาน

3. การคัดเลือกและพัฒนาทุกระดับ ด้วยระบบสารสนเทศ ที่ทันสมัย เพื่อให้การคัดเลือก สรรหา เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งเสริมให้พนักงานมีการเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง ส่งผลให้ บุคลากรมี ความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

4. การจัดกิจกรรมและการสื่อสารทางการตลาดเชื่อมโยงระหว่างช่องทางการขายต่างๆ ตามโมเดลธุรกิจใหม่ OMNI Chanal โดยค้าปลีกเป็น 1 ใน 3 ช่องทางที่จะเชื่อมโยงลูกค้า ให้ได้รับรู้อีกหนึ่งช่องทางตามพฤติกรรมผู้บริโภคแบบดั้งเดิม ที่คนไทยคุ้นเคย

(2.2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจการตลาดทั่วไป สามารถจำแนกได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าปลีก คือ กลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่ซื้อสินค้าและบริการจากบริษัท ทั้งจากช่องทางต่างๆ ของบริษัท และ ลูกค้า รายย่อยทั่วไป

2. กลุ่มลูกค้าประเภทบริษัท นิติบุคคล ทั่วไป

3. กลุ่มลูกค้าขายส่งในประเทศ คือ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ อาทิ ร้านขายยา ร้านขายสินค้าทั่วไป ผู้ประกอบการประเภทห้างสรรพสินค้าและดีพาร์ทเมนต์สโตร์ เป็นต้น

4. กลุ่มลูกค้าขายส่งต่างประเทศ คือ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อในต่างประเทศ อาทิ ลูกค้าในอินโดนีเซีย

(2.3) การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ ดังนี้

1. การเสนอขายสินค้าผ่านร้านค้าปลีกของบริษัท

บริษัทเสนอขายสินค้าแบบขายปลีกผ่านร้านค้าปลีกของบริษัท คือ ร้าน TV Direct Showcase ซึ่งตั้งอยู่ในทุกภูมิภาคของประเทศ ร้านค้าปลีกของบริษัทจะแบ่งรูปแบบของพื้นที่โดยการวางสินค้าไว้เป็นหมวดหมู่หลากหลายประเภทสินค้า และมีตัวอย่างสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ เช่น เครื่องออกกำลังกายประเภทต่างๆ เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีร้านค้าปลีก TV Direct Showcase จำนวน 78 แห่ง ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) โดยมีรายละเอียดดังนี้

จังหวัด	จำนวน (แห่ง)	ที่ตั้ง
กรุงเทพมหานคร	13	(1) สำนักงานใหญ่ (2) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า พระราม 2 (3) 4026,4028,4030 ซอย โรงหนังจักรวาล ถนน อโศก-ดินแดง เขตดินแดง (4) 296 ถนนพาดิษยการธนบุรี แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กทม (5) ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ (6) ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน (7) อาคารสีลมคอมเพล็กซ์ ถนนสีลม (8) ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ศรีนครินทร์ (9) ศูนย์การค้าแฟชั่น ไอส์แลนด์ (10) ศูนย์การค้าสุขุมวิท คอมเพล็กซ์ สามเสน (11) ศูนย์การค้า พาราไดซ์ พาร์ค (12) ศูนย์การค้า ซีคอน สแควร์บางแค (13) ศูนย์การค้า เพลินนาเรียมอลล์ วัชรพล
นนทบุรี	5	(1) 26/11 ถ.ประชาราษฎร์ ต.ตลาดขวัญ อ.เมือง จ.นนทบุรี (2) ศูนย์การค้า โฮมเวิร์ค ราชพฤกษ์ (3) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า รัตนาธิเบศร์ (4) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า แจ้งวัฒนะ (5) ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน
ปทุมธานี	2	(1) 176,178 หมู่บ้านรัตนโกสินทร์ 200 ปี ถ.รังสิต-ปทุมธานี ต.ประชาธิปัตย์ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12130 (2) ศูนย์การค้าฟิวเจอร์ปาร์ครังสิต
นครปฐม	2	(1) 88 ถ.ราชวิถี ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมือง จ.นครปฐม (2) เซ็นทรัลพลาซ่า ศาลายา

จังหวัด	จำนวน (แห่ง)	ที่ตั้ง
สมุทรปราการ	3	(1) 2014/2 หมู่ที่ 9 ถ.เทพารักษ์ ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ (2) ศูนย์การค้า เมกาบางนา (3) ศูนย์การค้าอิมพีเรียลเวิลด์สำโรง
สมุทรสาคร	1	1300/93 ถ.เอกชัย ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร
เพชรบุรี	1	680/47-48 ม.5 ต.บ้านหม้อ อ.เมือง จ.เพชรบุรี 76000
ราชบุรี	2	(1) 178/5-6 ถ.เพชรเกษม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี (2) ศูนย์การค้าโรบินสัน ราชบุรี
อยุธยา	2	(1)134/28ม.3 ต.คลองสวนพลู อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา 13000 (2)ศูนย์การค้า อยุธยาพาร์ค
สุพรรณบุรี	1	249/289 ม. 5 ต.ท่าระหัด อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี
กาญจนบุรี	2	(1)35/8 ถ.แสงชูโต อ.เมือง จ. กาญจนบุรี (2)ศูนย์การค้าเทสโก้โลตัส สาขากาญจนบุรี
นครสวรรค์	1	152/4 ถ.สวรรคตวิถี ต.ปากน้ำโพ อ.เมือง จ.นครสวรรค์

ชลบุรี	5	(1) 112/177 หมู่ 1 ต.เสม็ด อ. เมือง จ. ชลบุรี (2) 70/23-24 หมู่ 11 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 (3) ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส สาขาอมตะนคร (4) ศูนย์การค้าแปซิฟิค พาร์ค ศรีราชา (5) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า ชลบุรี
จันทบุรี	1	30/255 หมู่ที่ 7 ต. จันทนิมิต อ.เมือง จันทบุรี
ระยอง	2	(1)65/19 ถ.จันทอุดม ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง (2)ศูนย์การค้าแพชชั่น ระยอง
ฉะเชิงเทรา	1	ศูนย์การค้าโรบินสันฉะเชิงเทรา
ปราจีนบุรี	1	592/34-35 หมู่ที่ 7 ต.ท่าตูมอ.ศรีมหาโพธิ จ.ปราจีนบุรี
สระบุรี	1	184 ถ.พหลโยธิน ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี
ลพบุรี	1	136 ถนนนารายณ์มหาราช ต.ทะเลชุบศร อ.เมือง จ.ลพบุรี
เชียงใหม่	2	(1)38/12-13 ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 (2) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล แอร์พอร์ต พลาซ่า เชียงใหม่
เชียงราย	2	(1) 149/4 เทศบาลบ้านดู่ ถ.พหลโยธิน อ.เมือง จ.เชียงราย (2) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า เชียงราย
พิษณุโลก	2	(1)298/14 ถ.บรมไตรโลกนาถ 2 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก (2)ศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า พิษณุโลก
พิจิตร	1	ศูนย์การค้า TOP Plaza Phichit
นครราชสีมา	3	(1) 223, 225 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา (2) ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ โคราซ (3) ศูนย์การค้าเทอมินอล 21 โคราซ
ขอนแก่น	2	(1)182/133 ถ.ศรีจันทร์ อ.เมือง จ.ขอนแก่น (2)ศูนย์การค้า แฟรี่ ขอนแก่น

ร้อยเอ็ด	1	ศูนย์การค้าโรบินสันร้อยเอ็ด
อุดรธานี	2	(1)26 ห้อง 1-2 ม.7 ถ.ทหาร ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี (2)ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซาอุดรธานี
อุบลราชธานี	1	188,190 ถ.อุปราชา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี
บุรีรัมย์	2	(1)40/7 ถ.ธานี ต.ในเมือง อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ (2)ศูนย์การค้าโรบินสันบุรีรัมย์
ประจวบคีรีขันธ์	1	ศูนย์การค้าหัวหิน มาร์เก็ต วิลเลจ
สุราษฎร์ธานี	2	(1) 263/4-5 ถ.ชนเกษม ต.ตลาด อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี (2) ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส สุราษฎร์ธานี
นครศรีธรรมราช	2	(1)8/16 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช (2)ศูนย์การค้าโรบินสันโอเชียน นครศรีธรรมราช
ภูเก็ต	1	110/1 ถนนวิชิตสงคราม ต.ตลาดเหนือ อ.เมือง จ.ภูเก็ต
สงขลา	2	(1)488/5 ถ.เพชรเกษม อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา (2)ศูนย์การค้าไดอนาหาดใหญ่
ปัตตานี	1	300/67-68 ถ.หนองจิก ต.รูสะมิแล อ.เมือง จ.ปัตตานี
ตรัง	1	ศูนย์การค้า โรบินสัน ตรัง
ชุมพร	1	116/7 ถ.กรมหลวงชุมพร ต.ท่าตะเภา อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร
เพชรบูรณ์	1	52/45 ถนนเทพาพัฒนา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์
มุกดาหาร	1	ศูนย์การค้า โรบินสันมุกดาหาร
รวม	78	

2. การเสนอขายสินค้าผ่านการขายส่ง

2.1 การขายส่งในประเทศ

บริษัทเสนอขายสินค้าแบบขายส่งในประเทศให้แก่ลูกค้าประเภทต่างๆ ดังนี้

(ก) ห้างสรรพสินค้า และห้างค้าปลีกแบบโมเดิร์นเทรด อาทิ เดอะมอลล์ดีพาร์ทเมนต์สโตร์, บิ๊กซี, แม็คโคร, เทสโก้โลตัส, ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน

(ข) ร้านจำหน่ายสินค้าเฉพาะอย่าง (Category Killer) เช่น โฮมเวิร์ค โฮมโปร ซูเปอร์สปอร์ต สपोर्टมอลล์

(ค) ผู้ประกอบการประเภทร้านค้า และบริษัทต่างๆ

สำหรับการขายส่งในประเทศนั้น จะมีทั้งลักษณะที่เป็น (1) การขายขาด โดยลูกค้าจะสั่งซื้อสินค้ามายังบริษัท และบริษัทจะจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตามรายการที่สั่งซื้อ โดยจะเก็บเงินค่าสินค้าทั้งหมดจากลูกค้าเมื่อส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งบริษัทจะให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าประมาณ 90 วัน และ (2) การฝากขาย โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดหาสินค้าและนำสินค้าดังกล่าวไปฝากขายกับลูกค้า โดยลูกค้าจะชำระเงินค่าสินค้าให้แก่บริษัท เมื่อสามารถจำหน่ายสินค้าที่บริษัทนำไปฝากขายได้แล้วเท่านั้น ทั้งนี้ ลูกค้าที่เป็นลูกค้าฝากขายของบริษัท ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน, เดอะมอลล์ดีพาร์ทเมนต์สโตร์, ซูเปอร์สปอร์ต เป็นต้น

(2.4) ภาพรวมอุตสาหกรรม

ค้าปลีกและส่งในปี 2560 ก่อนช่วงชะลอตัว ส่งผลทำให้ ภาพรวมตลาด มีแนวโน้มลดลงไปบ้าง แต่ก็ยังสามารถที่จะปรับตัว ให้สามารถ ดำเนินธุรกิจต่อไปต่อได้ ทั้งในด้านนโยบาย การลดต้นทุน ด้านต่างๆ รวมถึงการ ปรับธุรกิจค้า

ปลีกของช่องทาง ให้แตกต่างจาก อุตสาหกรรม ค้าปลีกทั่วไป ส่งผลทำให้ ค้าปลีก ค้าส่ง ทีวีไดเรค มีแนวโน้ม กลับมาทำกำไรได้ ในอนาคต

(2.5) ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจตลาดทั่วไปมีการแข่งขันสูงในด้านการใช้ช่องทางในการเสนอขายสินค้าและบริการ และการแข่งขันในการสรรหาสินค้าและบริการมาเสนอขาย ทั้งนี้ สามารถแบ่งกลุ่มคู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้จำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องออกกำลังกาย
2. กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ความงามและอาหารเสริม
3. กลุ่มผู้จำหน่ายเครื่องใช้ในครัวเรือน
4. กลุ่มผู้จำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภท

บริษัทได้พิจารณาถึงภาวะการแข่งขันของกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างมีจุดเด่นที่แตกต่างกัน ซึ่งถือเป็นการกำหนดตำแหน่งทางด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการ (Positioning) ที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจตลาดทั่วไปโดยการปรับปรุงร้านค้าปลีก TV Direct Showcase เพื่อทุกสาขาสามารถทำกำไรภายในสาขาเองให้ได้เพื่อส่งผลต่อภาพรวมธุรกิจปัจจุบันให้ได้ และการจำหน่ายสินค้าให้ผู้ประกอบการค้าส่งและค้าปลีกให้มีจำนวนรายเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ และบริษัทได้พัฒนาการส่งมอบสินค้าต่อผู้บริโภคภายในระยะเวลารวดเร็ว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีความพร้อมและความสามารถเพียงพอที่จะรองรับการแข่งขันในการประกอบธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

(3) การจัดส่งสินค้า

บริษัทมีระบบจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ดังนี้

1. การขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศ บริษัทจะดำเนินการจัดส่งโดยตรง ดังนี้

(ก) บริษัทขนส่งสินค้าจากคลังสินค้าไปที่ศูนย์กระจายสินค้าหลัก หรือสาขาร้านค้าปลีกต่างๆ โดยใช้รถขนส่งสินค้าซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 16 คัน

(ข) สำหรับลูกค้าขายส่งในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทจะใช้รถขนส่งของบริษัทในการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายใน 3-5 วัน และสำหรับลูกค้าในต่างจังหวัด บริษัทใช้บริการว่าจ้างสายส่งในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าภายใน 5-7 วัน

2. การจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศที่สั่งซื้อสินค้า แบ่งได้ดังนี้

(ก) การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในมาเลเซีย และเวียดนาม บริษัทจะใช้การส่งออกโดยทางเรือ และ/หรือทางรถยนต์

(ข) การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในลาว และกัมพูชา จะเป็นการขนส่งสินค้าทางรถยนต์โดยบริษัทขนส่ง โดยเงื่อนไขการขายจะเป็นแบบ Ex Works กล่าวคือ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการส่งมอบ ณ สถานที่ของผู้ขายเอง โดยผู้ขายมีต้องรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าขึ้นยานพาหนะ ไม่ต้องทำพิธีการส่งออก ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าจากสถานที่ของผู้ขายไปยังจุดหมายปลายทาง และความเสี่ยงภัยต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ ดังนั้น การขายสินค้าในกรณีนี้ความเสี่ยงและผลประโยชน์ได้ส่งต่อไปยังผู้ซื้อเมื่อบริษัทขนส่งได้มารับสินค้าที่คลังสินค้าของบริษัท ทั้งนี้ กระบวนการจัดส่งสินค้าไปยังทั้งสองประเทศ สามารถสรุปได้ดังนี้

- การขายไปยังประเทศลาว บริษัทขนส่งเป็นผู้มารับสินค้าแล้วนำไปส่งที่จังหวัดหนองคาย หลังจากนั้น เจ้าหน้าที่ของบริษัทลูกค้าจะเป็นผู้มารับสินค้าเพื่อผ่านกระบวนการนำสินค้าออกไปยังประเทศลาว และเมื่อบริษัทลูกค้าได้รับสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ก็จะส่งอีเมลยืนยันการรับสินค้ากลับมาให้บริษัทเพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐานเพื่อพิสูจน์ว่าเป็นการส่งสินค้าไปขายยังต่างประเทศ

- การขายไปยังประเทศกัมพูชา บริษัทขนส่งมารับสินค้าที่คลังสินค้าของบริษัท เมื่อสินค้าถึงมือของบริษัทลูกค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ลูกค้าก็จะส่งอีเมลยืนยันการรับสินค้ากลับมาให้บริษัทเพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐานเพื่อพิสูจน์ว่าเป็นการส่งสินค้าไปขายยังต่างประเทศเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ช่วงปลายปีที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินการเพื่อจัดทำหนังสือการส่งสินค้า (Bill of Lading) เพื่อเป็นหลักฐานการส่งออกสินค้าไปขายยังต่างประเทศเพิ่มเติม

ข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจของบริษัท

การประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงของบริษัทเป็นการเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงให้แก่ผู้บริโภค โดยบริษัทได้จดทะเบียนการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงไว้กับสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 และกฎระเบียบต่างๆ ของหน่วยงานที่กำกับดูแล ได้แก่ สินค้าของบริษัทที่จะจำหน่ายต่อผู้บริโภคโดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหาร เครื่องสำอาง เครื่องมือแพทย์ วัตถุอันตรายที่ใช้ในบ้านเรือน จะต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการอาหารและยา และข้อความหรือโฆษณาในการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการของบริษัท บริษัทมีนโยบายที่จะส่งตัวอย่างการโฆษณาสินค้าดังกล่าวให้คณะกรรมการอาหารและยาตรวจสอบก่อน

ในการจำหน่ายสินค้าของบริษัท บริษัทกำหนดให้ลูกค้ามีสิทธิยกเลิกการซื้อสินค้าได้ โดยบริษัทรับประกันความพอใจในสินค้าที่ลูกค้าซื้อ ทั้งนี้ ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ลูกค้าได้รับสินค้า หากลูกค้าไม่พอใจในสภาพสินค้า บริษัทยินยอมรับสินค้าดังกล่าวคืนหรือเปลี่ยนสินค้าชุดใหม่หรือสินค้าอื่นให้แก่ลูกค้าภายใน 15-30 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้งจากลูกค้า และบริษัทจะดำเนินการคืนเงินให้แก่ลูกค้าภายใน 7-30 วัน ตามวิธีการที่ลูกค้าชำระเงินค่าสินค้าให้แก่บริษัท กล่าวคือ

(ก) ในกรณีที่ลูกค้าชำระเป็นเงินสดหรือการโอนเงินเข้าบัญชี บริษัทจะดำเนินการคืนเงินภายใน 7-15 วัน นับจากวันที่ได้รับสินค้าคืนครบถ้วนและอยู่ในสภาพดี

(ข) ในกรณีที่ลูกค้าชำระเป็นบัตรเครดิต บริษัทจะดำเนินการคืนเงินให้ผ่านบัตรเครดิต ซึ่งบริษัทบัตรเครดิตจะดำเนินการเดบิตเงินคืนให้ลูกค้าในรอบบัญชีถัดไป

ตารางแสดงมูลค่าการรับคืนสินค้าตั้งแต่ปี 2558-2560

(หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
มูลค่าการรับคืนสินค้า	11.65	10.31	12.63

การพึงพิงลูกค้า

ในปี 2560 บริษัทไม่มีการพึงพิงลูกค้ารายใหญ่หรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวม

การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทนั้น บริษัทจะต้องมีการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อนำเสนอต่อลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดย ฝ่ายสินค้าและการตลาดจะเป็นผู้สรรหาผลิตภัณฑ์และติดต่อไปยังผู้จัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ โดยจะมีการขอตัวอย่างสินค้ามาเพื่อพิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกสินค้านำเสนอต่อลูกค้า หรือบุคลากรฝ่ายสินค้าและการตลาดจะเดินทางไปสรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ เช่น เกาหลีใต้ ฮองกง ไต้หวัน ญี่ปุ่น เป็นต้น นอกเหนือจากการที่บริษัทเป็นผู้ติดต่อไปยังผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายแล้ว ยังมีกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายทำการติดต่อบริษัทเพื่อขอแนะนำสินค้าให้แก่ บริษัทเพื่อพิจารณาอีกด้วย โดยหลักสำคัญในการเลือกสรรสินค้าของบริษัทนั้น จะเน้นที่คุณภาพของสินค้ามากกว่าราคา

รายละเอียดการซื้อสินค้าจากในประเทศและต่างประเทศในปี 2558-2560

ยอดสั่งซื้อ	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ซื้อสินค้าภายในประเทศ	375.10	40.00	260.91	27.51	435.74	51.86
ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ	560.80	60.00	687.51	72.49	404.46	48.14
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูป	935.91	100.00	948.42	100.00	840.20	100.00

ลักษณะของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย สามารถแบ่งเป็นประเภทใหญ่ๆ ดังนี้

1. สินค้า House Brand เป็นสินค้าที่บริษัทเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า ซึ่งปัจจุบัน มีเครื่องหมายการค้าที่บริษัทเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์จำนวน 3 เครื่องหมายการค้า ประกอบด้วย

- (ก) เครื่องหมายการค้า Fatis ประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
- (ข) เครื่องหมายการค้า Wellness ประเภทผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
- (ค) เครื่องหมายการค้า Nuvite ประเภทผลิตภัณฑ์เสริมความงาม

สำหรับสินค้าประเภทนี้ บริษัทจะว่าจ้างผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัท

2. สินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย สินค้าประเภทนี้ บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายในพื้นที่ที่กำหนด โดยปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย ประกอบด้วย

(ก) ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม Velform Hair Grow และ Velform Hair Grow Plus โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท อินดัสเท็กซ์ จำกัด (Industex, S.L.) ประเทศสเปน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Rights) ในประเทศไทย ผ่านช่องทางการตลาดทางทีวี โฮมช้อปปิ้ง เมลล์ออเดอร์และสื่อสิ่งพิมพ์ และระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce)

(ข) ผลิตภัณฑ์แชมพู Bawang โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Hong Kong Bawang International Trading Limited ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Rights) ในประเทศไทย โดยบริษัทมีข้อตกลงกับ Hong Kong Bawang International Trading Limited ที่จะไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์แชมพู Bawang ให้แก่ลูกค้านอกประเทศไทยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเข้าแชมพู Bawang มาจำหน่ายในประเทศไทยอีกด้วย

(ค) ผลิตภัณฑ์แว่นตา Eagle Eyes โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Sun Tiger Inc. dba Eagle Eyes Optics ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Rights) ในประเทศไทย เวียดนาม กัมพูชา และลาว

(ง) ผลิตภัณฑ์ไล่หนูและแมลงสาบ Pest Free โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Pest Free Australia Pty Limited ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Rights) ในประเทศไทย

(จ) ผลิตภัณฑ์ชุดชั้นในสวมสบาย Genie โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Tristar Product Inc. ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Rights) ในประเทศไทย

(ฉ) ผลิตภัณฑ์ดูแลรถยนต์ Motor Up โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก MotorUP Europe ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Rights) ในประเทศไทย

3. สินค้าฝากขาย เป็นสินค้าที่บริษัทรับมาจากเจ้าของสินค้านานาชนิด โดยบริษัทจะชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายก็ต่อเมื่อบริษัทสามารถขายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้เท่านั้น สินค้าประเภทนี้ ได้แก่ สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์เสริมความงาม เครื่องใช้ในครัว เครื่องใช้ในบ้าน หรือสินค้าที่เป็นสินค้าเทคโนโลยี ทั้งนี้ ในปัจจุบัน สินค้าที่จำหน่ายผ่านช่องทาง Home shopping และทาง online จะเป็นสินค้าฝากขายส่วนใหญ่ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการรับภาระเรื่องต้นทุนในการเก็บสต็อกสินค้าให้แก่บริษัทได้อย่างมาก

ทั้งนี้ สัดส่วนการจัดหาสินค้าตามลักษณะที่กล่าวข้างต้นที่ประมาณการโดยบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

สินค้า House Brand

4.56%

สินค้าที่บริษัทจัดซื้อเอง

26.98%

สินค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย

14.37%

สินค้าฝากขาย

54.21%



การพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย

ในปี 2560 บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวม

การบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือโดยได้จัดตั้งฝ่ายบริหารซัพพลายเชน เพื่อทำหน้าที่ติดตามดูแลการเคลื่อนไหวของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย และบริษัทได้เช่าอาคารคลังสินค้าเพื่อใช้ในการจัดเก็บสินค้าของบริษัท ตั้งอยู่ที่เลขที่ 345 หมู่ที่ 15 ซอยโรงเรียนบางกะสี ถนนเลียบคลองส่งน้ำสุวรรณภูมิ ตำบลบางเสาธง อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10540 ซึ่งมีพื้นที่จัดเก็บสินค้ารวม 9,124 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็นคลังสินค้าธรรมดา 6,422 ตารางเมตร คลังสินค้าปรับอากาศ 1,045 ตารางเมตรและพื้นที่ส่วนกลาง โดยบริษัททำสัญญากับบริษัท ไพโอเนียร์ โลจิสติกส์ จำกัด เพื่อเช่าอาคารคลังสินค้าจากบริษัท ไพโอเนียร์ โลจิสติกส์ จำกัด และให้บริษัทดังกล่าวบริหารจัดการสินค้าคงคลัง สัญญาฉบับปัจจุบันอายุสัญญา 4 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2564 โดยบริษัท ไพโอเนียร์ โลจิสติกส์ จำกัด จะให้บริการตรวจรับสินค้าคงคลัง บริหารจัดการสินค้าคงคลัง นำสินค้าคงคลังออกจากคลังสินค้าตามคำสั่งของบริษัทเพื่อจัดเตรียมส่งให้รถรับส่งสินค้าของบริษัทที่มารับสินค้าที่อาคารคลังสินค้า และรถรับส่งสินค้าของบริษัทจะนำสินค้าดังกล่าวส่งให้จุดกระจายสินค้าตามคำสั่งของบริษัท โดยการปฏิบัติหน้าที่ของบริษัท ไพโอเนียร์ โลจิสติกส์ จำกัด ได้มีการประสานงานกับบริษัท และบริษัทจัดส่งเจ้าหน้าที่ไปปฏิบัติงานประจำที่อาคารคลังสินค้าดังกล่าวด้วย นอกจากนี้ บริษัทมีคลังสินค้าน้อยตั้งอยู่ที่เลขที่ 110/3 หมู่ 6 แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ

บริษัทยังมีศูนย์กระจายสินค้าหลัก 2 แห่ง เพื่อทำหน้าที่กระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีกต่างๆ ของบริษัท และไปยังลูกค้าของบริษัท ได้แก่ (1) ศูนย์กระจายสินค้าดินแดง ตั้งอยู่ที่เลขที่ 4026, 4028 และ 4030 ซอยโรงหนังจักรวาล ถนนโอศก-ดินแดง แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ (2) ศูนย์กระจายสินค้าท่าพระ ตั้งอยู่ที่เลขที่ 296 ถนนพาดิษการชนบุรี แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ โดยนอกเหนือจากศูนย์กระจายสินค้าทั้งสองแห่งดังกล่าว ร้านค้าปลีก TV Direct Showcase จำนวน 34 แห่ง ที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กระจายสินค้าร่วมด้วย



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย รวมทั้งการบริหารและแนวทางการป้องกันความเสี่ยง มีดังนี้

1. ความมีเสถียรภาพของระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บข้อมูลและประมวลผลข้อมูลที่สำคัญ ได้แก่ ข้อมูลคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า ข้อมูลการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ข้อมูลสินค้าคงเหลือ ฐานข้อมูลลูกค้าจำนวนประมาณ 3.5 ล้านราย การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่กับคลังสินค้า การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่กับศูนย์กระจายสินค้า และสาขาต่างๆ ระบบการขายสินค้าออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ เป็นต้น หากระบบคอมพิวเตอร์มีความขัดข้องจากสาเหตุต่างๆ เช่น โปรแกรมคอมพิวเตอร์ขัดข้อง ระบบไฟฟ้าขัดข้อง และหากบริษัทไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ทันเวลาที่ ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการประกอบธุรกิจของบริษัท

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทมีมาตรการเพื่อรองรับระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้องดังนี้

- (1) พัฒนาประสิทธิภาพของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย(Server) และระบบเครือข่าย(Networking) ในการสำรองข้อมูล(Backup) และการกู้คืนข้อมูล(Recovery) รวมถึงจัดตั้ง และบริหารระบบ Data Center หากเกิดกรณีฉุกเฉิน
- (2) จัดให้มีระบบไฟฟ้าสำรอง (UPS) ซึ่งหากกระแสไฟฟ้าขัดข้อง ระบบไฟฟ้าสำรองจะสามารถให้บริการต่อเนื่องได้ประมาณ 1 ชั่วโมง
- (3) จัดให้มีตาราง การบำรุงรักษาหม้อแปลงไฟฟ้า และตู้สวิตช์บอร์ดซึ่งเป็นแผงจ่ายไฟฟ้าขนาดใหญ่ Main Distribution Board (MDB) และตู้ Load Center (LC)

2. ความมีเสถียรภาพของระบบโทรศัพท์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยระบบโทรศัพท์ที่ใช้ในการติดต่อระหว่างลูกค้ากับบริษัททั้งระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) และระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ดังนั้น หากระบบโทรศัพท์มีความขัดข้องจากสาเหตุต่างๆ เช่น ระบบควบคุมโทรศัพท์ขัดข้อง คู่สายโทรศัพท์ไม่สามารถรองรับปริมาณการโทรศัพท์ได้เพียงพอ ก็จะส่งผลกระทบต่อผลการประกอบธุรกิจของบริษัท

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของระบบโทรศัพท์ และได้มีมาตรการป้องกันระบบโทรศัพท์ขัดข้องดังนี้

- (1) จัดให้มีคู่สายโทรศัพท์ที่พอเพียงรองรับปริมาณการใช้งานสายเรียกเข้าสูงสุด 1,500 สายต่อ ชั่วโมง
- (2) เข้า ใช้บริการระบบ Call Center Solution สำหรับหน่วยงานโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) กับบริษัท ทูมูฟ จำกัด โดยบริการที่บริษัทจะได้รับที่สำคัญ คือการจัดการสายเรียกเข้าของลูกค้าและกระจายสายเรียกเข้าไปยังพนักงานรับโทรศัพท์ โดยระบบจะเลือกเส้นทางจัดส่งสายเรียกเข้าที่เหมาะสม ระบบบริการข้อมูลอัตโนมัติด้วยเสียง การแสดงข้อมูลของลูกค้าที่กำหนดไว้บนคอมพิวเตอร์ การให้บริการบำรุงรักษาผ่านระบบบำรุงรักษาระยะไกล (Remote Maintenance) การให้คำแนะนำในการแก้ไขปัญหา เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ระบบโทรศัพท์ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และระบบโทรศัพท์มือถือ ซึ่งหากโครงข่ายโทรศัพท์ของผู้ประกอบการรายใดขัดข้อง บริษัทสามารถใช้โครงข่ายโทรศัพท์ของผู้ประกอบการรายอื่นทดแทนได้ทันที
- (3) จัดให้มีระบบบริหารจัดการระบบโทรศัพท์เพื่อใช้รองรับปริมาณสายโทรเข้าที่มีจำนวนมาก
- (4) จัดให้มีระบบสำรองพลังงาน(Battery Backup) ซึ่งสามารถใช้งานได้ 8 ชั่วโมงในกรณีที่ไฟฟ้าดับ

3. การถูกละเมิดลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า/เครื่องหมายบริการ



บริษัทจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายบริการ “TV Direct” และจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าปลีกภายใต้เครื่องหมายบริการ “TV Direct Showcase” บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการถูกละเมิดลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการ

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการต่างๆ แล้ว ดังนี้

(1) บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการ “TV Direct” สำหรับบริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อของลูกค้า โดยบริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการดังกล่าวไว้กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา การจดทะเบียนเครื่องหมายบริการนี้มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่ 28 ตุลาคม 2551 ถึงวันที่ 27 ตุลาคม 2561 และสามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี

(2) บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการในการประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกไว้กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา คือ เครื่องหมายบริการ “TV Direct Showcase” สำหรับบริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อหรือบริการ การจดทะเบียนเครื่องหมายบริการนี้มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่ 21 กันยายน 2553 ถึงวันที่ 20 กันยายน 2563 และสามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะติดตามดูแลไม่ให้เกิดการละเมิดลิขสิทธิ์การใช้เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการของบริษัท โดยหากมีการผิดดังกล่าวเกิดขึ้น บริษัทจะดำเนินการตามกฎหมายต่อไป

4. การรักษาส่วนแบ่งตลาด

บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดย โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 เป็นรายได้จากการขายและบริการผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายทางทีวีและการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ซึ่งภาพรวมสมภาวะการแข่งขันในธุรกิจตลาดแบบตรง (Direct Marketing) มีแนวโน้มสูงขึ้นทั้งจากผู้ประกอบการในประเทศและต่างประเทศ จึงมีความเสี่ยงในด้านการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเดียวกัน

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทและผู้บริหารมีประสบการณ์ในธุรกิจตลาดแบบตรงมานานกว่า 15 ปี ส่งผลทำให้มีความเข้าใจภาพรวมของตลาด สามารถประเมินความต้องการซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง จึงสามารถจัดหาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ ที่มีความต้องการแตกต่างกัน โดยปัจจุบันบริษัทมีสินค้าที่จำหน่ายมากกว่า 2,000 รายการ รวมทั้งบริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายหลากหลายช่องทางเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ภาคปกติ ผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ผ่านเคเบิลทีวี ผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ในรูปแบบแคตตาล็อก ไตเรคเมลล์ แผ่นพับ ผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) ประกอบกับการขายปลีกผ่านร้านค้าของบริษัท ได้แก่ ร้าน TV Direct Showcase จึงทำให้แหล่งที่มาของรายได้ของบริษัทมาจากหลากหลายช่องทางไม่ได้พึ่งพิงเฉพาะการตลาดแบบตรงเท่านั้น

นอกจากนี้ บริษัทได้ลงทุนในระบบเทคโนโลยีที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจของบริษัท เช่น ระบบโทรศัพท์ ระบบไฟฟ้า และระบบคอมพิวเตอร์ เป็นต้น โดยบริษัทจัดหาโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลของลูกค้า ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้าจำนวนประมาณ 3.5 ล้านราย เพื่อใช้ติดต่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและนำเสนอขายสินค้าและบริการต่างๆ ให้เหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการผลิตสื่อโฆษณาเพื่อแนะนำสินค้าและบริการ โดยบริษัทมีสตูดิโอเป็นของตนเองเพื่อผลิตรายการ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ และบริษัทได้พัฒนาการส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคภายในเวลาที่รวดเร็ว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีความพร้อม ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ และความสามารถเพียงพอที่จะรองรับการแข่งขันในการประกอบธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

5. การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่สำคัญของหน่วยงานที่กำกับดูแล

การประกอบธุรกิจของบริษัทต้องปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่สำคัญของหน่วยงานที่กำกับดูแล เช่น พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค เป็นต้น โดยหน่วยงานที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงสาธารณสุข สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค และคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม เป็นต้น โดยบริษัทมีความเสี่ยงที่สำคัญจากการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่สำคัญของหน่วยงานที่กำกับดูแล ดังนี้

5.1 การโฆษณาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแล

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทนั้น บริษัทได้นำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์มาใช้เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการ บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคหรือหน่วยงานที่กำกับดูแล หากข้อความในการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการของบริษัทไม่เป็นไปตามบทบัญญัติของกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคในส่วนที่เกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคด้านการโฆษณา เช่น มีการโฆษณาสินค้าและบริการโดยใช้ข้อความที่เป็นเท็จหรือเกินความจริง การใช้ข้อความที่จะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ การใช้ข้อความเป็นการสนับสนุนโดยตรงหรือโดยอ้อมให้มีการกระทำความผิดกฎหมายหรือศีลธรรมหรือนำไปสู่ความเสื่อมเสียในวัฒนธรรมของชาติ การใช้ข้อความที่จะทำให้เกิดความแตกแยกหรือเสื่อมเสียความสามัคคีในหมู่ประชาชน เป็นต้น ซึ่งหากบริษัทมีการโฆษณาที่ฝ่าฝืนหรือไม่เป็นไปตามที่กำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแล อาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทอาจถูกเปรียบเทียบปรับ หรือกรรมการของบริษัทอาจต้องระวางโทษจำคุก หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามแต่กรณี ซึ่งย่อมจะส่งผลกระทบในแง่ลบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และบริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแลเกี่ยวกับการโฆษณาอย่างเคร่งครัด โดยมีการนำส่งตัวอย่างโฆษณาให้หน่วยงานที่กำกับดูแลตรวจสอบก่อนที่จะเผยแพร่โฆษณา นั้นๆ และมอบหมายให้ฝ่ายผลิตสื่อโฆษณาซึ่งอยู่ในฝ่ายสินค้าและการตลาด เพื่อประสานงานกับกองโฆษณาของหน่วยงานต่างๆ

5.2 การเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

บริษัทได้มีนโยบายการเก็บข้อมูลส่วนบุคคล โดยมีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและมีการนำเสนอขายสินค้าและบริการผ่านฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท และจากการที่ปัจจุบันมีการลงละเมิดข้อมูลส่วนบุคคล โดยเฉพาะการนำข้อมูลส่วนบุคคลไปแสวงหาประโยชน์หรือเปิดเผยโดยไม่ได้รับความยินยอมจากบุคคลซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลจนสร้างความเดือดร้อนรำคาญหรือความเสียหายให้แก่บุคคลดังกล่าว ภาครัฐจึงได้มีนโยบายที่จะให้มีกฎหมายกำกับดูแลคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ดังจะเห็นได้จากร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลอยู่ในขั้นตอนนิติบัญญัติ โดยร่างพระราชบัญญัตินี้จะควบคุมการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลเชิงธุรกิจหรือเชิงพาณิชย์จะต้องได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลก่อน ดังนั้น หากพระราชบัญญัติดังกล่าวมีผลใช้บังคับอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทได้ติดตามความคืบหน้าของร่างพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง และบริษัทมีนโยบายที่จะประกอบธุรกิจให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อกำหนด และกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท รวมทั้งบริษัทมีนโยบายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Privacy Protection) ดังนี้

- (1) บริษัทได้แจ้งให้ลูกค้าทราบเพื่อขออนุญาตนำข้อมูลของลูกค้าเพื่อที่จะทำการติดต่อลูกค้าในอนาคต
- (2) บริษัทกำหนดนโยบายจำนวนครั้งในการติดต่อลูกค้าแต่ละรายในแต่ละเดือน
- (3) หากลูกค้ารายใดแจ้งความประสงค์ไม่ให้บริษัทติดต่อกลับ บริษัทจะปฏิบัติตามความประสงค์ของลูกค้า

อย่างเคร่งครัด

5.3 ความเสี่ยงจาก พ.ร.บ.ประกอบกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม

จากการปฏิรูปสื่อของรัฐบาล มีผลทำให้คลื่นความถี่ และการจัดเรียงลำดับช่องสถานีถูกจัดสรรใหม่ และต้องขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการทางธุรกิจ และต้องเสียค่าธรรมเนียมใบอนุญาต และต้องส่งเงินรายปีเข้ากองทุน ของรายได้จากการโฆษณาทั้งทางตรงและทางอ้อม

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัท ได้เตรียมการรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยตั้งคณะทำงานเพื่อติดตาม และเตรียมงานในเรื่องต่างๆ เพื่อวางแผนงานทางธุรกิจ ให้เป็นไปตามกฎระเบียบ และมีประสิทธิภาพสูงสุดการบริหารความเสี่ยง

6. การที่อุตสาหกรรมโทรทัศน์มีจำนวนช่องมากขึ้น ทำให้มีผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้าทางทีวีรายใหม่ ที่อาจจะมีความรู้ ความเข้าใจด้านการผลิตรายการและการดูแลผู้บริโภคไม่ได้มาตรฐาน

จากนโยบายภาครัฐที่ให้ทีวีโทรทัศน์ระบบดิจิทัลลดมาทดแทนโทรทัศน์ระบบอนาล็อก โดยมีช่องพาณิชย์ถึง 24 ช่อง และนอกจากนี้ยังมีโทรทัศน์ระบบตอบรับสมาชิกรายเดือนอีกไม่น้อยกว่า 70 ช่อง และสถานีโทรทัศน์เคเบิลท้องถิ่นอีกไม่ต่ำกว่า 270 เน็ตเวิร์ค จึงจะทำให้มีปริมาณมีเดียเพิ่มขึ้น เมื่อปริมาณของเวลาโฆษณามีการเพิ่มขึ้นอย่างมาก ประกอบกับแนวโน้มของผู้บริโภคยอมรับการซื้อสินค้าทางทีวีอย่างมั่นใจ ย่อมเป็นโอกาสของผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้มากขึ้น

การขายสินค้าทางทีวี ดูอย่างผิวเผินแล้วไม่มีอะไรยุ่งยาก แค่หาสินค้า ทำโฆษณา ออกอากาศ รับคำสั่งซื้อส่งของ และเก็บเงินจากลูกค้าเท่านั้น แต่ในความเป็นจริงเนื้อหาของประกอบธุรกิจนี้ กลับเต็มไปด้วยองค์ความรู้และจริยธรรม เพราะสื่อที่ใช้เป็นสื่อที่เข้าถึงอย่างทั่วถึงและง่าย การทำรายการแนะนำสินค้าและการทำโฆษณาเพื่อขายสินค้าทางทีวี มีกฎหมายและระเบียบครอบคลุมอย่างน้อย 8 ฉบับ เพื่อก่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค เมื่อมีผู้ประกอบการเพิ่มมากขึ้น ก็มีโอกาสมากที่อาจจะมีผู้ประกอบการที่ยังไม่เข้าใจบริบทของการขายสินค้าทางทีวีอย่างถ่องแท้ และนำมาซึ่งการโฆษณาในลักษณะโอ้อวดเกินจริง หรือก่อให้เกิดความเข้าใจผิด และกลายเป็นเหตุที่ทำให้ผู้บริโภคเสื่อมศรัทธาลงได้

การบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ร่วมกับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจโฮมช้อปปิ้ง (24-Hour Home Shopping Channel) และทีวีช้อปปิ้ง (Infomercial and Direct Response Television) จัดตั้งสมาคม TV Home Shopping Association of Thailand ขึ้นเพื่อสร้างข้อตกลงในการให้บริการเป็นมาตรฐานเดียวกัน พร้อมกันสร้าง Code of Conduct เพื่อเป็นมาตรฐานจริยธรรมที่พึงจะปฏิบัติในการดูแลกิจการและผู้บริโภค

หน้าที่ของสมาคมได้ถูกกำหนดในการประสานงานและให้ความเข้าใจกับหน่วยงานรัฐเช่น กสทช. สคบ. และอื่นๆ เพื่อกำหนดกรอบระเบียบข้อบังคับที่นำไปสู่การกำกับดูแลและสร้างมาตรฐานให้กับธุรกิจการขายสินค้าทางทีวี

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน

ประเภททรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	การใช้งาน	มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	บริษัท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 1829 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (จรเข้บัว) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	1 ไร่ 38 ตารางวา	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน 3 ชั้น จำนวน 1 หลัง อาคารเอนกประสงค์ และลานจอดรถ	11.63	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 209763 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (จรเข้บัว) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	2 งาน 87 ตารางวา					
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 24156 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	1 งาน 9 ตารางวา	ลานจอดรถ	2.36	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 55643 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	2 งาน 8 ตารางวา	ลานจอดรถ	5.82	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 1391 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	2 งาน 50 ตารางวา	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน 2 ชั้น จำนวน 1 หลัง สตูดิโอชั้นเดียว 1 หลัง และอาคารโกดังชั้นเดียว 1 หลัง	5.00	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 135253 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	87.8 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สตูดิโอ 2	1.23	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 125216 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	1 งาน 41 ตารางวา	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน 4 ชั้น	2.53	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 153397 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	51 ตารางวา	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน 4 ชั้น	0.92	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 125215 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	89 ตารางวา	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน 4 ชั้น	6.50	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 153396 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	30 ตารางวา	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน 4 ชั้น	2.26	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 125214 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่)	58 ตารางวา	ที่ตั้งอาคารสำนักงาน 4 ชั้น	4.34	บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงิน

ประเภททรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	การใช้งาน	มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	บริษัท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อสังหาริมทรัพย์ กรุงเทพฯ				จำกัด (มหาชน)		กู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 24168 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อําเภอบางเขน กรุงเทพฯ	120 ตารางวา	ลานจอดรถ	2.20	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 24153 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อําเภอบางเขน กรุงเทพฯ	95 ตารางวา	ลานจอดรถ	1.84	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดินโฉนดเลขที่ 24154 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อําเภอบางเขน กรุงเทพฯ	100 ตารางวา	ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์	4.19	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ที่ดินโฉนดเลขที่ 21163 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อําเภอบางเขน กรุงเทพฯ	183 ตารางวา	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	10.94	บริษัท ทีวี ดี ซี อี จำกัด	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
ที่ดินโฉนดเลขที่ 204143 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ อําเภอบางเขน กรุงเทพฯ	150 ตารางวา	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตึก 2 ชั้น	15.00	บริษัท ทีวี ดี ซี อี จำกัด	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
ที่ดินโฉนดเลขที่ 205067 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ อําเภอบางเขน กรุงเทพฯ	120 ตารางวา	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตึกตึกครึ่งไม้ 2 ชั้น	12.67	บริษัท ทีวี ดี ซี อี จำกัด	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
ส่วนปรับปรุงที่ดิน			1.25	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
รวม			90.68			
ค่าเผื่อการด้อยค่า *			0.00			
ส่วนเกินจากการตีราคาที่ดิน *			58.55			
รวม			149.23			

หมายเหตุ :

* เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2550 บริษัทได้จัดให้มีการประเมินที่ดินประเมินเลขที่ 1829, 209763, 24156 และ 55643 ซึ่งมีราคาประเมินรวม 48,930,000 บาท ผู้ประเมินคือ บริษัท เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินและผู้ประเมินหลักที่ได้รับความเห็นชอบจากสมาคมนักประเมินราคาอิสระไทย และสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ราคาประเมินที่ดินดังกล่าวมีส่วนเกินจากการตีราคาที่ดินจำนวน 29,114,690 บาท

เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2553 บริษัทได้จัดให้มีการประเมินที่ดินโฉนดเลขที่ 1829, 209763, 24156 , 55643, 1391 และ 135253 ซึ่งมีราคาประเมินรวม 57,190,000 บาท ผู้ประเมินคือ บริษัท เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินและผู้ประเมินหลักที่ได้รับความเห็นชอบจากสมาคมนักประเมินราคาอิสระไทย และสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ราคาประเมินที่ดินดังกล่าวมีส่วนเกินจากการตีราคาที่ดินจำนวน 31,645,490 บาท และมีค่าเผื่อการด้อยค่า 500,000 บาท ซึ่งเป็นการด้อยค่าที่ดินโฉนดเลขที่ 1391

เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2558 บริษัทได้จัดให้มีการประเมินที่ดินโฉนดเลขที่ 1829, 209763, 24153, 24154, 24156 , 55643, 125214, 125215, 125216, 153396, 153397, 24168,1391 และ 135253 ซึ่งมีราคาประเมินรวม 109,366,000 บาท ผู้ประเมินคือ บริษัท ฟานิกแอฟไพร์ซ จำกัด

ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินและผู้ประเมินหลักที่ได้รับความเห็นชอบจากสมาคมนักประเมินราคาอิสระไทยและสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ราคาประเมินที่ดินดังกล่าวมีส่วนเกินจากการตีราคาที่ดินจำนวน 58,549,604 บาท

4.1.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

ประเภททรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	การใช้งาน	มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	บริษัท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานใหญ่ 3 ชั้น เลขที่ 25 ถนนวิชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1829 และ 209763)	2,432 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน	2.22	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน 2 ชั้น เลขที่ 45 ซอยวัดศิริพงษ์ธรรมนิมิตร ถนนวิชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1391)	332 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน	1.93	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารสตูดิโอชั้นเดียว ถนนวิชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1391)	193 ตารางเมตร	สตูดิโอ	1.01	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารโกดังชั้นเดียว ถนนวิชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1391)	32 ตารางเมตร	โกดัง	-	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารคลังสินค้า เลขที่ 110/3 หมู่ 6 แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	996 ตารางเมตร	คลังสินค้า	-	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 3/394 ถนนวิชรพล แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	1,920 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน โทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)	-	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ 1 ซอยวิชรพล 1 แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 21163)	1,440 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	23.51	บริษัท ทีวี ดี ซ้อป บิง จำกัด	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
สตูดิโอ ตั้งอยู่ที่ 1/1 ซอยวิชรพล 1 แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	462 ตารางเมตร	อาคารสตูดิโอ	13.42	บริษัท ทีวี ดี ซ้อป บิง จำกัด	บริษัทเป็นเจ้าของ	-

ประเภททรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	การใช้งาน	มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	บริษัท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่ที่ 1/2 ซอยวัชรพล1 แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	360 ตารางเมตร	อาคารถ่ายทำ	5.22	บริษัท ทีวี ดี ซีอปปี้ จำกัด	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารสำนักงาน สตูดิโอ 2 ตั้งอยู่ที่ 59/6 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 135253)	498 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน 3 ชั้น	8.11	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน 4 ชั้น ตั้งอยู่ที่ 25/1 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 125214,125215,125216,153396,153397)	2,040 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน โทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)	14.73	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน 4 ชั้น ตั้งอยู่ที่ 25/2 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 125214,125215,125216,153396,153397)	2,040 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	13.75	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน 4 ชั้น ตั้งอยู่ที่ 25/3 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 125214,125215,125216,153396,153397)	2,040 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	14.12	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน เอนกประสงค์ ตั้งอยู่ที่ ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 209763)	400 ตารางเมตร	อาคาร เอนกประสงค์ 2 ชั้น	5.14	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
ส่วนปรับปรุงอาคารและคลังสินค้า	n.a.	อาคารต่างๆ ศูนย์กระจายสินค้า ร้านค้าปลีก อาคารสำนักงานและอาคารคลังสินค้า	58.61	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)	บริษัทเป็นเจ้าของ	
รวม			161.77			

4.1.3 งานระหว่างก่อสร้าง

มูลค่าทางบัญชีของงานระหว่างก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 520,000 บาท ประกอบด้วย

(1) TVD - เปิดสาขาใหม่ ศูนย์การค้า Tops Plaza พิจิตร จำนวน 520,000 บาท

4.1.4 เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน

มูลค่าทางบัญชีของเครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 103,656,428 บาท

4.1.5 ยานพาหนะ

มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 3 บาท

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สิทธิ

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งแสดงในราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสม และหักขาดทุนจากการด้อยค่า (ถ้ามี) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิจำนวน 62,178,080 บาท

4.3 เครื่องหมายการค้า

บริษัทได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า/เครื่องหมายบริการ โดยมีรายการเครื่องหมายการค้า/เครื่องหมายบริการ ดังนี้

เครื่องหมายการค้า/ เครื่องหมายบริการ	ประเภทของสินค้า/บริการ	ประเทศที่จดทะเบียน
ทีวี ใต้เร็ด 	บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อ	ไทย
TV Direct Showcase	บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อหรือบริการ	ไทย
Direct2U	บริการจัดการธุรกิจด้านจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องครัว เครื่องใช้ภายในครัวเรือน เครื่องออกกำลังกาย สื่อภาพและเสียงเพื่อบันเทิง สื่อภาพและเสียงเพื่อการศึกษา เครื่องใช้ไฟฟ้า (ในครัวเรือน) อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เพื่อการดูแลรักษารถยนต์	ไทย
ทีวี ใต้เร็ด	เครื่องหมายการค้าและบริการ	ลาว
ทีวี ใต้เร็ด	เครื่องหมายการค้าและบริการ	กัมพูชา
ทีวี ใต้เร็ด	เครื่องหมายการค้า	พม่า
เครื่องหมายการค้าสินค้า House Brand: Fatis	สินค้าประเภทอาหารเสริมบำรุงร่างกายทำจากวิตามินและแร่ธาตุใช้ทางการแพทย์ อาหารเสริมบำรุงร่างกายทำจากพืช ผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์ ไม่ใช้ทางการแพทย์	ไทย
เครื่องหมายการค้าสินค้า House Brand: Wellness	เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าเครื่องฟอกอากาศ เครื่องนวดน่องและเท้าใช้ไฟฟ้า เตียนนวดร่างกายใช้ไฟฟ้า แก้วน้ำกดตัว เข็มขัดกระชับสัดส่วนใช้ไฟฟ้า	ไทย

เครื่องหมายการค้า/ เครื่องหมายบริการ	ประเภทของสินค้า/บริการ	ประเทศที่จดทะเบียน
	เครื่องนวดหน้าใช้ไฟฟ้า	
เครื่องหมายการค้าสินค้า House Brand: Nuvite	อาหารเสริมสกัดจากพืช ผัก ผลไม้	ไทย

4.4 สิทธิการเช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ไม่มียอดคงเหลือแล้ว

4.5 สัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

4.5.1 สรุปสัญญาเช่าที่ดินเพื่อเป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)

และลานจอดรถ

บริษัทเช่าที่ดินเพื่อใช้ก่อสร้างอาคารสำนักงานโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) และลานจอดรถ โดยรายละเอียดของสัญญาสามารถสรุปได้ดังนี้

เลขที่โฉนด/ที่ตั้ง	เนื้อที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
โฉนดเลขที่ 45932, 171907, 171908 ช.บ้านท่าแร่ ต.ท่าแร่ อ.บางเขน กรุงเทพฯ	1 ไร่ 11 ตารางวา	นายบุญเลิศ นาคอุไร	อายุ 15 ปี 1 มี.ย.46 - 31พ.ค.61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 45934 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	86 ตารางวา	นาวาตรีประเสริฐ นาคอุไร	อายุ 15 ปี 1 พ.ย.46 - 31 ต.ค. 61 <u>ต่ออีก 3 ปี</u> 1 พ.ย.61 - 31 ต.ค. 64	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 45935 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	1 ไร่ 17 ตารางวา	นาวาตรีหญิงสุวิรัตน์ บัวรอด	อายุ 15 ปี 1 พ.ย.46 -31 ต.ค.61 <u>ต่ออีก 3 ปี</u> 1 พ.ย.61 - 31 ต.ค.64	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 159261 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	371 ตารางวา	นายพวงพันธ์ โรจนทรัพย์	อายุ 14 ปี 1 ธ.ค.48 - 30 พ.ย. 62	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป

เลขที่โฉนดที่ดิน	เนื้อที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
โฉนดเลขที่ 45931 ช.บ้านท่าแร่ ต.ท่าแร่ อ. บางเขน กรุงเทพฯ	3 งาน 82 ตารางวา	นางอัญชลี ยัมดี	อายุ 14 ปี 1 เม.ย.49 – 31 มี.ค.63	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความ ประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลง รายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและ ทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 24175 ต.ท่าแร่ อ.บางเขน กรุงเทพฯ	1 งาน 36 ตารางวา	นางสาวอุษณีย์ ป่านขาว	อายุ 3 ปี 1 พ.ย.59 – 31 ต.ค.62	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความ ประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลง รายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและ ทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 135251 แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	170.2 ตารางวา	นายประชิด วิเศษแก้ว	อายุ 3 ปี 1 พ.ย.59 – 31 ต.ค.62	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความ ประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลง รายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและ ทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 45933 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	100 ตาราง วา	นายบุญเลิศ นาคไธโรและ นาวาตรี หญิงสุรัตน์ บัวรอด	7 ปี 3 เดือน 1 ส.ค.54 – 31 ต.ค.61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความ ประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลง รายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและ ทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 205079 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	350 ตาราง วา	นายประเทือง เพ็ชรอินทร์	อายุ 10 ปี 15 ต.ค.54 – 14 ต.ค.64	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความ ประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลง รายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและ ทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 24173 ต.ท่าแร่ อ.บางเขน กรุงเทพฯ	1 งาน 36 ตารางวา	คุณเบญจวรรณ แสนทวีสุข	อายุ 3 ปี 1 ม.ค.60 – 31 ธ.ค.62	หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์ไม่ ต้องการให้ผู้เช่าใช้ที่ดินดังกล่าว หลังจากครบกำหนดระยะเวลา เช่า 3 ปีแล้วหรือสัญญาเช่า สิ้นสุดลง ผู้เช่ายินยอมออกจาก ที่ดินดังกล่าวภายใน 15 วันนับ แต่วันที่ผู้ให้เช่ามีความประสงค์ ดังกล่าว

4.5.2 สรุปสัญญาเช่าอาคารเพื่อใช้เป็นศูนย์กระจายสินค้า ร้านค้าปลีก “TV Direct Showcase”

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
ศูนย์กระจายสินค้า				
1 ดินแดง 4026, 4028, 4030 เลขที่ 715 ถ. อโศก-ดินแดง แขวงดินแดง เขตดิน แดง กรุงเทพฯ 10400	ตึกแถว 2 ชั้น 1 คูหา 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 26 ก.ค.59 – 25 ก.ค.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
2 ทำพระ 296 ถ.พณิชยการธนบุรี แขวงวัดท่า พระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ 10600	อาคาร 1 ชั้น 1 ห้อง 6.7x14 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 1 ก.พ.61 – 31 ม.ค.62 ต่ออีก 1 ปี 1 ก.พ.60 – 31 ม.ค.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
TV Direct Showcase และศูนย์กระจาย สินค้า				
1 ภูเก็ต 110/1 ถ.วิชิตสงคราม ต.ตลาดเหนือ อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000	อาคาร 3 ชั้น 38 ตารางวา	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.ค. 57 - 30 มิ.ย. 60	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
2 ชลบุรี 112/177 หมู่ 1 ต.เสม็ด อ.เมือง จ. ชลบุรี 20000	อาคาร 3 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 15 ต.ค.59 – 14 ต.ค.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
3 หาดใหญ่ 488/5 ถ.เพชรเกษม ต.หาดใหญ่ อ. หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 8x15 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 เม.ย.59 - 31 มี.ค.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
4 พัทธยาเหนือ 212/14-15 ถ.พัทธยาเหนือ ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150	อาคาร 2 คูหา	บริษัท โรนีส เอ็น เตอร์ไพรส์ จำกัด	อายุ 2 ปี 1 มิ.ย. - 31 พ.ค. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
5 ลพบุรี 136 ถ.นารายณ์มหาราช ต.ทะเลชุบ ศร อ.เมือง จ.ลพบุรี 15000	อาคาร 3.5 ชั้น 8x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 พ.ย.59 – 31 ต.ค.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
6 จันทบุรี 30/255 หมู่ที่ 7 ต.จันทนิมิต อ.เมือง จ.จันทบุรี	อาคาร 4 ชั้น 4X18เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 15 มี.ค.59 - 14 มี.ค.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
7 เพชรบุรี 2/1 ซ.ทรัพย์สิน 4 ถ.ราชวิถี ต.คลอง กระแซง อ.เมือง จ.เพชรบุรี 76000	อาคาร 3 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 1 มิ.ย. 59 - 31 พ.ค. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
8 สุราษฎร์ธานี 263/4-5 ถ.ชนเกษม ต.ตลาด อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000	อาคาร 2 ชั้น ขนาด 4 x 10 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 60 - 31 ก.ค. 63	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
	จำนวน 2 ห้อง			
9 นครศรีธรรมราช 99,100 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ใน เมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000	อาคาร 3 ชั้น 4x10 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 มิ.ย. 59 - 31 พ.ค. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
10 ปัตตานี 300/67-68 หมู่ 4 ถ.หนองจิก ต.รูสะมิ แล อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	อาคาร 3 ชั้น 10x20 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 61 - 31 ก.ค. 63	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
11 เชียงใหม่ 38/12-13 ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ต. ช้างเผือก อ.เมืองเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่ 50000	อาคาร 3.5 ชั้น 4x8 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.พ. 59 - 31 ก.ค. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
12 นครสวรรค์ 152/4 ถ.สวรรค์วิถี ต.ปากน้ำโพ อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000	อาคาร 3.5 ชั้น 4x8 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 59 - 31 ก.ค. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
13 ยุธยา 161/37 ม.3 ต.คลองสวนพลู อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา 13000	อาคาร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 มิ.ย. 59 - 31 พ.ค. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
14 เชียงราย 149/4 เทศบาลบ้านดู่ ถ.พหลโยธิน อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	อาคาร 3 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 2 ปี 15 ส.ค. 59 - 14 ส.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
15 พิษณุโลก 298/14 ถ.บรมไตรโลกนาถ 2 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000	อาคาร 3 ชั้น 4x16 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 10 ปี 1 พ.ค. 60- 30 เม.ย. 70	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
16 นครราชสีมา 223, 225 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	อาคาร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 58 - 31 ก.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
17 ขอนแก่น 182/133 ถ.ศรีจันทร์ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	อาคาร 3 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 1 ส.ค. 60 - 31 ก.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
18 อุตรธานี 26 ห้อง 1-2 หมู่ 7 ถ.ทหาร ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุตรธานี 41000	อาคาร 2 ชั้น 8x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 1 ก.ย. 61 - 31 ส.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
19 สระบุรี 184 ถ.พหลโยธิน ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000	อาคาร 4x8 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 1 ม.ค. 61 - 31 ธ.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
20 อุบลราชธานี 188-190 ถ.อุปราช ต.ในเมือง	อาคาร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 58 - 31 ก.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000				วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
21 นครปฐม 88 ถ.ราชวิถี ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมือง จ.นครปฐม 73000	อาคาร 3 ชั้น 4x14 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 มี.ค. 59- 28 ก.พ. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
22 สมุทรปราการ 2014/2 หมู่ที่ 9 ถ.เทพารักษ์ ต.สำโรง เหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270	อาคาร 4 ชั้น 4x15 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 15 ส.ค.60 - 14 ส.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
23 สมุทรสาคร 1300/93 ถ.เอกชัย ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000	อาคาร 4 ชั้น 4x13 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 1 พ.ค.60 - 30 เม.ย.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
24 ปทุมธานี 323 ต.ประชาธิปไตย อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12110	อาคาร 4 ชั้น 16x4 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 พ.ค.59 - 30 เม.ย.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
25 นนทบุรี 26/11 ถ.ประชาราษฎร์ ต.ตลาดขวัญ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	อาคาร 4.5 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.ย. 60 - 30 มิ.ย.63	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
26 ระยอง 65/19 ถ.จันทอุดม ต.ท่าประตู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000	อาคาร 4 ชั้น 16 ตารางวา	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 16 พ.ย.60-15 พ.ย. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
27 ราชบุรี 178/5-6 ถ.เพชรเกษม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี 70000	อาคาร 2 ชั้น 2 คูหา 44.3 ตารางวา	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 1 ม.ค. 61 – 31 ธ.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
28 สุพรรณบุรี 249/289 ม.5 ต.ท่าระหัด อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี	อาคาร 4 ชั้น 5.2x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 15 พ.ย.59 -14พ.ย. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
29 กาญจนบุรี 35/8 ถ.แสงชูโต อ.เมือง จ.กาญจนบุรี	อาคาร 3 ชั้น 38.8 ตารางวา	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 01 ก.ค.60 - 30 มิ.ย. 63	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
30 ชุมพร 116/7 ถนนกรมหลวงชุมพร ต.ท่าตะเภา อ.เมือง จ.ชุมพร	อาคาร 2 ชั้น 4.3 x16 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 พ.ย. 58 - 31 ต.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
31 เพชรบูรณ์ 52/45 ถ.เทพาพัฒนา ต.ในเมือง อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์	อาคาร 3 ชั้น 4 x14 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 2 ปี 1 ส.ค.60 – 31 ก.ค.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
32 บุรีรัมย์ 40/7 ถ.ธานี ต.ในเมือง อ.เมือง	อาคาร 2 ชั้น 16x4 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 เม.ย.59 - 31 มี.ค. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
จ.บุรีรัมย์ 31000				วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
TV Direct Showcase				
1 เซ็นทรัล พลาซ่า พระราม 2 128 ถนนพระรามที่ 2 แขวงสามตำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150	105.30 ตาราง เมตร	กองทุนรวมสิทธิ การเช่า อสังหาริมทรัพย์ CPN รีเทล โกรท	อายุ 3 ปี 1 ก.ย. 59 - 31 ส.ค. 62	ไม่ได้รับ
2 เซ็นทรัล พลาซ่า พระราม 3 79/143 ถ.สาธุประดิษฐ์ แขวงช่อง นนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120	78.83 ตารางเมตร	กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์ CPN รีเทล โกรท	อายุ 3 ปี 14 ก.พ.60 -13ก.พ 64	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
3 เซ็นทรัล พลาซ่า รัตนาธิเบศร์ 68/100,68/919 หมู่ 8 ห้องเลขที่ 213/2 ถ.รัตนาธิเบศร์ ต.บางกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	165.36 ตาราง เมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา รัตนาธิ เบศร์ จำกัด	อายุ 6 เดือน 1 มี.ค.61 – 31 ส.ค.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
4 พิวเจอร์พาร์ค รังสิต 94 ถ.พหลโยธิน ต.ประชาธิปัตย์ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12130	117.24 ตาราง เมตร	บริษัท ซอปปิง เซ็นเตอร์เซอร์วิส เชส จำกัด	อายุ 3 ปี 1 มี.ค. 58 –28 ก.พ. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
5 ซีคอนสแควร์ 904 หมู่ 6 ถนนศรีนครินทร์ แขวง หนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10260	58.50 ตารางเมตร	บริษัท ซีคอน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 16 ก.ค. 60 -15 ก.ค. 63	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
6 แฟชั่น ไอส์แลนด์ 5/5-6 หมู่ที่ 7 ห้องเลขที่ B032B ถ.รามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230	60.51 ตารางเมตร	บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลลอป เม้นท์ จำกัด	อายุ 1 ปี 10 ธ.ค. 60 - 9 ธ.ค. 61	ไม่ได้รับ
7 สีส้มคอมเพล็กซ์ 191 อาคารสีส้มคอมเพล็กซ์ ถ.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500	67.93 ตารางเมตร	บริษัท สีส้มอาคาร และบริการ จำกัด	อายุ 3 ปี 5 พ.ย.58 – 4 พ.ย.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 150 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
8 หัวหิน ศูนย์การค้าหัวหิน มาร์เก็ต วิลเลจ เลขที่ 234/1 ถ.เพชรเกษม ต.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77110	56 ตารางเมตร	บริษัท มาร์เก็ต วิลเลจ จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ก.พ.60 – 31 ม.ค.63	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 180 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
9 เซ็นทรัล แอร์พอร์ต พลาซ่า เชียงใหม่ เลขที่ 252-252/1 ถนนมหิตล, ถ.วัวลาย ต.หายยา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100	80.56 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา เชียงใหม่ จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ต.ค. 59 - 30 ก.ย. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
10 เดอะมอลล์ บางกะปิ 3522 ถ.ลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240	32 ตารางเมตร	บริษัท เณรี จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ก.ย 58 - 31 ส.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
11 เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน 30/39-50, 639 หมู่ที่ 2 ถ.งามวงศ์ วาน ต.บางเขน อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี 11000	54.85 ตารางเมตร	บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด	อายุ 1 ปี 1 ต.ค. 60 – 30 ก.ย. 61	ไม่ได้รับ
12 โรบินสัน ราชบุรี 265 ถ.ศรีสุริยวงศ์ ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี 70000	71.25 ตารางเมตร	บริษัท ซีอาร์ ราชบุรี (ประเทศไทย) จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ธ.ค.59-30 พ.ย.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
13 เดอะมอลล์ โคราซ 1242/2 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	82.50 ตารางเมตร	บริษัท เค. อาร์. ซอปปิงเซ็นเตอร์ จำกัด	อายุ 3 ปี 29 ก.ค.59- 28 ก.ค.62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
14 เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน 49 ถ.รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240	48 ตารางเมตร	บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด	อายุ 6 เดือน 1 ม.ค.61 - 30 มิ.ย.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
15 อมตะนคร (ชลบุรี) เทสโก้ โลตัส สาขาอมตะนคร เลขที่ 700/75 หมู่ที่ 5 ต.คลองตำหรุ อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000	63.50 ตารางเมตร	บริษัท เอก-ชัย ดีสทรีบิวชั่น ซิส เทม จำกัด	อายุ 3 ปี 25 ธ.ค.58 - 24 ธ.ค. 61	ต่อสัญญาได้อีก 1 ปี
16 แปซิฟิค พาร์ค ศรีราชา 90 ถ.สุขุมวิท กม.118 ต.ศรีราชา อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี 20110	86.36 ตารางเมตร	บริษัท แปซิฟิค พาร์ค ศรีราชา จำกัด	อายุ 3 ปี 25 ธ.ค. 58- 24 ธ.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
17 ศูนย์การค้า สุพรีม คอมเพล็กซ์ 1024 ถ.สามเสน แขวงถนนนครไชยศรี เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300	55 ตารางเมตร	บริษัท สุพรีม สาม เสน จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ก.ย.59 - 31 ส.ค. 62	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
18 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ 99,99/9 หมู่ 2 ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	76.43 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา จำกัด (มหาชน)	อายุ 6 เดือน 1 ม.ค. 61 – 30 มิ.ย. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
19 ศูนย์การค้าโรบินสัน ตรัง 138 ถ.พหลุ่ ต.ทับเที่ยง อ.เมืองตรัง จ.ตรัง	103.39 ตาราง เมตร	บริษัท ห้างสรรพสินค้า โรบินสัน จำกัด (มหาชน)	อายุ 1 ปี 1 ธ.ค. 60 - 30 พ.ย. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90วัน ก่อนครบอายุสัญญา
20 ศูนย์การค้าเมกาบางนา ห้องเลขที่ 2140 ชั้น 2 39/6 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540	47 ตารางเมตร	บริษัท เอสเอฟ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด	อายุ 3 ปี 3 พ.ค.58 - 2 พ.ค.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
21 พาราไดซ์ พาร์ค F03C008 ชั้น 3 61 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250	99 ตารางเมตร	บริษัท พาราไดซ์ พาร์ค จำกัด	อายุ 3 ปี 15 ก.ย. 60 - 14 ก.ย.63	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90วัน ก่อนครบอายุสัญญา
22 ซีคอน บางแค 607 ถนนเพชรเกษม แขวงบางหว้า	84.40 ตารางเมตร	บริษัท ซีคอนบาง แค จำกัด	อายุ 1 ปี 1 ก.ย. 60 - 31 ส.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60วัน

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160				ก่อนครบอายุสัญญา
23 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า พิษณุโลก 9/99 ม.5 ต.พลายชุมพล อ.เมือง พิษณุโลก จ.พิษณุโลก 65000	78 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล เวิลด์ จำกัด	อายุ 3 ปี 20 ต.ค.60 - 19 ต.ค. 63	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
24 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า เชียงราย 99/9 ม.13 ต.รอบเวียง อ.เมือง เชียงราย จ.เชียงราย 57000	34.01 ตารางเมตร	บริษัท ซีพีเอ็น เชียงราย จำกัด	อายุ 11 เดือน 1 ต.ค. 60 – 30 ส.ค. 61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
25 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี 277/3 ถ.ประจักษ์ศิลปาคม ต.หมาก แข้ง อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี	90.71 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล เวิลด์ จำกัด สาขา อุดรธานี	อายุ 3 ปี 27 มี.ค. 58 - 26 มี.ค.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
26 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ขอนแก่น 99 ถ.ศรีจันทร์ ต.ในเมือง อ.เมือง ขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000	74.80 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา ขอนแก่น จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ส.ค.57 – 31 ก.ค.60	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
27 ศูนย์การค้า โฮมเวิร์ค ราชพฤกษ์ 111 ม.5 ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130	45 ตารางเมตร	บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด	อายุ 3 ปี 28เม.ย.58 – 27เม.ย.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
28 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ชลบุรี 55/88-89,55/91 หมู่ที่ 1 ต.เสม็ด อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี 20000	41.22 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา ดีเวลลอป मेंท์ จำกัด	อายุ 9 เดือน 20 ก.ย.60 - 19 มี.ย.60	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
29 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ศาลายา 99/19,99/20 หมู่ที่ 2 ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210	95.03 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา จำกัด (มหาชน)	อายุ 1 ปี 12 ส.ค.60-11 ส.ค.61	ไม่ระบุ
30 ศูนย์การค้าไดอานาคอมเพล็กซ์ 55/3 ถ.ศรีภูวนารถ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	52 ตารางเมตร	บริษัท ศูนย์การค้า ไดอานาคอม เพล็กซ์ จำกัด	อายุ 1 ปี 1 ก.ค.60 - 30มี.ย.61	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
31 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ฉะเชิงเทรา 910 ถ.ฉะเชิงเทรา-บางปะกง ต.หน้า เมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000	90 ตารางเมตร	บริษัท ห้างสรรพสินค้าโร บินสัน จำกัด (มหาชน)	อายุ 1 ปี 12 ก.ย.60-11 ก.ย.61	ไม่ระบุ
32 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ร้อยเอ็ด 137 หมู่ที่ 3 ต.ดงลาน อ.เมืองร้อยเอ็ด จ.ร้อยเอ็ด 45000	136 ตารางเมตร	บริษัท ห้างสรรพสินค้าโร บินสัน จำกัด (มหาชน)	อายุ 1 ปี 3 ต.ค.60- 2 ต.ค.61	ไม่ระบุ
33 โลตัส สุราษฎร์ธานี 9/1 หมู่ที่ 3 ถนนเลี้ยวเมือง ต.มะขาม เตี้ย อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ ธานี 84000	86.36 ตารางเมตร	บริษัท ห้างสรรพสินค้าโร บินสัน จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 25 ธ.ค.58 - 24ธ.ค.61	ไม่ระบุ
34 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน บุรีรัมย์ 125 ม.6 ต.กระสัง อ.เมือง บุรีรัมย์ จ.บุรีรัมย์ 31000	114 ตารางเมตร	บริษัท ห้างสรรพสินค้าโร บินสัน จำกัด	อายุ 3 ปี 29 ก.ค.58 – 28 ก.ค.61	ไม่ระบุ

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
		(มหาชน)		
35 สาขาศูนย์การค้า อยูธยาซิตี พาร์ค 126 ม.3 ถ.สายเอเชีย ต.คลองสวน พหลุ อ.พระนครศรีอยุธยา จังหวัด พระนครศรีอยุธยา 13000	55 ตารางเมตร	ศูนย์การค้า อยูธยาซิตี พาร์ค	อายุ 3 ปี 1 ก.พ.58 – 31 ม.ค.61	ไม่ระบุ
36 เฟลินนารี มอลล์ 242 ศูนย์การค้าเฟลินนารี ชั้นที่ 2 ห้องเลขที่ A 216 ถนนวิรัชพล แขวง ท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230	55.53 ตารางเมตร	บริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ต.ค.60 – 30 ก.ย.63	ไม่ระบุ
37 โลตัส กาญจนบุรี 355/3 ถนนแสงชูโตใต้ ตำบลปาก แพรก อำเภอเมือง จังหวัดกาญจนบุรี 71000	60 ตารางเมตร	บริษัท เอก-ชัย ดีสทรีบิวชั่น ซิส เทม จำกัด	อายุ 3 ปี 15 เม.ย.59-14 เม.ย.62	ไม่ระบุ
38 โรบินสัน นครศรีธรรมราช 89/201 ถนนพัฒนาสุขุมวิท ตำบล คลัง อำเภอเมืองนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช 80000	80 ตารางเมตร	บริษัท ห้างสรรพสินค้าโร บินสัน จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 20 พ.ย.59-19 พ.ย.62	ไม่ระบุ
39 โรบินสัน มุกดาหาร 99/11 ถนนขยางกูร ตำบลมุกดาหาร อำเภอเมืองมุกดาหาร จังหวัด มุกดาหาร 49000	79.5 ตารางเมตร	บริษัท ห้างสรรพสินค้าโร บินสัน จำกัด (มหาชน)	อายุ 1 ปี 19 ธ.ค.60 – 18 ธ.ค.61	ไม่ระบุ
40 อิมพีเรียล เวิลด์ สำโรง 999 ม.1 ถ.สุขุมวิท ต.สำโรงเหนือ อ. เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ 10270	91.68 ตารางเมตร	อิมพีเรียล เวิลด์ สำโรง	อายุ 3 ปี 1 ก.ค.59-30 มิ.ย.62	ไม่ระบุ
41 เทอมินอล 21 โคราช 99 ถนนมิตรภาพ-หนองคาย ตำบล ในเมือง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา 30000	62 ตารางเมตร	บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด	อายุ 3 ปี 19 ธ.ค.59-18 ธ.ค.62	ไม่ระบุ
42 เซ็นทรัล มหาชัย 98 หมู่ที่ 4 ตำบลนาดี อำเภอเมือง สมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร 74000	72 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 21 พ.ย.60-20 พ.ย.63	ไม่ระบุ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และ บริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญและที่มีผลกระทบด้านลบอันอาจจะมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของกลุ่มที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ตลอดจนข้อพิพาททางกฎหมายที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจปกติของกลุ่ม

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	0107554000101
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	<p>บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multi-Screen) โดย ณ 31 ธันวาคม 2560 โครงสร้างการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ส่วนงานหลัก ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none">1. Direct Shopping แบ่งเป็น 3 ส่วนงานย่อย ดังนี้<ol style="list-style-type: none">1.1 การตลาดทางทีวี (TV Marketing) การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อโทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวีและโทรทัศน์ดิจิทัล1.2 การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)1.3 การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ (Direct Response Printing)2. Online Shopping บริการจัดจำหน่ายสินค้าทางเว็บไซต์ โมบายแอปพลิเคชัน รวมถึงการขายผ่านโซเชียลมีเดียทุกช่องทาง เพื่ออำนวยความสะดวกและตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้ารายย่อยในยุคดิจิทัล3. Retail Shopping เสนอขายสินค้าและบริการแบบขายปลีกผ่านร้านค้า TV Direct Showcase รวมทั้งจำหน่ายสินค้าแบบขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ
ทุนจดทะเบียน	341,250,035 บาท
แบ่งออกเป็น	682,500,070 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	325,146,675 บาท
แบ่งออกเป็น	650,293,350 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 25 ถนนวิรัชพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230
Home page	www.tvdirect.co.th
โทรศัพท์	02-666-0999
โทรสาร	02-666-0888

ข้อมูลอ้างอิง**นายทะเบียนหลักทรัพย์ :**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 02-009-9000
โทรสาร : 02-009-9001

ผู้สอบบัญชี :

บริษัท สอบบัญชีธรรมชาติ จำกัด
เลขที่ 178 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
โทรศัพท์ : 02-596-0500
โทรสาร : 02-596-0539

นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

	บริษัทย่อย	ประเภทกิจการ	จดทะเบียน ใน	โทรศัพท์	โทรสาร	ทุนชำระแล้ว	
						ชนิด	จำนวน
1	บริษัท ทีวีดี ซ้อป ปิ้ง จำกัด	จำหน่ายสินค้าและบริการผ่าน ช่องทาง การตลาดหลากหลายช่องทาง	ประเทศไทย	02-666-0288	02-666-0088	หุ้นสามัญ	345,000,000 บาท
2	บริษัท ทีวีดี เซอร์วิส จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ทีวี ไดีเร็ก อินโด ไชน่า จำกัด”)	เดิมประกอบธุรกิจ ถือเงินลงทุนใน บริษัทย่อย แต่ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 เป็นต้นไป จะ ดำเนินธุรกิจให้ บริการด้าน สนับสนุนธุรกิจ ให้แก่บริษัท ทีวี ไดี เร็ก จำกัด (มหาชน) และ กลุ่ม บริษัทในเครือ	ประเทศไทย	02-666-0999	02-666-0888	หุ้นสามัญ	40,000,000 บาท
3	บริษัท ทีวีดี โบรก เกอร์ จำกัด	นายหน้าประกันชีวิตโดยตรงและ ให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การประกันภัย	ประเทศไทย	02-666-0388	02-666-0308	หุ้นสามัญ	55,000,000 บาท
4	บริษัท ลาส ไมล์ ไดีเร็ก จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท เจเอ็มแอล ไดีเร็ก (ประเทศไทย) จำกัด”)	เดิมประกอบธุรกิจ ค้าขายส่ง เครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือน และ อื่นๆ แต่ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 เป็นต้นไป จะดำเนินธุรกิจ Logistic & Fulfillment	ประเทศไทย	02-666-0999	02-666-0888	หุ้นสามัญ	40,000,000 บาท
5	บริษัท ทรี-อาร์ที จำกัด	ประกอบธุรกิจ Call Center Outsource Services และ Direct Marketing Solution	ประเทศไทย	02 -751- 5588	0-2353-6500	หุ้นสามัญ	36,000,000 บาท
6	บริษัท เมจิก พี วอท จำกัด	ประกอบกิจการให้บริการ อินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider: ISP) ศูนย์ ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center) ระบบคลาวด์ (Cloud Service) และระบบโครงข่าย พื้นฐานด้านการเชื่อมต่อ อินเทอร์เน็ต	ประเทศไทย	02-666-0999	-	หุ้นสามัญ	22,499,200 บาท

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มี