

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท มอร์ รีเทิร์น จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิม “บริษัท ดีเอ็นเอ 2002 จำกัด” (มหาชน)) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นนิติบุคคลขึ้นเมื่อ 4 เมษายน 2546 ภายใต้ชื่อ บริษัท มีเดีย เน็ตเวิร์ก รีเทล จำกัด โดยนายสามารถ ฉั่วศิริพัฒนา โดยใช้เครื่องหมายการค้าและบริการ “Media Network Home Entertainment” เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ (Home Entertainment) ประเภท ภาพยนตร์และเพลง รวมทั้งสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น เทป (“Tape”) ซีดี (“CD”) วีซีดี (“VCD”) ดีวีดี (“DVD”) รวมทั้ง หนังสือ นิตยสาร วารสาร หนังสือพิมพ์ พ็อกเก็ตบุ๊ก และต่อมาในเดือนพฤษภาคม 2553 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงเครื่องหมายการค้าเป็น “DNA ENJOY EVERYDAY” และจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ดีเอ็นเอ 2002 จำกัด” ในปีเดียวกัน

ตั้งแต่ปี 2546 ถึงปัจจุบัน บริษัทมีการจัดจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์อย่างต่อเนื่อง ได้แก่ ภาพยนตร์ เพลง ที่ถูกต้องตามลิขสิทธิ์ในรูปแบบบลูเรย์ ดีวีดี วีซีดีและซีดี และสินค้าประเภทสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสารรายสัปดาห์ รายปักษ์ รายเดือน และพ็อกเก็ตบุ๊ก เป็นต้น เพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น ทั้งสาขาของบริษัทเอง และผ่านร้านร่วมบริการ เช่น ในโลตัส เอ็กซ์เพรส (Lotus Express) และในบิ๊กซี มินิ (Big C Mini) ส่งผลให้รายได้และผลการดำเนินงานของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และในปี 2553 บริษัทได้เริ่มขยายขอบเขตการประกอบธุรกิจไปยังธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิงเพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเล็งเห็นว่าธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิงเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตและสามารถเสริมกับธุรกิจหลักของบริษัทได้

ในปี 2554 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทโดยจัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟไวลuzion จำกัด เพื่อบริหารจัดการธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิงบริษัท และได้เริ่มธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิงโดยการเข้าลงทุนในบริษัท สมอลล์รูม จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจการผลิตและสร้างสรรค์ผลงานดนตรีทั้งในรูปแบบงานเพลงประกอบโฆษณา ภาพยนตร์ ละคร และอัลบั้มของศิลปินดนตรีแนวอินดี้ต่างๆ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังได้เริ่มธุรกิจบริหารจัดการช่องสัญญาณวิทยุ โดยทำสัญญากับบริษัท เอ.ซี.เรคคอร์ด จำกัด ในการร่วมผลิตและบริหารจัดการช่วงเวลาโฆษณาในช่วงข่าวต้นชั่วโมงทางสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทยของกรมประชาสัมพันธ์

จากนั้นในปี 2555 กลุ่มบริษัทได้ยื่นขออนุญาตเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชน (IPO) โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยมีวัตถุประสงค์การเพิ่มทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 160 ล้านบาท และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2555

ในปี 2559 บริษัทได้พัฒนาธุรกิจไปยังกลุ่มเทคโนโลยีสื่อสารและจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่/โทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ต่อพ่วง โดยสินค้าประเภทเทคโนโลยีและโทรศัพท์มือถือ ถือเป็นสินค้าหลักของกลุ่มบริษัทมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 61.83 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทั้งนี้ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัท จะเป็นลูกค้าบุคคลทั่วไป ที่มีความสนใจในสินค้าประเภทเทคโนโลยีที่ทันสมัยและต้นทุนสามารถควบคุมได้ โดยกลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์ในการเพิ่มจุดจำหน่ายสินค้าเป็นกลยุทธ์หลักในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากด้วยสินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าตามสมัยที่เน้นด้านเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้าในช่วงเวลานั้น ดังนั้น การกระจายจุดจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่เป็นบริเวณกว้างนั้น จะเป็นการเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น และส่งผลต่อการขยายตัวและการเติบโตของกลุ่มบริษัท โดย ณ สิ้นปี 2560 กลุ่มบริษัทมีจุดจำหน่ายสินค้ากว่า 84 จุดโดยเป็นร้านค้าปลีกของบริษัท ที่บริษัททำการเช่าพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าต่างๆ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ประเภทขนมหวาน และเบเกอรี่ โดยใช้กลยุทธ์ในการเพิ่มจุดจำหน่ายสินค้าเป็นกลยุทธ์หลักในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากด้วยสินค้าเป็นสินค้าบริโภคที่เน้นจัดจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคในพื้นที่ต่างๆ การกระจายจุดจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่เป็นบริเวณกว้างนั้น จะเป็นการเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น และส่งผลต่อการขยายตัวและการเติบโตของกลุ่มบริษัท โดย ณ สิ้นปี 2560 กลุ่มบริษัทมีจุดจำหน่ายสินค้ากว่า 64 จุดจำหน่าย โดยเป็นร้านค้าปลีกของบริษัท ที่บริษัททำการเช่าพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าต่างๆ และเป็นร้านค้าแฟรนไชส์ให้กับผู้ประกอบการทั่วไป

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 327,359,150 บาท และทุนชำระแล้ว 264,583,296.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,291,665,920 หุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 0.50 บาท

ทั้งนี้ ในปี 2561 ถือเป็นอีกหนึ่งปีสำคัญที่บริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนองค์กรในหลายด้าน ทั้งการจัดโครงสร้างธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อให้ทำงานได้อย่างเต็มความสามารถ นอกจากนี้ ยังมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างบริหารจัดการภายในองค์กร พร้อมปรับกลยุทธ์การบริหารธุรกิจใหม่ให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจที่ถดถอยทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่เป็นตัวกระตุ้นให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว โดยบริษัทมีแผนการดำเนินธุรกิจโดยยังมุ่งมั่นจะแสวงหาธุรกิจใหม่ๆ เพื่อสร้างรายได้ให้มั่นคง ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนซึ่งเป็นหุ้นสามัญ ดังนี้

1. จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท ฮอลลิวูด (ประเทศไทย) จำกัด (“HLW”) (เดิมชื่อ “บริษัท ฮอลลิวูด รีพอร์ทเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชัน จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 83.34 ของทุนจดทะเบียน
2. จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท สมอลล์รูม จำกัด (“SMR”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่บริษัท ดี เอ็นเอ เรฟ โวลูชัน จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียน โดยที่ DRV เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นใน สัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน
3. จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท มายเน็ตเวิร์ค แอนด์ โซลูชัน จำกัด (“MyNet”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.99 ของทุนจดทะเบียน
4. จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท ดิจิตอล ซินเนอร์จี จำกัด (“DGT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชัน จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียน โดยที่ DRV เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น ในสัดส่วน ร้อยละ 99.99ของทุนจดทะเบียน
5. จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท บัน จำกัด (“Bun”) จำนวน 4,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 50.00 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด
6. จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท ไวเทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (ไวเทค) ที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมดจำนวน 29,997 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด
7. จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิ่งค์ จำกัด (“DRL”) ให้แก่บริษัท บานาน่ากรุ๊ป จำกัด จำนวน 1,199,999 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 79.99 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ DRL

นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มมีการขยายกิจการในธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มดำเนินการโครงการวางระบบประปา เพื่อบริหารจัดการน้ำบนพื้นที่เกาะเสม็ด ซึ่งบริหารจัดการโดย บริษัท เสม็ดยูทิลิตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในเครือของบริษัท เป็นระยะเวลา 25 ปี ถือเป็นสัญญาณที่ดีต่อบริษัทฯ เนื่องจากโครงการดังกล่าวถือว่ามีความสำคัญสูงในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องให้กับบริษัทต่อไปในอนาคต

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2561 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2561 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายระบบและอุปกรณ์ในการประหยัดพลังงานไฟฟ้า ซึ่งบริษัทจะรับรู้รายได้จากการขาย และอนุมัติให้

บริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท) ดำเนินธุรกิจในการติดตั้งอุปกรณ์และระบบประหยัดพลังงานไฟฟ้า ซึ่งจะรับรู้รายได้บริการติดตั้ง ซึ่งจะดำเนินการขายและติดตั้งอุปกรณ์และระบบประหยัดพลังงานไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าในกลุ่มต่างๆ เช่น มหาวิทยาลัย โรงพยาบาล โรงเรียน เป็นต้น โดยบริษัทจะประกอบธุรกิจในส่วนของการจำหน่ายอุปกรณ์และระบบด้วยตนเอง ซึ่งจะรับรู้รายได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 4/2561

แม้ว่าบริษัทฯ จะมีการขยายกิจการอย่างต่อเนื่อง บริษัทก็ยังยึดหลักให้ความสำคัญในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคง รวมถึงมีความแน่วแน่มโดยตลอดในเรื่องการบริหารงานอย่างโปร่งใส ให้ความสำคัญกับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน และยึดหลักการธรรมาภิบาลในการบริหารงานเพื่อผลักดันให้บริษัทฯ เป็นองค์กรที่ปฏิบัติงานด้วยความจริงใจ ตรงไปตรงมา มีความซื่อสัตย์สุจริต ซึ่งจะเป็นผลดีต่อองค์กร พนักงาน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ในระยะยาว

## 1.1 วิสัยทัศน์ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ดีเอ็นเอ 2002 จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำการเสนอและสร้างสรรค์ความบันเทิง และได้กำหนดพันธกิจในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทดังนี้

วิสัยทัศน์ : ผู้นำเสนอและสร้างสรรค์ความล้ำสมัยทางเทคโนโลยี หลากหลายรูปแบบเพื่อความยั่งยืน

พันธกิจ :

ลูกค้า - มุ่งติดตามการเปลี่ยนแปลงและตอบสนองความต้องการบริโภคของลูกค้า

พนักงาน - สร้างคุณค่าขององค์กรด้วยการพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากร รักษาไว้ซึ่งบุคลากรคุณภาพด้วยการให้โอกาสเจริญก้าวหน้าควบคู่ไปกับบริษัท และมีคุณภาพชีวิตที่ดี

คู่ค้าและผู้ร่วมทุน - ขยายขอบเขตแห่งความร่วมมือ สร้างความสัมพันธ์ที่แนบแน่นกับคู่ค้าและเสริมพันธมิตรที่ดีในธุรกิจ ดูแลผู้มีส่วนได้เสียด้วยความโปร่งใส ซื่อสัตย์ให้มีความมั่นคงและผลประโยชน์ที่ยุติธรรม

สังคม - รับผิดชอบและตอบแทนสังคม เพื่อจรรโลงไว้ซึ่งคุณค่าของมนุษย์ คุณภาพชีวิต และการอยู่ร่วมกันด้วยความสุขอย่างยั่งยืน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ : กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ สำหรับในช่วง 1 – 3 ปีข้างหน้า ดังนี้

1) เป็นผู้จำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ ทั้งภาพยนตร์และเพลงที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดของประเทศ

2) เพิ่มความหลากหลายในสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยการซื้อลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ ทั้งนี้จะเน้นการซื้อ ลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ที่ให้สิทธิแบบ All Rights ซึ่งครอบคลุมถึงการแพร่ภาพในโรงภาพยนตร์และโทรทัศน์ รวมถึงการผลิตเป็นแผ่นภาพยนตร์ เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิงของกลุ่มบริษัท และพิจารณาถึงการขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังรูปแบบอื่น เช่น อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

3) พัฒนาระบบสินค้า DNA ของกลุ่มบริษัทให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับ ซึ่งจะส่งผลต่อการขยายตัวของธุรกิจ และความภักดีในตราสินค้าของลูกค้า

4) บริหารจัดการจุดจำหน่ายสินค้าของบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาโอกาสทางธุรกิจที่ต่อเนื่องอื่นๆ

5) เพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน โดยมีการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

6) แสวงหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจด้านสื่อโฆษณาและบันเทิงที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขยายตัวของกลุ่มบริษัท และกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

7) เพิ่มช่องทางการหารายได้อื่นนอกเหนือจากธุรกิจหลักเดิมของบริษัท เพื่อเพิ่มศักยภาพการหารายได้ให้เติบโตแข็งแกร่ง และยั่งยืนในอนาคต

## 1.2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### เหตุการณ์ที่สำคัญในอดีตของบริษัทฯ ในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา

#### ปี 2557

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท อันลิมิเต็ด คอนเทนท์ จำกัด จำนวน 999,999 หุ้น รวมเป็นจำนวนเงิน 9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 49.99 ของทุนชำระแล้ว ส่งผลให้บริษัท อันลิมิเต็ด คอนเทนท์ จำกัด สิ้นสภาพการเป็นบริษัทย่อย

- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2557 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 23 เมษายน 2557 ได้มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 10,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 198,333,296 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 188,333,296 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ออกจำหน่าย (บริษัทฯ ได้ยื่นจดทะเบียนลดทุนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2557)

- บริษัท บัน จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 42,000,000 บาท เป็น 80,000,000 บาท

- จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท บัน จำกัด จำนวน 2,439,717 หุ้น รวมเป็นจำนวนเงิน 43,000,011 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.50 ของทุนชำระแล้ว ส่งผลให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท บัน จำกัด คงเหลือร้อยละ 69.50

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 500 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) (ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2557 เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2557 มีมติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 500,000,000 หุ้น ให้แก่นักลงทุน 3 ราย ได้แก่ นางวิไล กล่อมจิตเจริญ, นายณัฐกร บัณฑิตมหากุล และ Diamond Jubilant Corporation) และอนุมัติการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 1 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 1”) เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทและได้รับการจัดสรร จำนวนไม่เกิน 251,111,061 หน่วย เพื่อเป็นสิ่งที่ตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม บริษัทจะจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 1 ในอัตราส่วน 3 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย รวมจำนวนไม่เกิน 251,111,061 หน่วย โดยมีราคาเสนอขายหน่วยละ 0.00 บาท (ศูนย์บาท)

- อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท อีกจำนวน 187,777,765.25 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 188,333,296.00 บาท เป็นจำนวน 376,111,061.25 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 751,111,061.00 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อรองรับหุ้นสามัญเพิ่มทุนซึ่งออกให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) และการใช้สิทธิแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 1 (บริษัทฯ ได้ยื่นจดทะเบียนเพิ่มทุนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2557)

- ลงทุนในบริษัท ไพรม์ไทม์ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด โดยเข้าซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในสัดส่วนร้อยละ 75 ของจำนวนหุ้นที่ชำระ ในราคาหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 75,000,000 บาท

- ลงทุนในบริษัท ไพรม์ไทม์ โซลูชั่น จำกัด โดยเข้าซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 125,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในสัดส่วนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นที่ชำระ ในราคาหุ้นละ 400 บาท คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 50,000,000 บาท

- ดำเนินการปรับโครงสร้างของบริษัทย่อยและบริษัทรวม โดยบริษัทฯ จำหน่ายหน่วยลงทุนทั้งหมดบริษัท ไพร์มโหม้ เอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด และบริษัท ไพร์มโหม้ โซลูชั่น จำกัด ให้แก่บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชั่น จำกัด

## ปี 2558

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2558 ได้มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายจำนวน 7,645 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งเป็นหุ้นสามัญจดทะเบียนที่เหลือจากการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนเดิม จำนวน 376,111,061.25 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 376,109,150 บาทและอนุมัติการเปลี่ยนแปลงจำนวนและมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (Par Value) ของบริษัท จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.05 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มขึ้นจากเดิม 1,504,436,600 หุ้น เป็นจำนวน 7,522,183,000 หุ้น โดยแบ่งเป็น

- ก) หุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจากเดิม 753,333,184 หุ้น เป็น จำนวน 3,766,665,920 หุ้น
- ข) หุ้นสามัญที่จะเสนอขายต่อบุคคลในวงจำกัดเพิ่มขึ้นจากเดิม 500,000,000 หุ้น เป็น จำนวน 2,500,000,000 หุ้น โดยกำหนดราคาเสนอขายที่ 0.40 บาทต่อหุ้น
- ค) หุ้นสามัญเพื่อรองรับการใช้สิทธิ DNA-W1 เพิ่มขึ้นจากเดิม 251,103,416 หุ้น เป็น จำนวน 1,255,517,080 หุ้น

นอกจากนี้ แ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้นรับทราบการปรับสิทธิของ DNA-W1 กรณีที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงจำนวนและมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ดังนี้

DNA-W1	เดิม(มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท)	ใหม่(มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.05 บาท)
อัตราการใช้สิทธิ	1 : 1 (ใบสำคัญแสดงสิทธิ : หุ้นสามัญ)	1 : 5 (ใบสำคัญแสดงสิทธิ : หุ้นสามัญ)
ราคาใช้สิทธิ	0.50 บาทต่อหุ้น	0.10 บาทต่อหุ้น

และอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท อีกจำนวน 33 ข้อ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของบริษัท จัดตั้งบริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิงค์ จำกัด เพื่อลงทุนในธุรกิจจำหน่ายสื่อโฮมเอ็นเตอร์เทนเมนท์ ทั้งภาพยนตร์และเพลง โดยมีทุนจดทะเบียน 30,000,000 บาท โดยบริษัทย่อยคือ บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชั่น จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97

- จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่นางวิไล กล่อมจิตเจริญ จำนวน 1,025,000,000 หุ้น ในราคาจองซื้อ 0.40 บาทต่อหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.05 บาท) คิดเป็นเงินจำนวนที่บริษัทได้รับจำนวน 410,000,000 บาท โดยหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2558

- จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ Diamond Jubilant Corporation จำนวน 250,000,000 หุ้น ในราคาจองซื้อ 0.40 บาท ต่อหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.05 บาท) คิดเป็นเงินจำนวนที่บริษัทได้รับจำนวน 100,000,000 บาท โดยหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2558

- ลงทุนในบริษัท ฮอลลิวูด รีพอร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยอนุมัติให้บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ฮอลลิวูด รีพอร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมในบริษัท ฮอลลิวูด รีพอร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 1 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฮอลลิวูด รีพอร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมคิดเป็นร้อยละ 83.34 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว คิดเป็นมูลค่ารวม 5,000,100 บาท

- ลงทุนในบริษัท เวิร์ล สपोर्ट กรุ๊ป จำกัด โดยอนุมัติให้บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เวิร์ล สपोर्ट กรุ๊ป จำกัด จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมในบริษัท เวิร์ล



สปอร์ต กรุ๊ป จำกัด จำนวน 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท เวิร์ล สปอร์ต กรุ๊ป จำกัด ในราคาหุ้นละ 25 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,500,000 บาท

- นอกจากนี้ บริษัท เวิร์ล สปอร์ต กรุ๊ป จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10,000,000 บาท เป็น 20,000,000 บาท โดยบริษัทจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากเดิมที่บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชั่น จำกัด ถือหุ้นในบริษัท เวิร์ล สปอร์ต กรุ๊ป จำกัด จำนวน 600,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียนเดิม รวมถือหุ้นทั้งหมด 1,200,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของกิจการภายหลังการเพิ่มทุน

- ซื้อหุ้นในบริษัท ไทย แคปปิตอล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“TCC”) จำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.32 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ TCC ในราคาเฉลี่ยหุ้นละ 1.80 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 180,000,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท

- จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ Diamond Jubilant Corporation จำนวน 250,000,000 หุ้น ในราคาจองซื้อ 0.40 บาท ต่อหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.05 บาท) คิดเป็นเงินจำนวนที่บริษัทได้รับจำนวน 100,000,000 บาท โดยหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2558

- บริษัท ดีเอ็นเอ เน็ตเวิร์ค แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด ลงทุนในบริษัท เสมิต ยูทิลิตี้ส์ จำกัด โดยเข้าซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 6,599,999 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท ในสัดส่วนร้อยละ 55 ของจำนวนหุ้นที่ชำระ ในราคาหุ้นละ 6.50 บาท คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 42,900,000 บาท

- บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชั่น จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 70,000,000 บาท เป็น 170,000,000 บาท

- จัดตั้งบริษัท ภูเก็ต ยูทิลิตี้ส์ จำกัด เพื่อลงทุนในธุรกิจสาธารณูปโภคพื้นฐาน ผลิตและจำหน่ายน้ำสะอาด โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยคือ บริษัท ดีเอ็นเอ เน็ตเวิร์ค แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.98

- จัดตั้งบริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพื่อลงทุนในธุรกิจหลักในการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยมีทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท โดยบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.98

- จัดตั้งบริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ 1 จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยคือ บริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.98

- จัดตั้งบริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ 2 จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยคือ บริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.98

- จัดตั้งบริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ 3 จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยคือ บริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.98

- บริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 3,000,000 บาท เป็น 47,000,000 บาท โดยบริษัทได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 225,002 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.87 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นมูลค่า 22,500,200 บาท รวมบริษัทถือหุ้นทั้งหมดใน PPPE จำนวน 254,999 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51

- บริษัท เวิร์ล สपोर्ट กรุ๊ป จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10,000,000 บาท เป็น 20,000,000 บาท โดยบริษัทจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท จากเดิมที่บริษัทถือหุ้นใน WSG จำนวน 600,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียนเดิม รวมถือหุ้นทั้งหมด 1,400,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของกิจการภายหลังการเพิ่มทุน

- ลงทุนในบริษัท เป็นต่อ โฮลดิ้ง จำกัด (PH) โดยอนุมัติให้บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟไวลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เป็นต่อ โฮลดิ้ง จำกัด จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมในบริษัท เป็นต่อ โฮลดิ้ง จำกัด จำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.0 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว คิดเป็นมูลค่ารวม 15,000,000 บาท

- บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟไวลูชั่น จำกัด ได้ออกและเสนอขายตัวแลกเงินต่อผู้ลงทุนแบบเฉพาะเจาะจง วงเงินไม่เกิน 100,000,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

- จัดตั้งบริษัท มายเน็ตเวิร์ค แอนด์ โซลูชั่น จำกัด เพื่อลงทุนในธุรกิจให้บริการ และธุรกิจด้านโครงข่ายโทรคมนาคมและอินเทอร์เน็ต โดยมีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยบริษัท เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51

- ยกเลิกการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 975,000,000 หุ้น ในราคาจองซื้อ 0.40 บาท ต่อหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.05 บาท)

- บริษัท เวิร์ล สपोर्ट กรุ๊ป จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 20,000,000 บาท เป็น 40,000,000 บาท โดยบริษัทจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากเดิมที่บริษัทถือหุ้นในบริษัท เวิร์ล สपोर्ट กรุ๊ป จำกัด จำนวน 700,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนเดิม รวมถือหุ้นทั้งหมด 3,400,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของกิจการภายหลังการเพิ่มทุน

- บริษัท มายเน็ตเวิร์ค แอนด์ โซลูชั่น จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10,000,000 บาท เป็น 60,000,000 บาท โดยบริษัทจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 243,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จากเดิมที่บริษัทถือหุ้นในบริษัท มายเน็ตเวิร์ค แอนด์ โซลูชั่น จำกัด จำนวน 50,999 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 50.99 ของทุนจดทะเบียนเดิม รวมถือหุ้นทั้งหมด 293,999 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของกิจการภายหลังการเพิ่มทุน

## ปี 2559

- ลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 48,750,000 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้ ออกจำหน่ายจำนวน 975,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.05 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนเดิม จำนวน 376,109,150 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 327,359,150 บาท

- บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟไวลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 จัดตั้งบริษัท ย่อยแห่งใหม่ ได้แก่ บริษัท ดีเอ็นเอ สपोर्ट จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 7,000,000 บาท

- บริษัท มายเน็ตเวิร์ค แอนด์ โซลูชั่น จำกัด (“MyNet”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนบริษัท เข้าลงทุนซื้อหุ้นในบริษัท AEK Sole Co., Ltd. ในประเทศลาว (“AEK”) จำนวน 510 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,000,000 กีบ ในราคาหุ้นละ 2,000,000 กีบ คิดเป็นมูลค่ารวม 1,020,000,000 กีบ หรือเท่ากับประมาณ 4,396,600 บาท (อัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงิน 232 กีบ เท่ากับ 1 บาท) ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 AEK มีมูลค่าหุ้นทางบัญชีเท่ากับ 4,881,140.42 กีบต่อหุ้น หรือเท่ากับประมาณ 21,039.63 บาทต่อหุ้น คิดเป็นมูลค่าหุ้นทางบัญชีที่ MyNet จะได้รับรวม 10,730,210.99 บาท

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท ไพรม์โธมส์ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมที่บริษัท ถือหุ้น ผ่านบริษัท ดีเอ็นเอ แรฟไวลูน จำกัด (“DRV”) ในสัดส่วนร้อยละ 75 ของทุนชำระแล้ว ในราคารวม 20,000,000 บาท ให้แก่ นายวรินทร์ เทิดวันทาการกิจ ซึ่งไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท
- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท ภูเก็ต ยูทิลิตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมที่บริษัทถือหุ้นผ่านบริษัท ดีเอ็นเอ เน็ทเวิร์ค แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (“DNE”) ในสัดส่วนร้อยละ 99.97 ของทุนชำระแล้ว ในราคารวม 997,000 บาท ให้แก่นายธีรยุทธ เจริญชัยยุทธ ซึ่งไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท
- ลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 48,750,000 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้ ออกจำหน่ายจำนวน 975,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.05 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนเดิม จำนวน 376,109,150 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 327,359,150 บาท
- บริษัท ดีเอ็นเอ แรฟไวลูน จำกัด (“DRV”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 90,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 170,000,000 บาท เป็น 260,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวน 9,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ในราคาหุ้นละ 10 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน ในการนี้ บริษัทฯ ได้อนุมัติการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วน และจะจองซื้อเกินสิทธิในกรณีหากมีผู้ถือหุ้นเดิมรายอื่นสละ สิทธิการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุน ทั้งนี้ การจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจะมีจำนวนไม่เกิน 9,000,000 หุ้น หรือมีมูลค่ารวมไม่เกิน 90,000,000 บาท
- บริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิมิเต็ด จำกัด (“DRL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมที่บริษัทฯ ถือหุ้นผ่าน DRV ในสัดส่วน ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 40,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 30,000,000 บาท เป็น 70,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวน 400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาหุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน ในการนี้ บริษัทฯ ได้อนุมัติให้ DRV จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วน และจะจองซื้อเกินสิทธิในกรณีหากมีผู้ถือหุ้นเดิมรายอื่นสละสิทธิการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุน ทั้งนี้ การจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจะมีจำนวนไม่เกิน 400,000 หุ้น หรือมีมูลค่ารวมไม่เกิน 40,000,000 บาท

## ปี 2560

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท ดิจิตอล ซินเนอร์จี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่ บริษัท ดีเอ็นเอ แรฟไวลูน จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 40.36 ของทุนจดทะเบียน โดยบริษัท ดีเอ็นเอ แรฟไวลูน เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ในราคารวม 21,500,000 บาท ให้แก่ นายวรินทร์ เทิดวันทา
- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท ดีเอ็นเอ สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ดีเอ็นเอ แรฟไวลูน จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน โดยบริษัท ดีเอ็นเอ แรฟไวลูน เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ในราคารวม 4,898,800 บาท ให้แก่ บริษัท เวิร์ล สปอร์ต กรุ๊ป จำกัด ซึ่งไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท
- จำหน่ายเงินลงทุน ร้อยละ 60 ในบริษัท พี พาวเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอยี 3 จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัท พี พาวเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียน โดยบริษัท พี พาวเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอยี จำกัด เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียน ในราคารวม 600,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ให้แก่ ผู้ร่วมทุนใหม่จำนวน 8 ท่าน
- บริษัท พี พาวเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอยี 3 จำกัด (“PPE3”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นผ่าน บริษัทย่อย คือ บริษัท พี พาวเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอยี จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40.00 ของทุนจดทะเบียน (หลังจากจำหน่ายเงินลงทุน รายการที่1) เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 2,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,000,000 บาท เป็น 3,000,000



บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาหุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน

- บริษัท บัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทซึ่งถือหุ้นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน จัดตั้งบริษัท ย่อยแห่งใหม่ ได้แก่ บริษัท เฮลตี้ เบสท์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท โดยถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียนบริษัท

- เพิ่มทุนจดทะเบียน ในบริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิ่ง จำกัด (“DRL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟ โวลูชั่น จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน โดยบริษัท จะเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 30,000,000 บาท จากเดิม 70,000,000 บาท เป็น 100,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน

- ซื้อหุ้นในบริษัท ดิจิตอล ซินเนอร์จี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่ถือหุ้นผ่านบริษัทย่อย คือบริษัท ดีเอ็นเอ เรฟ โวลูชั่น จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นร้อยละ 40.36 ของทุนจดทะเบียน โดยบริษัท ดีเอ็นเอ เรฟ โวลูชั่น จำกัด เป็นบริษัท ย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน โดยการเสนอซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายเดิมที่ยังชำระไม่ครบตามมูลค่าหุ้น จำนวนไม่เกิน 155,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 15,500,000 บาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 11.07 ของทุนจดทะเบียน

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท บัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น ในสัดส่วนร้อยละ 69.50 ของทุนชำระแล้ว ในราคารวม 120,000,000 บาท ให้แก่ นายชาญวิทย์ บรรณสารตระกูล ซึ่งไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท

- จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท นิว เวย์ เฮลท์ แอนด์ บิวตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น ในสัดส่วนร้อยละ 40.00 ของทุนชำระแล้ว ในราคารวม 1,200,000 บาท ให้แก่ นายณภัทร โกศาสมุทรและ นายพิรศุขม์ ปลื้มปิตัยกุล และนางประไพศรี โกศาสมุทร ซึ่งปัจจุบันเป็นผู้ถือหุ้นของ NWHB และไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท

- จำหน่ายหุ้นในบริษัท ไทย แคปปิ ตอล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“TCC”) จำนวน 39 ล้านหุ้น และอนุมัติให้จำหน่ายหุ้นเพิ่มจำนวน 21 ล้านหุ้น รวมเป็นจำนวนไม่เกิน 60 ล้านหุ้น ซึ่งเป็นหุ้นที่บริษัทถือในสัดส่วนร้อยละ 4.69 ของทุนชำระแล้ว โดย กำหนดให้จำหน่ายในราคาตลาด ผ่านบริษัทหลักทรัพย์ที่ดูแลบัญชีเงินลงทุนของบริษัทให้แก่บุคคลทั่วไป ในช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ

- แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ 1 (“PPE1”) จำกัด โดยให้มีวัตถุประสงค์เพื่อทำธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีได้ และให้เปลี่ยนโครงสร้างการถือหุ้นทั้ง 100% มาอยู่ภายใต้บริษัท ดิจิตอล ซินเนอร์จี จำกัด (“DGT”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วม โดยอ้อมของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 40.36 โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ดีเอ็นเอ เรฟ โวลูชั่น จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และให้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไอเรสโซลูชั่น จำกัด

- แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท พีเพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ 2 จำกัด (“PPE2”) โดยให้มีวัตถุประสงค์เพื่อทำธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีได้ และให้เปลี่ยนโครงสร้างการถือหุ้นทั้ง 100% มาอยู่ภายใต้บริษัท ดิจิตอล ซินเนอร์จี จำกัด (“DGT”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วม โดยอ้อมของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 40.36 โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ดีเอ็นเอ เรฟ โวลูชั่น จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และให้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท มาย แพลตฟอร์ม จำกัด

- เพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัท ดิจิตอล ซินเนอร์จี จำกัด (“DGT”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่ถือหุ้นผ่านบริษัทย่อย คือ บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟ โวลูชั่น จำกัด (“DRV”) โดยการ เสนอซื้อหุ้นจาก ผู้ถือหุ้นรายเดิมที่ยังชำระไม่ครบตามมูลค่าหุ้น จำนวนไม่เกิน 155,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.07 ของทุนจดทะเบียน

- บริษัทเข้าซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายเดิม ที่ยังชำระไม่ครบตามมูลค่าหุ้น เป็นจำนวน 121,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมทั้งสิ้น 12,100,000 บาท (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.64 ของทุนจดทะเบียน)

- จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท ไทย แคปปิ ทอล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“TCC”) เพิ่มเติมอีกจำนวน 40 ล้านหุ้น รวมกับหุ้นคงเหลือที่สามารถจำหน่ายได้ อีกจำนวน 0.60 ล้านหุ้น รวม จำหน่ายในครั้งนี้ ทั้งสิ้น 40.60 ล้านหุ้น โดยกำหนดให้จำหน่ายในราคาตลาด ผ่านบริษัทหลักทรัพย์ที่ดูแลบัญชีเงินลงทุน ของบริษัทให้แก่บุคคลทั่วไป ในช่องทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ

- บริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิงค์ จำกัด (“DRL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชั่น จ จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน โดย DRV เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99 ของทุนจดทะเบียน เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 50,000,000 บาท จากเดิม 100,000,000 บาท เป็น 150,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท บัน จำกัด (“BUN”) ซึ่งจำหน่ายให้แก่ นายชาวนวิทย์ บรรณสารตระกูล ในสัดส่วนร้อยละ 69.50 ของทุนชำระแล้ว คิดเป็นจำนวนเงิน 120,000,000

- จำหน่ายห้องชุดพักอาศัย (Penthouse) จำนวน 2 ยูนิต ในโครงการอาคารชุดตึกข้าง ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ รายการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัท ในราคาประเมินของบริษัท โมเดิร์น พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแตนท์ จำกัด ผู้ประเมินอิสระที่ได้รับการรับรอง จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) เพื่อชำระหนี้เงินกู้ยืมธนาคาร ในราคารวมมูลค่าทรัพย์สินที่จำหน่ายไปทั้งสิ้น 32,310,000 บาท ให้แก่นายประสิทธิ์ ศรีรุ่งธรรม ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องที่เข้าข่ายเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

- บริษัท บัน จำกัด (“BUN”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่บริษัทถือหุ้นจำนวน 5,560,281 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 69.50 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ BUN เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 35,000,000 บาท จากเดิม 80,000,000 บาท เป็น 115,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวน 3,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ในการนี้บริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่ม จำนวน 2,432,500 หุ้น ในราคารวมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นมูลค่า 24,325,000 บาท ให้แก่นายประสิทธิ์ ศรีรุ่งธรรม ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องที่เข้าข่ายเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ ภายหลังการเพิ่มทุน บริษัทจะมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับ ร้อยละ 48.35 ของจำนวนหุ้นที่ออก และจำหน่ายแล้วทั้งหมดของ BUN

- บริษัทได้เข้าร่วมลงนามในสัญญา IT Service Agreement กับ Dragon Corporation (HK) Limited ซึ่งเป็น บริษัทในประเทศ Hong Kong และไม่เป็นบุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน สำหรับการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการบริหารจัดการด้าน เทคโนโลยี Service Provider เพื่อดูแลกลุ่มลูกค้าให้กับ Dragon Corporation (HK) Limited ซึ่งบริษัทมีงานที่ ดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจด้านเทคโนโลยีและการพัฒนาโปรแกรมระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

- แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (“PPE”) ซึ่งเป็น บริษัทย่อยที่ บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน โดยให้มีวัตถุประสงค์เพิ่มเติม เพื่อให้สามารถทำธุรกิจที่ เกี่ยวกับเทคโนโลยีทางด้านระบบการจัดการการเงินได้ ซึ่งบริษัทยังไม่ได้ยกเลิกแผนการดำเนินธุรกิจในส่วน ของการทำ ธุรกิจพลังงานทดแทน และให้เปลี่ยนชื่อ และตราประทับบริษัท ของบริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (“PPE”) จาก บริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (“PPE”) เป็น บริษัท ไว เทคโนโลยีอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท เฮลตี้ เบสท์ จำกัด (“HB”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท บัน จำกัด (BUN) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60.00ของทุนจดทะเบียน โดยที่ BUN เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน ร้อย ละ 69.50 ของทุนจดทะเบียน ให้แก่ นายธนอรธร ตรีธิตัญ ซึ่งไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ในราคารวม 1,500,000 บาท โดยเป็นราคาทุน และบริษัทยังไม่ได้การลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทดังกล่าว รวมถึง บริษัทหรือกลุ่ม บริษัทไม่มีภาระค่าประกัน ภาระหนี้สิน หรือภาระอื่นในส่วนที่ต้องรับผิดชอบ

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท สตรองเทค เอ็นเนอร์จี 3 จำกัด (“ST3”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัท ดีเอ็นเอ เน็ตเวิร์ค แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (“DNE”) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียน โดยที่ DNE เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียน ให้แก่ นายศุภกร ตานะเศรษฐ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท สตรองเทค เอ็นเนอร์จี 3 จำกัด (“ST3”) และไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ในราคารวม 249,925 บาท โดยเป็นราคาทุน และบริษัทยังไม่มีการลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทดังกล่าว รวมถึง บริษัทหรือกลุ่มบริษัท ไม่มีภาระค่าประกันภาระหนี้สิน หรือภาระอื่นในส่วนที่ต้องรับผิดชอบ

- ยกเลิกการจำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท บัน จำกัด (“BUN”) ซึ่งจำหน่ายให้แก่ นายชาญวิทย์ บรรณสารตระกูล โดยบริษัทและผู้ซื้ออยู่ระหว่างการทำบันทึกข้อตกลงร่วมกันสำหรับ การยกเลิกการดังกล่าว เพื่อให้ถูกต้องตามกฎหมาย และลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นมากที่สุดนั้น ขณะนี้ บริษัทและผู้ซื้อได้ ดำเนินการทำบันทึกข้อตกลงและลงนามร่วมกันสำหรับการยกเลิกการดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

- บริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิงค์ จำกัด (“DRL”) เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 50,000,000 บาท จากเดิม 100,000,000 บาท เป็น 150,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญ เพิ่มทุนเป็นจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดย DRV จะใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ DRL จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 20,000,000 บาท และนายประสิทธิ์ ศรีรุ่งธรรม จะลงทุน ในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ DRL จำนวน 300,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 133.3333 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 40,000,000 บาท

## ปี 2561

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท ฮอลิสต์ (ประเทศไทย) จำกัด (“HLW”) (เดิมชื่อ “บริษัท ฮอลิสต์ รีพอร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟไวลูชั่น จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 83.34 ของทุนจดทะเบียน

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท สมอลล์รูม จำกัด (“SMR”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟ ไวลูชั่น จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียน โดยที่ DRV เป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ถือหุ้นใน สัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท มายเน็ตเวิร์ค แอนด์ โซลูชั่น จำกัด (“MyNet”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.99 ของทุนจดทะเบียน

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของของบริษัท ดิจิตอล ซินเนอร์จี จำกัด (“DGT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท ดีเอ็น เอ เรฟไวลูชั่น จำกัด (“DRV”) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียน โดยที่ DRV เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น ในสัดส่วน ร้อยละ 99.99ของทุนจดทะเบียน

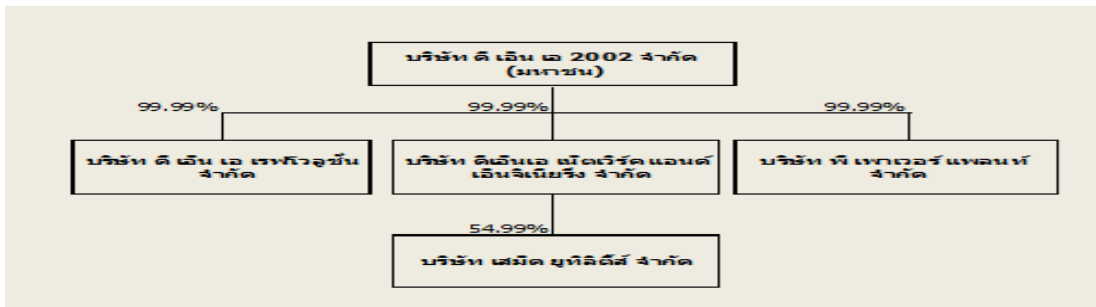
- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท บัน จำกัด (“Bun”) จำนวน 4,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 50.00 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท ไวเทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (ไวเทค) ที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมดจำนวน 29,997 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด

- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในหุ้นสามัญของบริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิงค์ จำกัด (“DRL”) ให้แก่บริษัท บานาน่ากรุ๊ป จำกัด จำนวน 1,199,999 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 79.99 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ DRL

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2561



กลุ่มบริษัทประกอบด้วย บริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้าของบริษัทย่อย

1) บริษัท ดีเอ็นเอ 2002 จำกัด (มหาชน) “บริษัท”

บริษัทประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าประเภทสื่อ โคมเอนเตอร์เทนเมนต์ ประเภทภาพยนตร์ และเพลง รวมทั้งสิ่งพิมพ์ต่างๆ โดยดำเนินการบริหารผ่านบริษัทย่อยทั้งหมด

2) บริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชัน จำกัด (“DNA Revolution”)

เป็นบริษัทย่อยโดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนชำระแล้ว 170,000,000 บาท ประกอบธุรกิจบริหารจัดการช่องสัญญาณของสื่อต่างๆ และรับรู้รายได้ในลักษณะค่าโฆษณา

3) บริษัท พี เพาเวอร์ แพลนท์ จำกัด (“P Power Plant”)

เป็นบริษัทย่อยโดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท P Power Plant ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า

4) บริษัท ดีเอ็นเอ เน็ตเวิร์ค แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (“DNA Network and Engineering”)

เป็นบริษัทย่อยโดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน จำนวน 30,000,000 บาท DNA Net work and Engineering ดำเนินธุรกิจวางระบบเครือข่ายโครงสร้างพื้นฐานไฟฟ้า และการสื่อสารโทรคมนาคม

5) บริษัท สเม็ด ยูทิลิตี้ส์ จำกัด (“Samed Utilities”)

เป็นบริษัทย่อยโดย DNA Network and Engineering ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 54.99 ของทุนชำระแล้ว จำนวน 60,000,000 บาท Samed Utilities ดำเนินธุรกิจด้านผลิตและจำหน่ายน้ำประปา ปัจจุบันยังมีได้เริ่มดำเนินธุรกิจ

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลักได้แก่

1) ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าประเภทสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ (Home Entertainment) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท และบริษัทย่อย

2) ธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิง ซึ่งดำเนินการและบริหารจัดการโดยบริษัทย่อยคือ DNA Revolution และกิจการร่วมค้าของกลุ่มบริษัทได้แก่ Smallroom, Primetime Entertainment และ Primetime Solution

3) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ดำเนินการโดยบริษัทย่อยคือ Mr. Bun ซึ่งบริหารจัดการร้านเบเกอรี่มีสเตอร์บัน

4) ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร

ส่วนธุรกิจด้านพลังงาน สาธารณูปโภค และเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจที่เริ่มจัดตั้งในปี 2558 และยังไม่มียรายได้จากการดำเนินธุรกิจ

โดยในปี 2559 - 2561 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมเท่ากับ 726.28 ล้านบาท 70.10 ล้านบาท และ 186.03 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งลดลงและเพิ่มขึ้นจำนวน 656.18 ล้านบาท และ 115.93 ล้านบาท จากปี 2559 และ 2560 ตามลำดับ ทั้งนี้ รายได้ของบริษัทระหว่างปี 2559 - 2561 สามารถแสดงได้ดังนี้

รายได้จากการดำเนินธุรกิจ	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. รายได้จากการขาย	425.66	58.60	11.34	16.18	32.46	17.45
- ธุรกิจจัดจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์	89.65	12.34	11.34	16.18	-	-
- ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร*	161.47	22.23	-	-	-	-
- ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม*	174.54	24.03	-	-	-	-
- ธุรกิจพลังงาน**	-	-	-	-	32.46	17.45
2. รายได้จากการบริการ	31.56	4.35	16.87	24.07	0.26	0.14
3. รายได้อื่น	269.06	37.05	41.89	59.76	153.31	82.41
<b>รวมรายได้</b>	<b>726.28</b>	<b>100.00</b>	<b>70.10</b>	<b>100.00</b>	<b>186.03</b>	<b>100.00</b>
* รายได้จากการดำเนินงานที่ยกเลิก						
- ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร*			728.89		1,205.37	
- ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม*			163.99		85.29	
<b>รวมรายได้จากการดำเนินงานที่ยกเลิก</b>			<b>892.88</b>		<b>1,290.66</b>	

หมายเหตุ: \* ธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ในปี 2560-2561 ได้ถูกจัดประเภทอยู่ภายใต้การดำเนินงานที่ยกเลิก

\*\* ธุรกิจพลังงานเริ่มดำเนินงานในไตรมาส4 ปี 2561



รายละเอียดการประกอบธุรกิจในแต่ละประเภทธุรกิจ สามารถแสดงได้ ดังนี้

### ธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์

กลุ่มบริษัททำการจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ เพื่อความบันเทิงในครอบครัว โดยจำแนกประเภทสินค้าได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ 1 สินค้าประเภทภาพยนตร์และเพลง เช่น ภาพยนตร์ การ์ตูน คอนเสิร์ต เพลง เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัท จะทำการจัดหา และจำหน่ายสินค้าดังกล่าว ในทุกรูปแบบของเทคโนโลยีทั้งบลูเรย์ (Blu-Ray) ดีวีดี (DVD) วีซีดี (VCD) และ ซีดี (CD) เพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบการรับชมและรับฟังในแต่ละครอบครัวซึ่งแตกต่างกัน

กลุ่มที่ 2 สินค้าประเภทสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสารรายสัปดาห์ รายปักษ์ รายเดือน และพ็อกเก็ตบุ๊ก การจัดหาสินค้าของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งตามประเภทสินค้าได้ดังนี้

☐ สินค้าประเภทภาพยนตร์และเพลง

การจัดหาสินค้าประเภทภาพยนตร์และเพลง สามารถจำแนกรูปแบบได้เป็น 2 ลักษณะตามประเภทสินค้า คือ

1) สินค้าภายใต้ลิขสิทธิ์ของผู้อื่น และ 2) สินค้าภายใต้ลิขสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท

1) สินค้าภายใต้ลิขสิทธิ์ของผู้อื่น

สินค้าภายใต้ลิขสิทธิ์ของผู้อื่นที่กลุ่มบริษัททำการจัดหาเพื่อจำหน่ายนั้น จะเป็นสินค้าทั้งประเภทภาพยนตร์และเพลง โดยกลุ่มบริษัทจะทำการจัดหา โดยทำการสั่งซื้อแผ่นภาพยนตร์และเพลง ที่ทำการผลิตสำเร็จในรูปแบบแผ่นทั้ง บลูเรย์ ดีวีดี วีซีดี หรือ ซีดี จากเจ้าของหรือผู้ครอบครองลิขสิทธิ์ในภาพยนตร์และเพลงโดยตรง เช่น จากบริษัทผู้ผลิตภาพยนตร์ จากบริษัทผู้ผลิตเพลง หรือ จากผู้ได้รับสิทธิในการจำหน่ายภาพยนตร์และเพลงนั้นๆ เป็นต้น

นโยบายการสั่งซื้อสินค้า

ในการประมาณปริมาณการสั่งซื้อ และประเภทของแผ่นภาพยนตร์และเพลงที่จะสั่งซื้อนั้น กลุ่มบริษัทจะประมาณจากยอดขายภาพยนตร์และเพลงที่มีลักษณะและศักยภาพใกล้เคียงกันในอดีต รวมทั้งกระแสตอบรับของผู้บริโภค ในกรณีที่ภาพยนตร์ที่ผ่านการฉายในโรงภาพยนตร์มาก่อน โดยจะทำการวิเคราะห์ควบคู่ไปกับพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้านของกลุ่มบริษัทตามจุดจำหน่ายต่างๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถกำหนดจำนวนการสั่งซื้อ และประเภทของแผ่นภาพยนตร์และเพลงได้อย่างเหมาะสมยิ่งขึ้น

ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าส่วนใหญ่จะสามารถคืนสินค้าที่จำหน่ายไม่หมดทั้งจำนวนหรือบางส่วนได้ตามระยะเวลาที่กำหนดขึ้นกับประเภทของสินค้าซึ่งทำให้ความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทในเรื่องการบริหารจัดการสินค้าคงคลังลดลง ทั้งนี้สำหรับสินค้าที่วางจำหน่ายใหม่ (New Release) โดยทั่วไปมีเงื่อนไขกับรับคืนสินค้าในระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 180 วัน นอกจากนี้ผู้ขายอาจมีการให้ส่วนลดทางการค้าโดยขึ้นกับจำนวนสั่งซื้อและเงื่อนไขการรับคืนสินค้า

2) สินค้าภายใต้ลิขสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท

การจัดหาลิขสิทธิ์

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการจัดหาลิขสิทธิ์ของภาพยนตร์และเพลงจากผู้ผลิตโดยตรงหรือบุคคลอื่นที่เป็นผู้ครอบครองลิขสิทธิ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อทำการผลิตแผ่นภาพยนตร์และเพลงและจัดจำหน่าย โดยเลือกภาพยนตร์ที่เห็นว่ามีศักยภาพที่จะก่อให้เกิดรายได้และผลกำไรต่อบริษัท หรือสามารถสร้างความหลากหลายให้แก่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ ทั้งนี้ เงื่อนไขในการถือครองลิขสิทธิ์ในแต่ละคู่สัญญาจะมีความแตกต่างกัน ทั้งในเรื่องระยะเวลาและขอบเขตของสิทธิที่จะดำเนินการได้ เช่น การจัดทำเป็นแผ่นภาพยนตร์ การฉายในโรงภาพยนตร์ หรือการแพร่ภาพทางโทรทัศน์ เป็นต้น โดยอายุของลิขสิทธิ์ที่กลุ่มครอบครองอยู่ส่วนใหญ่มีอายุประมาณ 3 - 5 ปี การผลิตสินค้า

กลุ่มบริษัทมีนโยบาย ว่าจ้างผู้ผลิตแผ่นภาพยนตร์ในประเทศ ทำการผลิตแผ่นภาพยนตร์ ทั้งในรูปแบบ บลูเรย์ ดีวีดี และวีซีดี ให้แก่กลุ่มบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนในเรื่องเทคโนโลยีของอุปกรณ์และการว่าจ้างบุคลากร โดยกลุ่มบริษัทจะพิจารณาผู้ผลิตที่มีความน่าเชื่อถือ เพื่อควบคุมคุณภาพสินค้า และป้องกันการลักลอบละเมิดลิขสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท

#### นโยบายการผลิตสินค้าลิขสิทธิ์ของบริษัท

กลุ่มบริษัทมีขั้นตอนการกำหนดปริมาณการผลิตแผ่นภาพยนตร์ที่เป็นลิขสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท โดยจะทำการประมาณยอดขายภาพยนตร์ที่มีลักษณะและศักยภาพใกล้เคียงในอดีต เพื่อกำหนดปริมาณผลิต ทั้งในรูปแบบ บลูเรย์ ดีวีดี และวีซีดี ให้สอดคล้องกับพื้นที่ที่จะนำไปจัดจำหน่าย โดยกลุ่มบริษัทมีนโยบายสั่งผลิตในจำนวนที่สอดคล้องกับการกระจายสินค้าเท่านั้น และหากสินค้าได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค กลุ่มบริษัทจึงทำการสั่งผลิตสินค้าเพิ่ม เนื่องจากการสั่งผลิตแผ่นสามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็ว

#### การบริหารสินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือประเภทภาพยนตร์และเพลงส่วนใหญ่ของบริษัท จะกระจายอยู่ตามจุดจำหน่ายต่างๆ ทั่วประเทศ ดังนั้นเพื่อการบริหารจัดการสินค้าที่มีประสิทธิภาพ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการข้อมูล โดยแต่ละจุดจำหน่ายจะสามารถส่งข้อมูลการซื้อขายสินค้าที่ร้านค้ามาที่ศูนย์ข้อมูลของสำนักงานใหญ่ตามเวลาจริง (Real Time) เพื่อให้บริษัทรับทราบความเคลื่อนไหวของสินค้าอยู่ตลอดเวลา และสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมการขายและกระตุ้นยอดขายได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ การมีระบบการบริหารจัดการด้านสินค้าคงคลังที่ดี ยังเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารจัดการด้านการควบคุมตรวจสอบ ทำให้หน่วยงานตรวจสอบของบริษัทสามารถเข้าสู่ตรวจสอบสินค้าคงเหลือที่สาขาอย่างต่อเนื่อง โดยเฉลี่ยทุกสาขาจะได้รับการตรวจนับสินค้าคงเหลือขั้นต่ำประมาณปีละ 3 - 4 ครั้ง

#### ☐ สินค้าประเภทสิ่งพิมพ์

การจัดหาสินค้าประเภทสิ่งพิมพ์ สามารถแบ่งการดำเนินการได้เป็น 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) จัดซื้อโดยผ่านผู้จัดจำหน่ายหรือเอเยนต์ และ 2) จัดซื้อโดยตรงจากเจ้าของสำนักงานพิมพ์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

##### 1) จัดซื้อโดยผ่านผู้จัดจำหน่ายหรือเอเยนต์

ในธุรกิจสิ่งพิมพ์ ระบบการกระจายสิ่งพิมพ์ ประเภทรายเดือน รายปักษ์ รายสัปดาห์ รายวัน จะดำเนินการผ่านเอเยนต์ในแต่ละพื้นที่ ซึ่งจะมีการแบ่งเขตการจำหน่ายกันอย่างชัดเจน โดยเอเยนต์จะทำหน้าที่ติดต่อกับสำนักพิมพ์และทำการกระจายสินค้าให้แก่ร้านค้าในพื้นที่ของตนเอง รวมทั้งทำการจัดเก็บสินค้าส่งคืนเมื่อครบกำหนดระยะเวลาจำหน่ายของหนังสือประเภทนั้นๆ แล้ว

##### 2) จัดซื้อโดยตรงจากเจ้าของสำนักงานพิมพ์

กลุ่มบริษัทจะทำการสั่งซื้อสิ่งพิมพ์ประเภทฟ็อกเก็ตโดยตรงจากจากสำนักพิมพ์ เช่น สำนักพิมพ์สยามสปอร์ต สำนักพิมพ์ซีเอ็ด สำนักพิมพ์อมรินทร์ สำนักพิมพ์แจ่มใส และสำนักพิมพ์วิบูลย์กิจ เป็นต้น

#### ☐ สินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสาร

การจัดหาสินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสารนั้น กลุ่มบริษัทได้ทำการสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายโดยตรง เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้าสาขาของกลุ่มบริษัททั้งหมด 36 สาขา

### กระบวนการบริหารจัดการภายในบริษัท

#### การบริหารจัดการด้วยระบบสารสนเทศ

บริษัทให้ความสำคัญในการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์มาใช้ในการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งระบบ Enterprise Resource Planning, Warehouse Management System, Point of Sale Management System, Customer Relationship Management และ Human Resource System มาใช้ในการบริหารจัดการส่วนงานต่างๆ นับตั้งแต่การจัดซื้อ การบริหารสินค้าคงคลัง การกระจายสินค้า ไปจนถึงการบริหารร้านค้า ลูกค้า บุคลากร และบันทึกข้อมูลทางบัญชี โดยเชื่อมโยงฐานข้อมูลทุกระบบเข้าด้วยกันในแบบ Real-Time เพื่อให้สามารถสอบย้อนและตรวจสอบกันได้ และสามารถนำข้อมูลต่างๆ มาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อกำหนดแผนการดำเนินงานธุรกิจให้มีความเหมาะสมและทัน่วงที

บริษัทควบคุมและจัดการสินค้าในคลังสินค้าด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ในการบันทึกข้อมูลและจัดการสินค้าที่จัดเก็บในคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า การจ่ายสินค้า การจัดสินค้าเพื่อส่งให้สาขา และบันทึกรายการการเคลื่อนไหวของสินค้า

ภายหลังจากการคัดเลือกสินค้าดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นในส่วนของการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อสินค้า รับสินค้าเข้าคลังสินค้า กระจายสินค้าไปยังจุดจำหน่ายต่างๆ เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ผ่านระบบการบริหารจัดการหน้าร้าน และทำการรับคืนสินค้ากลับเข้าสู่คลังสินค้าเมื่อครบกำหนดอายุการขาย

#### การตรวจสอบการปฏิบัติงานสาขา

บริษัทให้ความสำคัญในการตรวจสอบความมีตัวตนของสินค้าคงคลัง ณ จุดจำหน่ายต่างๆ เพื่อป้องกันความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้จากการสูญหายของสินค้าคงคลัง ซึ่งเป็นสินทรัพย์หลักในการประกอบธุรกิจของบริษัทโดยบริษัทได้มีการจัดตั้งแผนกตรวจสอบปฏิบัติงานสาขา ทำหน้าที่ตรวจสอบการทำงานของพนักงานที่ประจำอยู่ในสาขาต่างๆ ซึ่งมีหน้าที่หลัก 3 ด้าน คือ

1. การเข้าตรวจสอบสาขา : โดยเข้าตรวจนับทั้งสินค้าคงเหลือ การรับ-คืนสินค้าจากสาขา และเงินสดย่อยของแต่ละสาขา ฝ่ายตรวจสอบปฏิบัติการกำหนดการเข้าตรวจประจำเดือนและแจ้งให้สาขาทราบเพื่อจัดระเบียบสินค้าภายในร้าน และทำการตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือที่มีอยู่จริงในสาขาเทียบกับข้อมูลในระบบสินค้าคงคลัง

2. รายงานข้อมูลสินค้าสูญหาย : โดยส่งข้อมูลสินค้าสูญหายให้กับฝ่ายบัญชีเพื่อปรับยอดสินค้าคงเหลือให้ถูกต้อง รวมทั้งสรุปรายงานข้อมูลสินค้าสูญหายให้กับผู้บริหารและฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ เพื่อประเมินผลการดำเนินงานของพนักงานในสาขา

3. ตรวจสอบการทุจริตของพนักงาน : โดยตรวจสอบรายงานการตรวจนับสินค้า พร้อมกับแจ้งผู้บริหารและฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ในกรณีที่พบความผิดปกติ

ทั้งนี้ กรณีที่แผนกตรวจสอบปฏิบัติงานสาขา ทำการตรวจนับสินค้าคงคลังที่มีอยู่ ณ สาขา และเปรียบเทียบกับระบบฐานข้อมูลแล้ว พบว่ามีการสูญหายเกินอัตราที่บริษัทกำหนด พนักงานขายที่สาขาจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบ และหากสาขาใดมียอดสินค้าสูญหายต่ำกว่าเกณฑ์จะได้รับผลตอบแทนจากการทำงานเพิ่มขึ้น การกำหนดหลักเกณฑ์ดังกล่าว ส่วนหนึ่งเพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายที่สาขาให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานตามขั้นตอนที่ถูกต้อง ซึ่งจะช่วยลดความผิดพลาดในเรื่องสินค้าคงคลังลงได้

### การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

#### ☐ ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มบริษัทมีการแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้บริโภค (End User) ได้แก่ ลูกค้าที่เป็นบุคคลทั่วไป และ กลุ่มลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย (Wholesalers) อันได้แก่ ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการและซื้อสินค้าของบริษัทไปทำการจำหน่ายต่อ เช่น 7-11 แมงป่อง บีทูเอส เป็นต้น

ลูกค้ากลุ่มผู้บริโภค ถือเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของกลุ่มบริษัท โดยจะเป็นลูกค้าบุคคลทั่วไปที่นิยมชมภาพยนตร์หรือฟังเพลงที่บ้านมากกว่าการเข้าชมในโรงภาพยนตร์ หรือลูกค้าที่นิยมซื้อแผ่นภาพยนตร์หรือเพลงเพื่อเก็บสะสม โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัทจะเป็นลูกค้าวัยทำงานขึ้นไป เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าที่ถูกต้องตามลิขสิทธิ์เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ ประกอบกับลักษณะพฤติกรรมและการรูปแบบการดำเนินชีวิต (Life Style) ที่นิยมความสะดวกสบายในการรับชมและรับฟังงานภาพยนตร์และเพลง ทำให้นิยมซื้อแผ่นภาพยนตร์และเพลงมากกว่าการดาวน์โหลดทางอินเทอร์เน็ต

#### ☐ ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่าย 2 รูปแบบ ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ช่องทางการจำหน่ายแบบขายปลีก (Retail) และ ช่องทางการจำหน่ายแบบขายส่ง (Wholesales)

##### 1) ช่องทางการจำหน่ายสินค้าปลีก

กลุ่มบริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าปลีกผ่านร้านค้าของกลุ่มบริษัท ภายใต้ชื่อ “DNA ENJOY EVERYDAY” โดยมีการจัดรูปแบบร้านที่ทันสมัย จัดเรียงสินค้าเป็นหมวดหมู่ เพื่อง่ายต่อการซื้อ และสะดวก รวดเร็ว และเน้นการบริการที่ดี สุภาพ เป็นกันเอง

โดยรูปแบบร้านค้าของกลุ่มบริษัท มี 2 รูปแบบหลัก ได้แก่ ร้านค้าปลีก และร้านค้าฝากขายหรือร้านค้าร่วมบริการ

##### (1.1) ร้านค้าปลีก (Retail Shop)

ร้านค้าปลีกถือเป็นช่องทางขายหลักของกลุ่มบริษัทโดยมีสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 65 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ของกลุ่มบริษัทตลอดช่วงเวลา 3 ปีที่ผ่านมา โดยกลุ่มบริษัททำการเช่าพื้นที่ภายในห้างสรรพสินค้าและห้างโมเดิร์นเทรดต่างๆ เพื่อเปิดร้านจำหน่ายสินค้าของกลุ่มบริษัทภายใต้ชื่อ “DNA ENJOY EVERYDAY” โดนคร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัทแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบคือ ร้านค้าแบบ Stand-alone และร้านค้าที่เป็นพื้นที่การขาย (Sale area) ในพื้นที่ซูเปอร์มาร์เก็ตของห้างค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งทั่วไปแล้วร้านค้าแต่ละสาขาจะมีขนาดพื้นที่ประมาณ 15 - 50 ตารางเมตร

### ตัวอย่างรูปแบบร้านค้าปลีก (Retail Shop)



ร้านค้าปลีกแบบ Stand-alone

นโยบายในการบริหารช่องทางการจำหน่ายค้าปลีก

การบริหารจัดการช่องทางการจำหน่ายค้าปลีก โดยทั่วไปแล้ว ประกอบด้วยการบริหารหลัก 2 ประเด็น อันได้แก่ บริหารจัดการจุดจำหน่าย และการยกเลิกจุดจำหน่าย

#### 1. การบริหารจัดการจุดจำหน่าย

การบริหารงานด้านการขายสินค้า

การบริหารจัดการด้านการขายสินค้า ณ จุดจำหน่ายของกลุ่มบริษัท อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของสายงานปฏิบัติการสาขา

การบริหารพื้นที่จุดจำหน่าย

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการบริหารพื้นที่จุดจำหน่ายให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยมีการจัดสรรพื้นที่เพื่อส่งเสริมการขายร่วมกับคู่ค้า เช่น การจัดติดป้ายโฆษณา หรือจัดชั้นวางเฉพาะเจาะจงให้แก่คู่ค้า โดยกลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนจากคู่ค้าในเรื่องค่าส่งเสริมการขาย หรือส่วนลดทางการค้า ซึ่งเป็นการแสวงหารายได้เพิ่มของกลุ่มบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง

#### 2. การยกเลิกจุดจำหน่าย

กลุ่มบริษัทมีติดตามยอดขาย และประเมินผลการดำเนินงานของแต่ละจุดจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอ โดยกรณีที่มีสาขาใดมีผลประกอบการไม่เป็นที่น่าพอใจ หน่วยงานพัฒนาธุรกิจและหน่วยงานที่ดูแลสาขาจะเข้าร่วมในการแก้ปัญหาเพื่อสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น รวมถึงทำการเจรจากับเจ้าของพื้นที่ในเรื่องค่าเช่าหรือขอลดขนาดของพื้นที่ลง และหากในท้ายที่สุดยังไม่สามารถทำให้ผลประกอบการเป็นที่น่าพอใจได้ จะมีการพิจารณาเกี่ยวกับการปิดร้านค้านั้นๆ ในลำดับต่อไป

ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ (Home Entertainment)

ธุรกิจจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ (Home Entertainment) เป็นส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมเพื่อความบันเทิงและเป็นธุรกิจที่เติบโตเนื่องจากอุตสาหกรรมภาพยนตร์และเพลง โดยผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าธุรกิจสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ในประเทศไทยเฉพาะในส่วนของการมีลิขสิทธิ์ถูกต้องตามกฎหมาย มีมูลค่าประมาณ 5,000 – 6,000 ล้านบาท ซึ่งรายได้ของธุรกิจโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์เป็นไปในทิศทางเดียวแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมภาพยนตร์และดนตรี ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อธุรกิจจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์

ปัจจัยที่มีผลต่อจำหน่ายสื่อเพื่อความบันเทิงในครอบครัว (Home Entertainment)

#### 1. ค่าใช้จ่ายในการไปชมภาพยนตร์ที่เพิ่มสูงขึ้น

มูลค่าตลาดภาพยนตร์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นนั้นนอกจากกระแสความนิยมของผู้บริโภคแล้ว ส่วนหนึ่งยังเป็นผลจากการปรับขึ้นของราคาตั๋วภาพยนตร์ของผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งปัจจุบันราคาตั๋วภาพยนตร์อยู่ระหว่าง 140 - 240 บาท โดยขึ้นกับลักษณะโรงภาพยนตร์และภาพยนตร์ที่ฉาย ด้วยระดับราคาที่สูงขึ้นประกอบกับค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นจากการไปชมภาพยนตร์ในโรง เช่น ค่าเดินทาง ค่าขนมขบเคี้ยวที่จำหน่ายในโรงภาพยนตร์ เป็นต้น จำนวนโฆษณาในโรงภาพยนตร์ที่เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับราคาเครื่องใช้ไฟฟ้าเพื่อความบันเทิง เช่น โทรทัศน์ เครื่องเล่นดีวีดี และอุปกรณ์โฮมเธียเตอร์มีราคาถูกลง ทำให้ผู้บริโภคบางส่วนเลือกที่จะดูภาพยนตร์ที่บ้านมากกว่าการไปโรงภาพยนตร์ รวมทั้งปัญญาเกี่ยวกับการใช้ชีวิตของคนรุ่นใหม่ที่ลดความสำคัญกับสื่อประเภทโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ลง



## 2. การปรับลดราคาและย่นระยะเวลาวางจำหน่ายสินค้าเพื่อแข่งขันกับการละเมิดลิขสิทธิ์

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีการละเมิดลิขสิทธิ์ทรัพย์สินทางปัญญาในอัตราสูง การละเมิดลิขสิทธิ์ไม่ว่าจะเป็นการจำหน่ายสินค้าหรือการดาวน์โหลดไฟล์ละเมิดลิขสิทธิ์นั้น นับเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดของธุรกิจจัดจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ ซึ่งสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์นั้นสามารถวางจำหน่ายได้รวดเร็วจนเกือบพร้อมกับการฉายภาพยนตร์ในโรง และมีราคาถูก ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์จึงได้ปรับกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ละเมิดลิขสิทธิ์ได้ โดยการย่นระยะเวลาวางจำหน่ายแผ่นดีวีดีภาพยนตร์หลังจากหมดระยะเวลาการเข้าฉายในโรงภาพยนตร์ให้เร็วขึ้นเหลือเพียง 1 - 2 เดือน และเร่งวางจำหน่ายภาพยนตร์ในรูปแบบวีซีดี และวานิลลา ดีวีดี (Vanilla Version DVD) ซึ่งเป็นดีวีดีภาพยนตร์ที่ตัดตอนเนื้อหาส่วนเสริมอื่นๆ เช่น เสียงในฟิล์ม เมนูคำสั่ง และ Special Features ต่างๆ ออกไปทั้งหมดเหลือเฉพาะภาพยนตร์เสียงพากย์ไทยเท่านั้น ทำให้มีราคาถูกลงจนสามารถแข่งขันกับแผ่นละเมิดลิขสิทธิ์ได้นอกจากนี้ยังมีการผลิตดีวีดีลิขสิทธิ์โดยรวมภาพยนตร์เก่าหลายเรื่องในแผ่นเดียวกัน อาทิเช่น แผ่นดีวีดีภาพยนตร์ 9 in 1, 7 in 1 หรือ 5 in 1 เป็นต้น ทั้งหมดนี้เพื่อตัดโอกาสของผู้ละเมิดลิขสิทธิ์และกระตุ้นให้ผู้บริโภคหันมาซื้อดีวีดีภาพยนตร์ลิขสิทธิ์มากขึ้น

## 3. การขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าไปยังร้านค้าปลีกสมัยใหม่

ปัจจุบันธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีการเปิดร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ห้างสรรพสินค้าและร้านสะดวกซื้อเพิ่มมากขึ้นในทั่วประเทศ ประกอบกับพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคชาวไทยมีการเปลี่ยนแปลงหันไปซื้อสินค้าจากไฮเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อเพิ่มมากขึ้น

ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ จึงปรับกลยุทธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย ร้านสะดวกซื้อ และร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งมีแนวโน้มขยายสาขาในต่างจังหวัดมากขึ้น ขึ้นทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายและทั่วถึงยิ่งขึ้นโดยเฉพาะผู้บริโภคในต่างจังหวัด ซึ่งเข้าถึงสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ได้ลำบากกว่าผู้ที่อาศัยในเมือง

### ธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิง

ธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิงของกลุ่มบริษัทดำเนินการผ่าน DNA Revolution และ Hollywood (Thailand) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท และ Smallroom กับ Digital Synergy ซึ่งเป็นบริษัทร่วม ทั้งนี้ ลักษณะการประกอบธุรกิจบันเทิงของกลุ่มบริษัทนั้น คือธุรกิจเพลงและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเพลง และธุรกิจสื่อโฆษณาดำเนินการโดย Smallroom ซึ่งมุ่งเน้นการประกอบธุรกิจเพลงและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเพลง เช่น การผลิตผลงานเพลงประกอบโฆษณาและภาพยนตร์ การผลิตผลงานเพลงของศิลปินในสังกัด และธุรกิจที่ต่อเนื่องจากธุรกิจเพลง เช่น ShowBiz การบริหารศิลปินและจัดเก็บค่าลิขสิทธิ์ เป็นต้น

### ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มของกลุ่มบริษัทดำเนินการผ่าน Bun ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดย Bun ดำเนินธุรกิจร้านเบเกอรี่ “Bun” ซึ่งจำหน่ายเบเกอรี่นานาชนิดและเครื่องดื่ม โดยมีจุดเด่นที่เป็นเบเกอรี่ที่ผลิตภายในร้านวันต่อวัน เพื่อความสดใหม่ การคัดเลือกวัตถุดิบคุณภาพสูงและราคาจำหน่ายต่อชิ้นที่ไม่แพง ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลักของ Mr.Bun ได้แก่ แม็กชีกันบัน และ ครีวของต์สตีก

ปัจจุบันร้าน Bun มีจำนวนสาขาทั้งหมด 110 สาขาทั่วประเทศ โดยเป็นร้านสาขาที่บริษัทดำเนินการเอง 48 สาขา และแฟรนไชส์ 62 สาขา สาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ภายในห้างสรรพสินค้าและห้างไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น เทตโก้ โลตัส เซ็นทรัล โรบินสัน บิ๊กซี เดอะมอลล์ เป็นต้น

ธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสาร

ลักษณะผลิตภัณฑ์

อุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์เสริม

สินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสาร

การจัดหาสินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสารนั้น กลุ่มบริษัทได้ทำการสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายโดยตรง เพื่อนำมาจำหน่ายในร้านค้าสาขาของกลุ่มบริษัททั้งหมด 84 สาขา

การจัดหาผลิตภัณฑ์

นโยบายการสั่งซื้อสินค้า

ในการประมาณปริมาณการสั่งซื้อ กลุ่มบริษัทจะประมาณจากยอดขายที่มีลักษณะและศักยภาพใกล้เคียงกันในอดีต รวมทั้งกระแสตอบรับของผู้บริโภค ในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อใหม่ โดยจะทำการวิเคราะห์ควบคู่ไปกับพฤติกรรมในการซื้อในอดีตของลูกค้าในสินค้าประเภทใกล้เคียงกัน

ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อขาดและได้รับเงินสนับสนุนและส่งเสริมการขายในการกระตุ้นยอดขายของสินค้า

การบริหารสินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือของบริษัท จะกระจายอยู่ตามจุดจำหน่ายต่างๆ ทั่วประเทศ ดังนั้นเพื่อการบริหารจัดการสินค้าที่มีประสิทธิภาพ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการข้อมูล โดยแต่ละจุดจำหน่ายจะสามารถส่งข้อมูลการขายสินค้าที่ร้านค้ามาที่ศูนย์ข้อมูลของสำนักงานใหญ่ตามเวลาจริง (Real Time) เพื่อให้บริษัททราบความเคลื่อนไหวของสินค้าอยู่ตลอดเวลา และสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมการขายและกระตุ้นยอดขายได้อย่างเหมาะสม นอกจากนั้น การมีระบบการบริหารจัดการด้านสินค้าคงคลังที่ดี ยังเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารจัดการด้านการควบคุมตรวจสอบ ทำให้หน่วยงานตรวจสอบของบริษัทสามารถเข้าสู่ตรวจสอบสินค้าคงเหลือที่สาขาอย่างต่อเนื่อง โดยเฉลี่ยทุกสาขาจะได้รับการตรวจนับสินค้าคงเหลือในทุกๆวัน

กระบวนการบริหารจัดการภายในบริษัท

การบริหารจัดการด้วยระบบสารสนเทศ

บริษัทให้ความสำคัญในการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์มาใช้ในการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งระบบ Enterprise Resource Planning, Warehouse Management System, Point of Sale Management System, Customer Relationship Management และ Human Resource System มาใช้ในการบริหารจัดการส่วนงานต่างๆ นับตั้งแต่การจัดซื้อ การบริหารสินค้าคงคลัง การกระจายสินค้า ไปจนถึงการบริหารร้านค้า ลูกค้า บุคลากร และบันทึกข้อมูลทางบัญชี โดยเชื่อมโยงฐานข้อมูลทุกระบบเข้าด้วยกันในแบบ Real-Time เพื่อให้สามารถสอบย้อนและตรวจสอบกันได้ และสามารถนำข้อมูลต่างๆ มาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อกำหนดแผนการดำเนินธุรกิจให้มีความเหมาะสมและทันทั่วถึง

บริษัทควบคุมและจัดการสินค้าในคลังสินค้าด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ในการบันทึกข้อมูลและจัดการสินค้าที่จัดเก็บในคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า การจ่ายสินค้า การจัดสินค้าเพื่อส่งให้สาขา และบันทึกรายการการเคลื่อนไหวของสินค้า

ภายหลังจากการคัดเลือกสินค้าดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นในส่วนของการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อสินค้า รับสินค้าเข้าคลังสินค้า กระจายสินค้าไปยังจุดจำหน่ายต่างๆ เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ผ่านระบบการบริหารจัดการหน้าร้าน และทำการรับคืนสินค้ากลับเข้าสู่คลังสินค้าเมื่อครบกำหนดอายุการขาย

#### การตรวจสอบการปฏิบัติงานสาขา

บริษัทให้ความสำคัญในการตรวจสอบความมีตัวตนของสินค้าคงคลัง ณ จุดจำหน่ายต่างๆ เพื่อป้องกันความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้จากการสูญหายของสินค้าคงคลัง ซึ่งเป็นสินทรัพย์หลักในการประกอบธุรกิจของบริษัทโดยบริษัทได้มีการจัดตั้งแผนกตรวจสอบปฏิบัติงานสาขา ทำหน้าที่ตรวจสอบการทำงานของพนักงานที่ประจำอยู่ในสาขาต่างๆ ซึ่งมีหน้าที่หลัก 3 ด้าน คือ

1. การเข้าตรวจสอบสาขา : โดยเข้าตรวจนับทั้งสินค้าคงเหลือ การรับ-คืนสินค้าจากสาขา และเงินสดย่อยของแต่ละสาขา ฝ่ายตรวจสอบปฏิบัติการกำหนดการเข้าตรวจสอบประจำเดือนและแจ้งให้สาขาทราบเพื่อจัดระเบียบสินค้าภายในร้าน และทำการตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือที่มีอยู่จริงในสาขาเทียบกับข้อมูลในระบบสินค้าคงคลัง

2. รายงานข้อมูลสินค้าสูญหาย : โดยส่งข้อมูลสินค้าสูญหายให้กับฝ่ายบัญชีเพื่อปรับยอดสินค้าคงเหลือให้ถูกต้อง รวมทั้งสรุปรายงานข้อมูลสินค้าสูญหายให้กับผู้บริหารและฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ เพื่อประเมินผลการทำงานของพนักงานในสาขา

3. ตรวจสอบการทุจริตของพนักงาน : โดยตรวจสอบรายงานการตรวจนับสินค้า พร้อมกับแจ้งผู้บริหารและฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ในกรณีที่พบความผิดปกติ

ทั้งนี้ กรณีที่แผนกตรวจสอบปฏิบัติการสาขา ทำการตรวจนับสินค้าคงคลังที่มีอยู่ ณ สาขา และเปรียบเทียบกับระบบฐานข้อมูลแล้ว พบว่ามี การสูญหายเกินอัตราที่บริษัทกำหนด พนักงานขายที่สาขาจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบ และหากสาขาใดมียอดสินค้าสูญหายต่ำกว่าเกณฑ์จะได้รับผลตอบแทนจากการทำงานเพิ่มขึ้น การกำหนดหลักเกณฑ์ดังกล่าว ส่วนหนึ่งเพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายที่สาขาให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานตามขั้นตอนที่ถูกต้อง ซึ่งจะช่วยลดความผิดพลาดในเรื่องสินค้าคงคลังลงได้

#### ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่าย 2 รูปแบบ ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ช่องทางการจำหน่ายแบบขายปลีก (Retail) และ ช่องทางการจำหน่ายแบบขายส่ง (Wholesales)

กลุ่มบริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าปลีกผ่านร้านค้าของกลุ่มบริษัท ภายใต้ชื่อ “KingKong Phone” โดยมีการจัดรูปแบบร้านที่ทันสมัย จัดเรียงสินค้าเป็นหมวดหมู่ เพื่ออำนวยความสะดวก และสะดวก รวดเร็ว และเน้นการบริการที่ดี สุภาพ เป็นกันเอง

ตัวอย่างรูปแบบร้านค้าปลีก (Retail Shop)



### 3. ปัจจัยความเสี่ยงและผลกระทบ

#### 1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

ความเสี่ยงจากการไม่สามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าประมาณ 30 – 90 วัน ทั้งนี้ การให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าแต่ละราย ฝ่ายบริหารจะเป็นผู้พิจารณา โดยพิจารณาจากขนาดธุรกิจของลูกค้า รวมถึงฐานะการเงิน ความสามารถในการจ่ายชำระเงิน และปริมาณการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการจากบริษัท และบริษัทย่อย แต่เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทฯ เกิดจากธุรกิจการจำหน่ายอุปกรณ์มือถือ จาหน่ายอาหาร และให้บริการ ซึ่งจากการดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าได้ในระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 60 วัน และจากการที่รายได้จากธุรกิจการจำหน่ายอุปกรณ์มือถือ จาหน่ายอาหาร และ ให้บริการ ของบริษัทฯ เริ่มมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น จำนวนลูกหนี้การค้าจึงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของรายได้

ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าได้ตามกำหนดและเกิดเป็นลูกหนี้ค้างนานที่เข้าเกณฑ์การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ บริษัทฯ จะต้องพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ที่กำหนดในนโยบาย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงได้มีการกำหนดนโยบายและแนวทางในการติดตามการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า โดยฝ่ายการเงินจะทำหน้าที่ติดตามทวงถามลูกหนี้ในเบื้องต้น พร้อมทั้งจัดทำและสรุปรายงานจัดชั้นอายุลูกหนี้ (AR aging Report) เพื่อส่งเรื่องให้ฝ่ายขายทราบ เพื่อช่วยในการตรวจสอบและดำเนินการติดตามหนี้เพื่อป้องกันและควบคุมไม่ให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว สำหรับลูกค้าที่ไม่สามารถเก็บหนี้ได้ บริษัทฯ จะมีการพิจารณาประสบการณ์การเก็บเงินในอดีต รวมถึงฐานะการเงินและสภาพเศรษฐกิจของลูกค้าแต่ละรายประกอบการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ซึ่งบริษัทฯ ได้ตั้งประมาณการหนี้สงสัยจะสูญสำหรับหนี้จากลูกหนี้ดังกล่าวแล้ว ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าด้วยนโยบายในการดำเนินธุรกิจ และการดำเนินการต่าง ๆ ข้างต้น จะช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ ได้

ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่

จากการที่กลุ่มบริษัทมีจุดจำหน่ายสินค้าอยู่บนพื้นที่ของคู่ค้า โดยรายได้ส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากรูปแบบร้านค้าปลีกเป็นหลัก ทำให้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงหากคู่ค้าเปลี่ยนแปลงนโยบายในการบริหารจัดการพื้นที่ ทั้งในลักษณะ ก) ให้พื้นที่แก่ผู้ประกอบการรายอื่น ข) ทำการบริหารจัดการพื้นที่เอง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการหารายได้ในอนาคตของกลุ่มบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงผู้ประกอบการรายอื่นที่ประกอบธุรกิจในลักษณะเดียวกับบริษัทและมีขนาดใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัทนั้นมีเพียง 1-2 รายที่มีศักยภาพในแง่ของเงินทุน และความสามารถในการบริหารจัดการที่จะดำเนินการ ทำให้ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเห็นว่าโอกาสที่กลุ่มบริษัทจะสูญเสียช่องทางจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการรายอื่นอาจมีไม่สูงมากนัก นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีได้ผูกขาดกับการทำธุรกิจกับคู่ค้ารายใดรายหนึ่ง จึงถือว่าเป็นการลดความเสี่ยงหรือกระจายความเสี่ยงจากการดำเนินงานได้ในระดับหนึ่ง



### ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าล้าสมัย

ปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านอุปกรณ์สื่อสารและโทรศัพท์เคลื่อนที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมถึงสินค้าที่บริษัทจำหน่ายมีความหลากหลายและมีจำนวนรายการมาก จึงมีความเป็นไปได้สูงที่อาจจะมีสินค้าค้างสต็อกและได้รับความนิยมน้อยลง ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญกับการจัดการเรื่องดังกล่าวด้วยการติดตามจำนวนสินค้าคงเหลืออย่างใกล้ชิด โดยจะควบคุมจำนวนสินค้าคงเหลือให้เหมาะสมกับแผนการจำหน่ายของสินค้าแต่ละรายการ นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญทั้งในด้านการป้องกันและด้านการจัดการต่อกรณีสินค้าล้าสมัยค้างสต็อกจำนวนมาก ด้วยการเฝ้าติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าอย่างใกล้ชิด จัดให้มีเจ้าหน้าที่เฝ้าติดตามยอดขายและทำการโอนย้ายสินค้าจากสาขาที่ไม่ได้รับความนิยมไปยังสาขาที่ลูกค้านิยมซื้อ และในกรณีที่ยังคงมีสต็อกสินค้าที่ไม่ได้รับความนิยมเหลืออยู่ก็จะทำการเจรจาส่งคืนคู่ค้าหรือจัดการส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ

อย่างไรก็ตาม สำหรับสินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสารและโทรศัพท์เคลื่อนที่นั้น จะเกิดความเสี่ยงเมื่อการบริหารจัดการปริมาณสินค้าในแต่ละรุ่นของสินค้าไม่สัมพันธ์กับความสนใจของผู้บริโภคและล้าสมัยในท้องตลาด อย่างไรก็ตามผู้บริหารมีการวางแผนและกำหนดแผนการตลาดในการกระตุ้นการขายสินค้าตามปริมาณของสินค้า และวิเคราะห์ปริมาณคงเหลือ เปรียบเทียบกับตารางการออกจำหน่ายของสินค้ารายการใหม่เพื่อบริหารความเสี่ยงของสินค้าให้เหมาะสมและเกิดผลเสียให้น้อยที่สุด

### ความเสี่ยงจากการที่สินค้าสูญหาย

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจค้าปลีกสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสารและโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยมี Shop กระจายอยู่ทั่วประเทศเป็นจำนวนมาก สินค้าที่จำหน่ายมีทั้งขนาดเล็กและสินค้าที่มีราคาสูง จึงมีความเสี่ยงในการสูญหายของสินค้าได้เช่นเดียวกับธุรกิจค้าปลีกโดยทั่วไป ซึ่งบริษัทก็มีความตระหนักและระมัดระวังในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างมาก ด้วยการเฝ้าระวังโดยพนักงานสาขาเอง นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจัดทีมตรวจนับสินค้าเข้าตรวจนับสินค้าทุกสาขาอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งนอกจากจะเป็นการเพิ่มความแม่นยำในการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือแล้ว ยังเป็นการกระตุ้นให้พนักงานสาขามีความระมัดระวังในการดูแลสินค้ามากขึ้นด้วย

### ความเสี่ยงในการลงทุนลิขสิทธิ์

เนื่องจาก รายได้จากการจำหน่ายสินค้าลิขสิทธิ์ ทั้งภาพยนตร์และเพลง ถือเป็นรายได้ส่วนหนึ่งของบริษัท ซึ่งบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในการลงทุนดังกล่าว จึงได้มียกเลิกการซื้อลิขสิทธิ์ที่มีราคาสูงเกินกว่าความสามารถในการสร้างผลกำไร อย่างไรก็ตาม จากการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตที่ครอบคลุมมากขึ้น ทำให้กลุ่มลูกค้าบางส่วนสามารถเข้าถึงภาพยนตร์และเพลงที่ละเมิดลิขสิทธิ์ผ่านช่องทางออนไลน์ได้สะดวกมากขึ้น ทำให้ความต้องการสินค้าโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ซอฟต์แวร์ลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา จากแนวโน้มความต้องการที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ในปี 2560 บริษัทไม่ได้มีการซื้อลิขสิทธิ์ใหม่เข้ามาเพิ่มเติม และเน้นจำหน่ายสินค้าลิขสิทธิ์เดิมที่มีอยู่เท่านั้น ซึ่งส่งผลให้สัดส่วนต่อรายได้รวมที่ลดลง ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความที่เสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทจึงได้ดำเนินการปรับโครงสร้างองค์กรของบริษัทให้มีความเหมาะสม และสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันมากยิ่งขึ้น โดยการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยบางบริษัทที่ไม่ก่อให้เกิดกำไร เพื่อมุ่งเน้นในธุรกิจที่สามารถก่อให้เกิดการเติบโตในผลประกอบการในอนาคตแบบยั่งยืน

### ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค

จากแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคซึ่งมีการปรับเปลี่ยนไปจากเดิม โดยผู้บริโภคบางส่วนมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเป็นไปอย่างระมัดระวังยิ่งขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคบางส่วนยังคงมีความกังวลในเรื่องปัญหาเศรษฐกิจในประเทศซึ่งมีแนวโน้มชะลอตัว ส่งผลให้สินค้าประเภทกลุ่มโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ซึ่งจัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยอาจได้รับผลกระทบ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการวางแผนปรับตัว โดยบริษัทฯ มีนโยบายดำเนินการปรับเปลี่ยนการส่งเสริมการขายในการจำหน่ายสินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสารและมือถือแทน และยังศึกษาความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากการลงทุนเพียงธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายการลงทุน เปิดช่องทางการหารายได้อย่างยั่งยืน และยังเป็นการกระจายความเสี่ยงแก่ธุรกิจในภาพรวมของบริษัทฯ ในระยะยาวเพื่อมิให้เป็นการพึ่งพาธุรกิจหลักจนเกินไป

### ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนทางเทคโนโลยี

จากการพัฒนาของผู้ประกอบการด้านสินค้า IT ส่งผลให้เทคโนโลยีปัจจุบันได้รับการพัฒนาให้มีความทันสมัยมีช่องทางการรับชมสื่อเพิ่มขึ้น ง่ายต่อการเข้าถึงและง่ายต่อการใช้งานของผู้บริโภคยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครและหัวเมืองใหญ่ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทซึ่งเดิมเคยมุ่งเน้นเพียงสินค้าประเภทสื่อ โฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ ปรับเปลี่ยนธุรกิจหลักไปสู่การเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์ต่อพ่วง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้วางแผนเพื่อลดความเสี่ยงจากธุรกิจหลักของบริษัทดังกล่าวแล้ว ผู้บริหารยังมีการวางแผนและกำหนดแผนการตลาดในการกระตุ้นการขายสินค้าตามปริมาณของสินค้า และวิเคราะห์ปริมาณคงเหลือ เปรียบเทียบกับตารางการออกจำหน่ายของสินค้ารายการใหม่เพื่อบริหารความเสี่ยงของสินค้าให้เหมาะสมและเกิดผลเสียหายจากการปรับเปลี่ยนทางเทคโนโลยีให้น้อยที่สุด ซึ่งจะสามารถรองรับและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีศักยภาพได้เป็นอย่างดีและเกิดความเสี่ยงลดลง

### ความเสี่ยงจากการขยายโอกาสทางธุรกิจอื่นๆ ของบริษัท

เนื่องจากบริษัทกำลังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกเพียงเท่านั้น ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ในการหารายได้ให้แก่กลุ่มบริษัทอย่างยั่งยืนในอนาคต ทั้งนี้ การขยายโอกาสทางธุรกิจในธุรกิจประเภทอื่นๆ ซึ่งมีใช้ธุรกิจหลักเดิมของบริษัทอาจมีความเสี่ยงในแง่ความชำนาญ ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งอาจจะส่งผลให้ไม่ประสบความสำเร็จ หรือเกิดการขาดทุนในโครงการดังกล่าวได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ดังนั้น ก่อนการลงทุนเข้าทำธุรกิจใหม่ใดๆ บริษัทฯ จะได้ทำการศึกษาถึงโอกาสความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Feasibility study) ตลอดจนการจ้างผู้บริหารซึ่งมีความรู้ความเข้าใจ มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญในธุรกิจโดยตรง เพื่อลดความเสี่ยงและความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นในทางธุรกิจให้ได้สูงสุด

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์

บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและบริษัทย่อย และเป็นทรัพย์สินที่ไม่มีภาระผูกพัน ประกอบด้วย

รายการ	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ส่วนปรับปรุงค่าเช่าอาคาร	บริษัท/บริษัทย่อย	ไม่มี
2. เครื่องจักร	บริษัทย่อย	ไม่มี
3. เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	บริษัท/บริษัทย่อย	ไม่มี
4. อุปกรณ์และเครื่องคอมพิวเตอร์	บริษัท/บริษัทย่อย	ไม่มี
5. ยานพาหนะ	บริษัท/บริษัทย่อย	ไม่มี
6. งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทย่อย	ไม่มี

##### ค่าความนิยม

กลุ่มบริษัทมีค่าความนิยมที่เกิดจากการซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท บ้าน จำกัด สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน อันประกอบด้วย

1. โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งประกอบด้วยค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ต่างๆ และค่าใช้จ่ายในการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ อาทิเช่น โปรแกรมระบบบัญชี ระบบจัดการคลังสินค้า และระบบบริหารจัดการข้อมูลจากหน้าร้าน เป็นต้น รวมถึงค่าพัฒนาเว็บไซต์ของบริษัท

2. สิทธิการเช่า ซึ่งเป็นค่าสิทธิการเช่าและตัดจำหน่ายสะสม



##### สิทธิการเช่า

กลุ่มบริษัทมีการเช่าพื้นที่อาคารในห้างสรรพสินค้าต่างๆ โดยชำระค่าเช่าล่วงหน้า โดย

สิทธิการเช่า			ภาระค่าประกัน
(ล้านบาท)		(ณ 31 ธ.ค. 61)	
1. ชั้น 2 เลขที่ 233 อุทยานการค้า กาดสวนแก้ว		2 ปี	วงเงินเบิกเกินบัญชี
2. ห้องเลขที่ จี15/2 ชั้นจี ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 3		2 ปี	60 ล้านบาท
3. สิทธิในการเช่าใช้พื้นที่ขายสินค้าในห้างสรรพสินค้า		ประมาณ 2 ปี	ไม่มี
(ต่อสัญญาครั้งละ 3 ปี)			

เครื่องหมายการค้า

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเครื่องหมายการค้าที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ 2 รายการโดยเครื่องหมายการค้าดังกล่าวมีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียนและสามารถต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี ดังนี้

เครื่องหมายการค้า	กรรมสิทธิ์	เลขทะเบียน	วันที่จดทะเบียน
	บริษัท	ค315600	30 เมษายน 2552
	บริษัทย่อย	ค256060	18 ตุลาคม 2548

4.2 สัญญาสำคัญในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีสัญญาหลักในการประกอบธุรกิจอันแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่

1. สัญญาเช่าอาคารสำนักงานและพื้นที่ร้านค้า
  - 1.1 สัญญาเช่าอาคารสำนักงานและโกดัง

คู่สัญญา	ระยะเวลา	วัตถุประสงค์การเช่า	รายละเอียด
บริษัท เอ็ม.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งสามารถดูรายละเอียดได้ที่ 2.11 รายการระหว่างกัน)	3 ปี	เพื่อใช้เป็นที่ดินจอดรถ	ที่ดินโฉนด 33780 - 33782 พื้นที่ 299 ตรว.หรือประมาณ 1,200 ตรม. ใน
	1 ส.ค. 56 - 31 ก.ค. 59	เพื่อใช้เป็นโกดังเก็บแผ่นซีดี	ซอยจิตตรานูเคราะห์ ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กทม. อัตราค่าเช่า 100,000 บาท/เดือน
	5 เดือน 1 ส.ค.59 – 31ธ.ค.60	เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงาน	อาคารสำนักงาน 3 ชั้น พื้นที่ 870 ตรม. ตั้งอยู่เลขที่ 19 ซอยจิตตรานู
			เคราะห์ ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กทม. อัตราค่าเช่า 150,000 บาท/เดือน
		เพื่อใช้เป็นอาคารประชาสัมพันธ์	อาคาร 3 ชั้น พื้นที่ 450 ตรม. ตั้งอยู่เลขที่ 21, 23 ซอยจิตตรานูเคราะห์
			ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กทม. อัตราค่าเช่า 65,000 บาท/เดือน
		เพื่อเป็นโกดังเก็บแผ่นซีดี/ดีวีดีหนังสือและอุปกรณ์อื่น	โกดังสินค้า พื้นที่ 2,500 ตรม. ตั้งอยู่เลขที่ 15, 15/1 ซอยกรุงเทพกรีฑา 20 แยก 3 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กทม. อัตราค่าเช่า 375,000 บาท/เดือน (150 บาท/ตรม.)

### สัญญาเช่าพื้นที่ร้านค้าและสัญญาบริการ

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีการทำสัญญาเช่าพื้นที่ร้านค้ากับศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และผู้ให้เช่าทั่วไป โดยมีสาระสำคัญของสัญญาดังนี้

คู่สัญญา : ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และผู้ให้เช่าทั่วไป

ระยะเวลาเช่า : ไม่เกิน 3 ปี เมื่อครบกำหนดสามารถต่อสัญญาได้ โดยให้มีการตกลง

เงื่อนไขและอัตราค่าเช่ากันใหม่การจ่ายชำระค่าเช่า :

- 1) ค่าเช่าและค่าบริการรายเดือนโดยปรับค่าเช่าและค่าบริการเพิ่มขึ้น เฉลี่ยในอัตราร้อยละ 3 - 5 ต่อปี หรือ
- 2) ส่วนแบ่งรายได้ของสาขานั้นๆ โดยมีเงื่อนไขกำหนดส่วนแบ่งรายได้ ขึ้นต่ำตามแต่ที่ตกลงในสัญญา



### สัญญาลิขสิทธิ์

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทได้รับสิทธิในภาพยนตร์ไทยและต่างประเทศ รายการโทรทัศน์ และบันทึกการ  
แสดงจากเจ้าของลิขสิทธิ์ โดยมีเงื่อนไขของสัญญาลิขสิทธิ์แตกต่างกันขึ้นกับคู่สัญญาแต่ละราย ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญ  
ได้ดังนี้

คู่สัญญา	: เจ้าของลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ รายการโทรทัศน์ คอนเสิร์ต ทั้งในประเทศและ ต่างประเทศ
ระยะเวลาของสัญญา	: 2 - 7 ปี โดยมีอายุสัญญาเฉลี่ย 5 ปี
ลักษณะของสิทธิที่ได้รับ	: สิทธิในการแพร่ภาพผ่านสื่อทั้งในโรงภาพยนตร์ โทรทัศน์ อินเตอร์เน็ต และ การผลิตแผ่น วีซีดี ดีวีดี และบลูเรย์ เพื่อจำหน่ายในประเทศไทย และ/หรือจัด จำหน่ายในร้านดีเอ็นเอ (DNA) ที่อยู่ในประเทศไทย
เงื่อนไขการจ่ายชำระค่าตอบแทน	: แบ่งออกเป็น 2 รูปแบบคือ ชำระค่าตอบแทนทั้งหมดหลังวันที่ทำสัญญา และส่วนแบ่งรายได้หรือ Royalty fee จากการแพร่ภาพผ่านสื่อต่างๆ และ จากการจัดจำหน่ายแผ่นให้กับร้านขาย/เช่า โดยมีอัตราค่าตอบแทน ระหว่าง ร้อยละ 20 - 50 ของรายได้ ทั้งนี้สัญญาลิขสิทธิ์ส่วนมากมีเงื่อนไขการชำระ ค่าตอบแทนทั้งหมดเมื่อทำสัญญา

### สัญญาบริการอื่นๆ

บริษัททำสัญญาบริการอื่นๆ กับผู้ประกอบการจากภายนอกซึ่งไม่ใช่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมี  
สาระสำคัญของสัญญาดังนี้

สัญญาว่าจ้างกระจายสินค้า

คู่สัญญา	: ผู้กระจายสินค้าและขนส่งสินค้าในประเทศ 2 ราย
ประเภทการบริการ	: จัดสินค้าและกระจายสินค้าของบริษัทไปยังจุดจำหน่ายต่างๆ ในประเทศขนส่ง สินค้านับคืนจากจุดจำหน่าย
อัตราและเงื่อนไขการบริการ	: กำหนดค่ากระจายสินค้าตามพื้นที่แบ่งเป็นเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และจังหวัดอื่นๆ โดยคิดอัตราค่าขนส่งตามปริมาณและประเภทที่ของสินค้า และมี เงื่อนไขการรับประกันและชดเชยค่าเสียหาย ในกรณีที่จัดส่งสินค้าไม่ครบถ้วน สินค้าสูญหาย หรือสินค้าส่งผิดเกินกว่าจำนวนที่กำหนดตามสัญญา โดยผู้กระจาย สินค้านำมีการจัดสรรพื้นที่ที่กว้างสินค้าของบริษัทมิให้ปะปนกับของผู้อื่น

### 4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและการบริหารงานในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้าของบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกิจการที่สามารถเอื้อประโยชน์กับบริษัท ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการ  
แข่งขัน โดยการลงทุนในบริษัทย่อยบริษัทจะต้องมีอำนาจควบคุมหรือกำหนดนโยบายบริหาร ส่วนในบริษัทร่วมจะต้องมี  
สิทธิในการส่งตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมในการเป็นกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้น

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

### คดีหรือข้อเรียกร้องที่มีสาระสำคัญซึ่งอยู่ระหว่างดำเนินการ

1. ใน 2561 บริษัทฯ ถูกธนาคารแห่งหนึ่งฟ้องร้องเป็นจำเลยที่ 2 ในฐานะผู้ค้ำประกันให้กับอดีตบริษัทย่อยซึ่งเป็นจำเลยที่ 1 ต่อศาลแพ่งให้ร่วมกันใช้เงินจำนวน 81.3 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี จากเงินต้นจำนวน 75.8 ล้านบาท นับจากวันฟ้องจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ ยื่นคำให้การต่อสู้คดี และในการเจรจาไกล่เกลี่ยข้อพิพาท อดีตบริษัทย่อยได้เสนอขอผ่อนชำระหนี้ให้แก่ธนาคาร โดยธนาคารตอบรับข้อเสนอการขอผ่อนชำระแต่ได้เสนอเงื่อนไขเพิ่มเติมว่าขอให้บริษัทฯ ลงชื่อค้ำประกันการผ่อนชำระหนี้ด้วย คดีจึงไม่อาจตกลงกันได้ ทำให้คดีดังกล่าวอยู่ภายใต้กระบวนการพิจารณาตัดสินของศาล อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้พิจารณาตั้งประมาณการหนี้สินจากภาระค้ำประกันแล้วทั้งจำนวน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ถูกธนาคารรายเดิมฟ้องร้องให้รับผิดชอบเงินกู้ยืมคืนจำนวน 38.5 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี จากเงินต้นจำนวน 36.4 ล้านบาท นับจากวันฟ้องจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น เนื่องจากการผิดนัดชำระหนี้เงินกู้ยืมกับธนาคารซึ่งหนี้เงินกู้ยืมดังกล่าวถูกค้ำประกันด้วยส่วนหนึ่งของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ ต่อมาวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ ได้ยื่นขอเสนอขอเจรจาไกล่เกลี่ยข้อพิพาทกับธนาคารดังกล่าว โดยเสนอขอขายทรัพย์สินอันเป็นหลักประกันในคดีดังกล่าวแล้วนำเงินมาชำระหนี้ให้แก่ธนาคาร ศาลแพ่งจึงเลื่อนคดีไปนัดฟังผลการเจรจาวันที่ 2 เมษายน 2561 ดังกล่าวอยู่ภายใต้กระบวนการพิจารณาตัดสินของศาล

2. ในปี 2560 บริษัทแห่งหนึ่งได้ยื่นฟ้องบริษัทฯ ต่อศาลแพ่งเกี่ยวกับการผิดสัญญาซื้อขาย และเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 0.5 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15 ต่อปีนับจากวันรับวางบิลเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระแล้วเสร็จ รวมเป็นหนี้ค้างชำระคิดถึงวันฟ้องเป็นเงินทั้งสิ้น 0.6 ล้านบาท เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2560 ศาลนัดไกล่เกลี่ยแต่ทั้งสองฝ่ายมีข้อขัดแย้งไม่ตรงกัน จึงไม่สามารถเจรจาตกลงกันได้ จึงเลื่อนไปนัดสืบพยานโจทก์จำเลยวันที่ 11 กันยายน 2561 เนื่องจากคดีดังกล่าวยังไม่มีผลการพิจารณาและบริษัทฯ แย้งว่าการคำนวณดอกเบี้ยของโจทก์ไม่ถูกต้อง บริษัทฯ จึงยังมิได้บันทึกประมาณการหนี้สินส่วนของดอกเบี้ยที่อาจจะเกิดขึ้นไว้ในบัญชี

3. ในปี พ.ศ. 2558 บริษัท เสมิต ยูทิลิตี้ส์ จำกัด เป็นจำเลยในข้อหาผิดสัญญาจ้างทำของจำนวน 30.85 ล้านบาทซึ่งศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาแล้วให้บริษัทชดเชยค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 20.45 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ 24 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2558 ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2559 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น ดังนั้นกลุ่มกิจการจึงรับรู้ประมาณการหนี้สินดังกล่าวทั้งจำนวนแล้ว

4. ในปี 2560 บริษัท ดีเอ็นเอ รีเทลลิง จำกัด ถูกยื่นฟ้องต่อศาลแพ่งเกี่ยวกับการผิดสัญญาซื้อขาย และเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 2.2 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีนับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระแล้วเสร็จ เนื่องจากคดีดังกล่าวยังไม่มีผลการพิจารณาและค่าเสียหายตามคำฟ้องไม่ตรงกับเอกสารของบริษัทย่อยที่ได้บันทึกบัญชีไว้ และศาลนัดไกล่เกลี่ยเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2560 แต่ไม่สามารถตกลงกันได้ จึงเลื่อนนัดสืบพยานโจทก์จำเลยในวันที่ 22 - 23 พฤษภาคม 2561 บริษัทดังกล่าว จึงยังมีได้บันทึกประมาณการหนี้สินส่วนต่างที่อาจจะเกิดขึ้นไว้ในบัญชี

5. ในปี 2560 บริษัทย่อย ถูกยื่นฟ้องต่อศาลแพ่งเกี่ยวกับการผิดสัญญาซื้อขาย และเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 0.2 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีนับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระแล้วเสร็จ เนื่องจากคดีดังกล่าวยังไม่มีผลการพิจารณา และศาลนัดไกล่เกลี่ยเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2560 แต่ไม่สามารถตกลงกันได้ จึงเลื่อนนัดสืบพยาน

โจทก์จำเลยในวันที่ 25 เมษายน 2561 บริษัทย่อยเชื่อว่าจำนวนเงินที่บันทึกไว้ในบัญชีแล้วนั้นเพียงพอสำหรับค่าเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากคดีความดังกล่าว

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท ดีเอ็นเอ 2002 จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2546 โดยนายสามารถ ฉั่วศิริพัฒนา ภายใต้ชื่อ บริษัท มีเดีย เน็ตเวิร์ก รีเทล จำกัด และต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดีเอ็นเอ 2002 จำกัด ในปี 2553 เพื่อประกอบธุรกิจ จัดจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ (Home Entertainment) ได้แก่ ภาพยนตร์ เพลง ที่ถูกต้องตามลิขสิทธิ์ในรูปแบบบลูเรย์ ดีวีดี วีซีดีและซีดี และสินค้าประเภทสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสารรายสัปดาห์รายปักษ์ รายเดือน และพ็อกเก็ตบุ๊ก เป็นต้น และในปี 2559 ได้พัฒนาธุรกิจไปยังกลุ่มเทคโนโลยีสื่อสารและจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่/โทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ต่อพ่วง โดยสินค้าประเภทเทคโนโลยีและโทรศัพท์มือถือ ถือเป็นสินค้าหลักของกลุ่มบริษัท



เว็บไซต์ : [www.dna2002.com](http://www.dna2002.com)  
 ติดต่อ : [investor@dna2002.com](mailto:investor@dna2002.com)  
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : ชั้นที่ 21 ห้องเลขที่ บี อาคาร สีลมคอมเพล็กซ์ เลขที่ 191 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500  
 โทรศัพท์ : (662) 231-3555  
 โทรสาร : (662) 231-3554  
 ทุนจดทะเบียน : 327,359,150.00 บาท  
 ชำระแล้ว : 326,543,579.75 บาท  
 ประเภทหุ้น : หุ้นสามัญ จำนวน 6,530,871,595 หุ้น  
 มูลค่าที่ตราไว้ : หุ้นละ 0.05 สตางค์  
 นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
 93 ชั้น 14 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
 โทรศัพท์ : (662) 2009-9000 โทรสาร : (662) 2009-9991

### ผู้สอบบัญชี

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด  
 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 24 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500  
 โทรศัพท์ 0-2105-4661 โทรสาร 0-2026-3760  
 1. นายเจษฎา หังสพฤกษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3759  
 2. นายจิโรจ ศิริโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5113  
 3. นางสาวกรรณิการ์ วิภาณุรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 7305