

**ภาพรวมธุรกิจไตรมาส 2 ปี 2561/62**

- ในไตรมาส 2 ปี 2561/62 บริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 1,208 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.5% YoY
  - ธุรกิจสื่อโฆษณาออนไลน์มีรายได้ 909 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.0% YoY
  - ธุรกิจบริการด้านดิจิทัลมีรายได้ 299 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 243.6% YoY
- กำไรสุทธิอยู่ที่ 260 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28.8% YoY
- บัตรแรบบิทเพิ่มขึ้นเป็น 9.8 ล้านใบ หรือเพิ่มขึ้น 9.3% จากช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา
- ผู้ใช้แรบบิทไลน์เพย์ (“Rabbit LinePay”) เพิ่มขึ้นเป็น 4.5 ล้านราย เพิ่มขึ้น 55.2% จากช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา
- ปลอ่ยกู้เงินผ่านบัตรแรบบิท อีออน (“Rabbit AEON”) จำนวน 1,529 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.0% จากช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา
- ส่งสินค้าทดลองกว่า 70,000 ชิ้น ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (“smart sampling”) ผ่านช่องทางส่งของ เคอร์รี่ เอ็กซ์เพรส (“Kerry Express”)

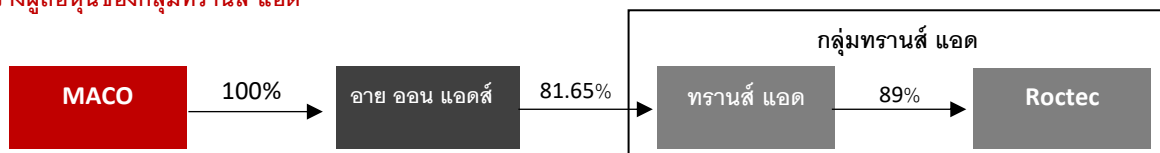
**พัฒนาการที่สำคัญของธุรกิจ**

ธุรกิจสื่อโฆษณา				ธุรกิจบริการชำระเงิน			ธุรกิจขนส่ง
สื่อโทรทัศน์และอาคารสำนักงาน	สื่อกลางแจ้ง	สื่อในสนามบิน	บริการสาธิตสินค้า	บริการชำระเงินออฟไลน์และออนไลน์	ตลาดซื้อขายออนไลน์	สินเชื่อ	การส่งสินค้าแก่กลุ่มเป้าหมาย

**1) ธุรกิจสื่อโฆษณา – เสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจด้วยการขยายเครือข่ายไปยังต่างประเทศ และขยายขีดความสามารถด้านดิจิทัลผ่านการร่วมมือกับพันธมิตรที่สำคัญ**

- ปัจจุบัน VGI มีกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการสร้าง O2O ecosystem ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด บริษัทฯ จึงตั้งเป้าให้ บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน) (“MACO”) เป็นผู้นำในขยายเครือข่ายสื่อโฆษณาของ VGI ไปยังตลาดต่างประเทศ โดย VGI จะทำการขายและถ่ายโอนธุรกิจของ VGI Global Media (Malaysia) Sdn. Bhd. (“VGM”) ให้แก่ MACO คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 360 ล้านบาท ให้แล้วเสร็จภายในไตรมาสที่ 3 ปี 2561/62 ทั้งนี้สำหรับการสร้างรากฐานธุรกิจในต่างประเทศให้แข็งแกร่งถือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญของ MACO โดย VGM จะเป็นผู้ดำเนินการขยายธุรกิจสื่อโฆษณานอกบ้านของทั้งกลุ่มบริษัทฯ ไปยังต่างประเทศ ทั้งนี้ VGM ได้เริ่มรุกเข้าไปยังตลาดสื่อโฆษณาประเทศอินโดนีเซีย โดยได้รับสัญญาสัมปทานอายุ 20 ปี ในการบริหารสื่อโฆษณาในระบบขนส่งมวลชนของ North-South line ซึ่งเป็นระบบขนส่งมวลชนสายแรกของกรุงจาการ์
- ในช่วงสิ้นเดือนกรกฎาคม 2561 MACO ได้เข้าซื้อ 81.65% ในบริษัท ทรานส์.แอด โซลูชั่น จำกัด (“ทรานส์ แอด”) ผู้ให้บริการด้านระบบแสดงสื่อมัลติมีเดีย และ 89% ในบริษัท Roctec Technology Limited (“Roctec”) ผู้ให้บริการออกแบบและวางระบบ (system integrations) โดยเฉพาะด้านระบบควบคุมระบบเชื่อมต่อ และระบบแสดงผลสื่อมัลติมีเดีย เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี โดย MACO เล็งเห็นว่าทั้งสองบริษัทจะช่วยส่งเสริมระบบการจัดการสื่อโฆษณา รวมถึงการเข้าถึงความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการวางระบบ และการเชื่อมต่อโครงข่ายระบบงานต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งงานด้านสื่อโฆษณาดิจิทัล ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มสามารถขยายเครือข่ายสื่อโฆษณาดิจิทัลที่มีทั้งในประเทศและต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ (โปรดอ่านรายละเอียดผลการดำเนินงานของสื่อโฆษณากลางแจ้งเพิ่มเติมในคำอธิบายและวิเคราะห์ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานสำหรับ ไตรมาส 3 ปี 2561 ของบริษัท MACO <http://maco.listedcompany.com/misc/mdna/20181106-maco-mdna-3q2018-th.pdf>)

**โครงสร้างผู้ถือหุ้นของกลุ่มทรานส์ แอด**

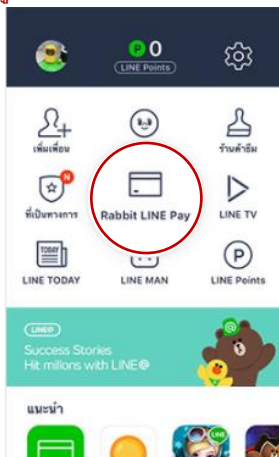


2) บริการชำระเงิน (ธุรกิจบริการด้านดิจิทัล) – จำนวนผู้ใช้บริการเติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด จากพัฒนาการทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง

Rabbit LinePay

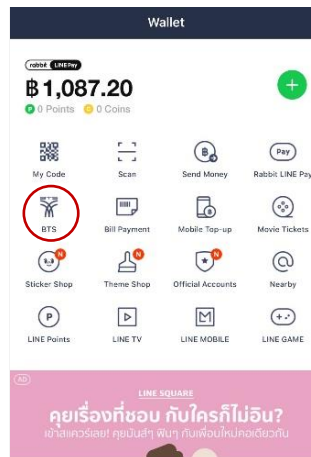
- Rabbit LinePay ยังคงได้รับความนิยมจากผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีจำนวนผู้ใช้บริการมากกว่า 4.5 ล้านราย หรือเพิ่มขึ้นกว่า 55.2% ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักมาจากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานใหม่บน LINE แอปพลิเคชัน ให้มีความสะดวกและง่ายต่อการใช้งานมากขึ้น นอกจากนี้การร่วมมือกับพันธมิตรรายใหญ่ ได้แก่ บริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“BTS”) ผู้นำการให้บริการระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน และบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ AIS ผู้นำอันดับ 1 ในระบบสื่อสารโทรคมนาคม ยังช่วยส่งเสริมให้ฐานผู้ใช้บริการ และจำนวนผู้ใช้บริการเป็นประจำให้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงครึ่งปีที่ผ่านมา
- เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2561 บริษัท แรบบิท-ไลน์เพย์ จำกัด (“RPL”) และ BTS ได้เปิดตัวการทดลองให้บริการ “Bind, Tap & Ride” บน 20 สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส ซึ่งบริการนี้จะช่วยอำนวยความสะดวกและให้ประสบการณ์แบบไร้รอยต่อแก่ผู้โดยสารในระบบรถไฟฟ้าบีทีเอสกว่า 800,000 คนต่อวัน โดยผู้ที่ถือบัตรแรบบิทสามารถผูกบัตรดังกล่าวกับ Rabbit LinePay และเชื่อมช่องทางทางการเงินทั้งสองรูปแบบให้กลายเป็นกระเป๋าเดียวกันได้ (single e-wallet) บริการนี้จะถือเป็นก้าวที่สำคัญของกลุ่มบริษัทในการผลักดันให้สังคมเข้าสู่สังคมไร้เงินสด รวมถึงสร้างประสบการณ์การเดินทางที่ราบรื่นแบบไม่มีสะดุดแก่ผู้โดยสารรถไฟฟ้าบีทีเอส
- บริษัท ไลน์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“LINE”) ผู้ถือหุ้นของ RPL ทำการพัฒนาธุรกิจบริการชำระเงินอย่างต่อเนื่อง โดยทำการปรับเปลี่ยนหน้า ‘more’ เป็น ‘wallet’ เพื่อให้ผู้ใช้สามารถเข้าถึงบริการของ RPL ได้สะดวกยิ่งขึ้น นอกจากนี้หน้า wallet ดังกล่าว ได้มีการเพิ่มฟังก์ชันบริการใหม่ๆ เช่น การซื้อตั๋วรถไฟฟ้าบีทีเอส โรงภาพยนตร์ และการจ่ายบิล เป็นต้น

รูปแบบการใช้งานใหม่ของ Rabbit LinePay



รูปแบบเดิม

- ใช้ขั้นตอนมากกว่า
- ลูกเล่นน้อยกว่า



รูปแบบใหม่

- เพียง 1 คลิกก็สามารถเข้าถึงหน้า ‘Wallet’ บนแอปพลิเคชัน
- เพิ่มฟังก์ชันการใช้งาน BTS

บัตรแรบบิท

- จำนวนบัตรแรบบิท หรือช่องทางชำระเงินแบบออฟไลน์ เพิ่มขึ้นเป็น 9.8 ล้านบาท เข้าใกล้เป้าหมายสำหรับที่ตั้งไว้ 10.5 ล้านใบ ในปีนี้
- เปิดตัวบัตรแรบบิทตัวการ์ตูนของ LINE รุ่นพิเศษ

บัตรแรบบิท LINE รุ่นพิเศษ



Rabbit AEON

- Rabbit AEON ผู้ประกอบธุรกิจให้กู้ยืมเงินขนาดเล็ก (micro-loan) มียอดการปล่อยกู้ทั้งสิ้นจำนวน 1,529 ล้านบาท

3) ธุรกิจขนส่ง – นำเสนอบริการด้านการตลาดครบวงจรรูปแบบใหม่ ผ่าน synergy ของสื่อโฆษณาและธุรกิจขนส่งสินค้า

- บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามกลยุทธ์การผสมผสานสื่อโฆษณาของ VGI เข้ากับแพลตฟอร์มด้านการขนส่งโลจิสติกส์ของ Kerry Express ในช่วงไตรมาสที่ผ่านมา VGI ได้ร่วมมือกับ Kerry Express ให้บริการส่งสินค้าตัวอย่าง (“Smart sampling”) ผ่านเครือข่ายโลจิสติกส์ของ Kerry Express ซึ่งการส่งสินค้าแบบ Smart sampling ได้ก้าวข้ามการส่งสินค้าแบบทั่วไป จากการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่กิจกรรมทางการตลาดต่างๆ ของแบรนด์ ผ่านการรวมกิจกรรมทั้งออฟไลน์และออนไลน์ไว้ด้วยกัน โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้ 1) เลือกกลุ่มเป้าหมาย และกระตุ้นการรับรู้ถึงแบรนด์ของสินค้าด้วยอัตราการรักษาผู้บริโภค 100% 2) ส่งเสริมการตลาดใช้สินค้าทดลองถึงบ้าน ซึ่งเพิ่มโอกาสให้กับผู้บริโภคในการทดลองสินค้า 3) รับข้อเสนอแนะจากผู้ทดลองใช้สินค้า และ 4) คัดเลือกลูกค้ากลุ่มเป้าหมายผ่านการทำการตลาดแบบย้อนกลับไปหาลูกค้าที่สนใจทางช่องทางออนไลน์
- ภายใน 1 เดือนหลังจากการให้บริการ บริษัทฯ สามารถจัดส่ง Smart sampling จากผลิตภัณฑ์ของแบรนด์ FMCG ชำนาญ ได้ถึง 70,000 ชิ้น โดยมีอัตรา Conversion สูงถึง 3 – 5% เทียบกับระดับเฉลี่ยของตลาดที่ 0.5%

จัดส่งสินค้าทดลองให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายกว่า 70,000 ชิ้น



ผู้ถือหุ้นและอื่นๆ

- ณ วันที่ 11 กันยายน 2561 บริษัทฯ ได้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (VGI-W2) ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีรายชื่อปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2561 โดยมีรายละเอียดของ VGI-W2 ดังต่อไปนี้

รายละเอียดเงื่อนไขและระยะเวลาการใช้สิทธิ VGI-W2	
จำนวนหน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ	1,711,334,815 หน่วย
อัตราการใช้สิทธิ (ใบสำคัญแสดงสิทธิ : หุ้นสามัญใหม่)	1 : 1
ราคาการใช้สิทธิ (บาทต่อหน่วย)	10.00
อายุใบสำคัญแสดงสิทธิ	4 ปี
รูปแบบการใช้สิทธิ	ทุกๆ ไตรมาส
วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ	11 กันยายน 2561
วันใช้สิทธิครั้งสุดท้าย	10 กันยายน 2565
วันที่เริ่มทำการซื้อขาย	25 กันยายน 2561

## ภาพรวมผลการดำเนินงานไตรมาส 2 ปี 2561/62

## งบการเงินรวม

(ล้านบาท)	ไตรมาส 2 2560/61	ไตรมาส 1 2561/62	ไตรมาส 2 2561/62	QoQ (%)	YoY (%)
รายได้จากการให้บริการ	978	1,077	1,208	12.2%	23.5%
ต้นทุนการให้บริการ	387	392	537	37.1%	38.7%
กำไรขั้นต้น	591	685	670	-2.1%	13.5%
EBITDA	444	507	501	-1.2%	12.9%
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้	333	384	380	-1.1%	14.1%
ดอกเบี้ยจ่าย	25	15	18	18.6%	-27.8%
ภาษีเงินได้	83	82	76	-7.3%	-8.6%
กำไรสุทธิ	202	261	260	-0.4%	28.8%
อัตรากำไรขั้นต้น	60.4%	63.6%	55.5%		
อัตรา EBITDA	45.4%	47.1%	41.5%		
อัตรากำไรสุทธิ	20.6%	24.3%	21.5%		

หมายเหตุ:

กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามงบการเงิน (ไม่รวมส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย)

## วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน (ไตรมาส 2 ปี 2561/62 เทียบกับไตรมาส 2 ปี 2560/61)

บริษัทฯ ยังคงดำเนินงานตามกลยุทธ์ที่วางไว้อย่างต่อเนื่อง ในไตรมาสนี้บริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 1,208 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.5% YoY หรือ 230 ล้านบาท จาก 978 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปี 2560/61 โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวมีปัจจัยสนับสนุนหลักมาจากการเติบโตของธุรกิจสื่อโฆษณาบนมือถือ รวมถึงการควบรวมงบการเงินของบริษัท ทรานส์ แอด โซลูชันส์ จำกัด และบริษัท Roctec Technology Limited หรือเรียกรวมกันว่า “กลุ่มทรานส์ แอด” โดยบริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน) (“MACO”) การเข้าซื้อกิจการนี้ทำให้ MACO กลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของกลุ่มทรานส์ แอด ส่งผลให้ MACO เริ่มทำการควบรวมงบการเงินตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 เป็นต้นไป ทั้งนี้บริษัทฯ จะบันทึกผลการดำเนินงานทั้งหมดจากกลุ่มทรานส์ แอด ภายใต้ธุรกิจบริการด้านดิจิทัล

## โครงสร้างรายได้ (ล้านบาท)

	ไตรมาส 2 2560/61	ไตรมาส 2 2561/62	YoY (%)	สัดส่วนรายได้ (%)	
				ไตรมาส 2 2560/61	ไตรมาส 2 2561/62
สื่อโฆษณานอกบ้าน	891	909	2.0%	91.1%	75.3%
สื่อโฆษณาในระบบขนส่งมวลชน	576	535	-7.2%	58.9%	44.3%
สื่อโฆษณากลางแจ้ง	232	266	14.4%	23.7%	22.0%
สื่อโฆษณาในอาคารสำนักงาน และอื่นๆ	83	109	31.7%	8.5%	9.0%
ธุรกิจบริการด้านดิจิทัล	87	299	243.6%	8.9%	24.7%
รวมรายได้จากการให้บริการ	978	1,208	23.5%	100.0%	100.0%

ธุรกิจสื่อโฆษณานอกบ้านมีรายได้อยู่ที่ 909 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.0% YoY โดยคิดเป็นสัดส่วนรายได้ 75.3% ของรายได้รวมในไตรมาส 2 ปี 2561/62 การขยายตัวของรายได้ถูกขับเคลื่อนโดยผลประกอบการที่เติบโตอย่างโดดเด่นจากธุรกิจสื่อโฆษณากลางแจ้ง สื่อโฆษณาในอาคารสำนักงานและสื่ออื่นๆ

สื่อโฆษณาในระบบขนส่งมวลชนมีรายได้ 535 ล้านบาท ลดลง 7.2% YoY สาเหตุหลักมาจากการสิ้นสุดของสัญญาแคมเปญ O2O โซลูชันส์บนสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส ซึ่งมีรายได้อยู่ที่ 57 ล้านบาท ลดลง 30 ล้านบาท จาก 87 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากสัญญาส่วนใหญ่ของแคมเปญ O2O โซลูชันส์ได้สิ้นสุดในเดือนมิถุนายน 2561 ซึ่งตรงกับช่วงสิ้นสุดการใช้งบประมาณของลูกค้า และบริษัทตัวแทนสื่อโฆษณา อย่างไรก็ตามบริษัทฯ คาดว่าการลดลงดังกล่าวจะเป็นผลกระทบในระยะเวลาลัดสั้น และเชื่อว่าลูกค้าจะกลับมาใช้สื่อเป็นปกติในช่วงไตรมาสที่เหลือของปีนี้

สำหรับสื่อโฆษณาในอาคารสำนักงานและอื่นๆ มีรายได้อยู่ที่ 109 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31.7% YoY โดยสาเหตุหลักมาจากอัตราการใช้สื่อที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการปรับขึ้นราคาของสื่อโฆษณาในอาคารสำนักงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับสัญญาในการบริหารสื่อในอาคารสำนักงานเพิ่มขึ้นอีก 3 อาคาร ดอกย้ำความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในการให้บริการสื่อโฆษณาในอาคารสำนักงาน ด้วยจำนวนอาคารภายใต้การบริหารทั้งสิ้น 177 อาคาร และมีจุดดิจิทัล 1,374 จุด

ขณะที่สื่อโฆษณากลางแจ้งมีรายได้ 266 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.4% YoY สาเหตุหลักมาจากการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องจากสื่อโฆษณาดิจิทัลบิลบอร์ด จำนวน 35 จอ (โปรดอ่านรายละเอียดผลการดำเนินงานของสื่อโฆษณากลางแจ้งเพิ่มเติมในคำอธิบายและวิเคราะห์ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 3 ปี 2561 ของบริษัท MACO ที่ <http://maco.listedcompany.com/misc/mdna/20181106-maco-mdna-3q2018-th.pdf>)

ธุรกิจบริการด้านดิจิทัล คิดเป็นสัดส่วน 24.7% ของรายได้การให้บริการรวม มีรายได้ 299 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 243.6% YoY สาเหตุหลักมาจากการรวบรวมงบการเงินของกลุ่มทรานส์ แอด โดย MACO รวมถึงการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการบริหารโครงการและการขายบัตรแรบบิทของ แรบิท กรุ๊ป

การเติบโตอย่างโดดเด่นของรายได้มาพร้อมกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยบริษัท มีต้นทุนการให้บริการอยู่ที่ 537 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 150 ล้านบาท หรือ 38.7% YoY การเพิ่มขึ้นดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจากการรวบรวมกลุ่มทรานส์ แอด ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 44.5% จาก 39.6% ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า สำหรับกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 13.5% YoY จาก 591 ล้านบาท เป็น 670 ล้านบาท ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นลดลงจาก 60.4% เป็น 55.5%

การขายธุรกิจอย่างต่อเนื่องทำให้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น 31.2% YoY หรือ 85 ล้านบาท จาก 268 ล้านบาทเป็น 351 ล้านบาท โดยมีอัตรากำไรสุทธิในการขายและบริหารต่อรายได้ อยู่ที่ 29.1% จาก 27.4% ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ในไตรมาสนี้ บริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วมจำนวน 15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากการรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนที่ 7 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก Kerry Express ที่เริ่มส่งผลบวกต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561

กำไรสุทธิของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 260 ล้านบาท เติบโต 28.8% YoY จาก 202 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปีก่อนหน้า

อย่างไรก็ตามการเข้าซื้อธุรกิจใหม่ รวมถึงการรวบรวมกลุ่มทรานส์ แอด ซึ่งมีโครงสร้างต้นทุนที่แตกต่างกับจากธุรกิจเดิมของบริษัทฯ เช่น กลุ่มทรานส์ แอด ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกับผู้รับเหมาที่มีต้นทุนค่อนข้างสูงตามธรรมชาติ อาทิเช่นต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับ คอมพิวเตอร์ และซอฟต์แวร์ รวมทั้งค่าติดตั้ง ด้วยเหตุนี้อัตรากำไรของบริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากหลายปัจจัย เช่น 1) การเพิ่มขึ้นของรายได้และฐานกำไร จากธุรกิจต่างๆ 2) การเข้าลงทุนใน Kerry Express และกลุ่มทรานส์ แอด และ 3) การขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศของ MACO โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ แม้ว่าปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลในระยะยาว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงตั้งเป้าหมายสำหรับอัตรากำไรสุทธิไว้ที่ 20 - 25%

**ฐานะทางการเงิน****สินทรัพย์**

รายละเอียดสินทรัพย์	31 มีนาคม 2561 (ปรับปรุงใหม่)		30 กันยายน 2561	
	(ล้านบาท)	% ของสินทรัพย์รวม	(ล้านบาท)	% ของสินทรัพย์รวม
เงินสด รายการเทียบเท่าเงินสด และเงินลงทุนชั่วคราว	1,905	19.8%	5,225	26.0%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	1,143	11.9%	1,572	7.8%
อุปกรณ์ – สุทธิ	1,615	16.8%	1,695	8.4%
เงินลงทุนในบริษัทร่วมค้า บริษัทร่วม และเงินลงทุนระยะยาวอื่น	1,421	14.8%	7,685	38.1%
ค่าความนิยมและประมาณการผลต่างระหว่างต้นทุนซื้อเงินลงทุน ในบริษัทย่อยกับสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้ของผู้ถูกซื้อ	1,748	18.2%	2,043	10.2%
สินทรัพย์อื่น	1,799	18.7%	1,905	9.5%
<b>สินทรัพย์รวม</b>	<b>9,632</b>	<b>100.0%</b>	<b>20,123</b>	<b>100.0%</b>

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัทฯ มี**สินทรัพย์รวม** 20,123 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 108.9% หรือ 10,491 ล้านบาท จาก 9,632 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561

**สินทรัพย์หมุนเวียน** 7,582 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 104.6% หรือ 3,877 ล้านบาท สาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของ 1) เงินสด รายการเทียบเท่าเงินสด และเงินลงทุนชั่วคราว 3,320 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากเงินสดรับจาก VGI-W1 และการเพิ่มทุนแบบ Right offering (“RO”) ของ MACO และ 2) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น 429 ล้านบาท (รายละเอียดในหัวข้อลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น)

**สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน** 12,541 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 111.6% หรือ 6,614 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของ 1) การลงทุนในบริษัทร่วมค้าและบริษัทร่วม และการลงทุนระยะยาวอื่นๆ 6,264 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่มาจากการลงทุนใน Kerry Express เมื่อเดือนกรกฎาคม 2561 2) รายการประมาณการผลแตกต่างระหว่างต้นทุนการซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อยกับสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้จากการเข้าลงทุนในกลุ่มทรานส์ แอด โดย MACO 294 ล้านบาท 3) อุปกรณ์ – สุทธิ จากอาคารและอุปกรณ์ของ MACO 79 ล้านบาท

**ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น** 1,572 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 429 ล้านบาท เพิ่มขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของยอดขายในครึ่งปีแรกของปี 2560/61 โดยการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าประกอบด้วย 1) ลูกหนี้การค้า 306 ล้านบาท 2) ลูกหนี้อื่น 58 ล้านบาท และ 3) รายได้ค้างรับ 56 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทฯ มีการให้เครดิตต่อลูกค้า 60-90 วัน และมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยพิจารณาจากอายุหนี้ที่ค้างชำระเกิน 120 วัน ประกอบกับประวัติการชำระเงินและความน่าเชื่อถือของลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัทฯ มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ 30 ล้านบาท และมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยอยู่ที่ 101 วัน (ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561: 88 วัน) สาเหตุที่ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นเนื่องมาจากลูกค้าของกลุ่มทรานส์ แอด บางส่วนเป็นหน่วยงานราชการซึ่งมีระยะเวลาการรับชำระหนี้ไม่น้อยกว่า 90 วัน

ลูกหนี้การค้าค้างค้าง (ล้านบาท)	31 มีนาคม 2561 (ปรับปรุงใหม่)	30 กันยายน 2561
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	647	693
ไม่เกิน 6 เดือน	164	392
6 เดือนขึ้นไป	22	54
<b>รวม</b>	<b>833</b>	<b>1,139</b>
<b>% ต่อลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นรวม</b>	<b>77.3%</b>	<b>72.5%</b>
<b>สำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ</b>	<b>36</b>	<b>30</b>
<b>% ต่อลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นรวม</b>	<b>3.4%</b>	<b>1.9%</b>

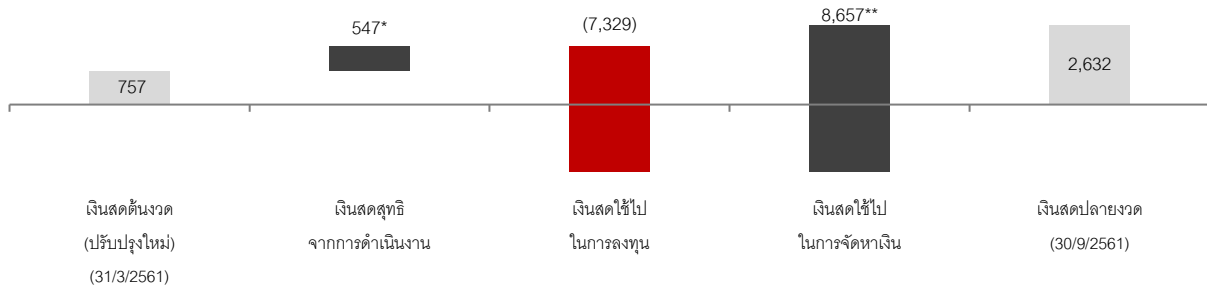
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

รายละเอียดหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	31 มีนาคม 2561 (ปรับปรุงใหม่)		30 กันยายน 2561	
	(ล้านบาท)	% ของหนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้นรวม	(ล้านบาท)	% ของหนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้นรวม
เงินกู้ยืมระยะสั้น	230	2.4%	117	0.6%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	285	3.0%	345	1.7%
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	571	5.9%	641	3.2%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	44	0.5%	47	0.2%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	918	9.5%	1,239	6.2%
เงินกู้ยืมระยะยาว	1,489	15.5%	1,465	7.3%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	169	1.8%	182	0.9%
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>3,706</b>	<b>38.5%</b>	<b>4,035</b>	<b>20.1%</b>
ส่วนของผู้ถือหุ้น	5,926	61.5%	16,088	79.9%
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>9,632</b>	<b>100.0%</b>	<b>20,123</b>	<b>100.0%</b>

หนี้สินรวมเท่ากับ 4,035 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 329 ล้านบาท หรือ 8.9% จาก 3,706 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของการควมรวมงบการเงินของกลุ่มทรานส์ แอด ได้แก่ 1) รายได้รับล่วงหน้า 293 ล้านบาท 2) ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย 69 ล้านบาท และ 3) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น 60 ล้านบาท อย่างไรก็ตามการเพิ่มขึ้นดังกล่าวถูกชดเชยด้วยการลดลงของ 4) เงินกู้ระยะสั้น เงินกู้ระยะยาว และ เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปีจำนวน 134 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 16,088 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10,162 ล้านบาท หรือ 171.5% สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของส่วนเกินมูลค่าหุ้น 9,349 ล้านบาท และส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย 783 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นของส่วนเกินมูลค่าหุ้นประกอบด้วย 2 รายการหลัก ได้แก่ 1) การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ VGI-W1 จำนวน 8,492 ล้านบาท และ 2) การออกหุ้นภายใต้การเสนอขายต่อบุคคลในวงจำกัดแก่ Kerry Express จำนวน 857 ล้านบาท

**สภาพคล่องและกระแสเงินสด (ล้านบาท)**



\* หลังหักผลต่างของภาษีเงินได้และรับคืนภาษีเงินได้ (จำนวน -153 ล้านบาท) และหลังหักจ่ายดอกเบี้ย (จำนวน -33 ล้านบาท)

\*\* รวมผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน 2.3 ล้านบาท

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัทฯ มี**เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด** 2,632 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 247.5% หรือ 1,874 ล้านบาท บริษัทฯ มีเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน 746 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.0% หรือ 42 ล้านบาท หลังจากหักการจ่ายภาษีเงินได้และรับคืนภาษีเงินได้ จำนวน 153 ล้านบาท (6 เดือน ปี 2560/61: 130 ล้านบาท) และจ่ายดอกเบี้ย 33 ล้านบาท (6 เดือน ปี 2560/61: 44 ล้านบาท) ทำให้บริษัทฯ มี**เงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน** 547 ล้านบาท ส่วนของ**เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน** จำนวน 7,329 ล้านบาท รายการหลักมาจาก 1) เงินลงทุนใน บริษัท เคอร์รี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด 5,016 ล้านบาท เงินลงทุนในบริษัท ทรานส์.แอด โซลูชั่น จำกัด 188 ล้านบาท และเงินลงทุนใน Meru Utama Sdn Bhd 44 ล้านบาท 2) เงินสดเพื่อซื้อเงินลงทุนชั่วคราว 1,445 ล้านบาท 3) เงินสดจ่ายเพื่อซื้อตราสารหนี้ 400 ล้านบาท และ 4) เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนป้ายดิจิทัลบิลบอร์ด พัฒนาระบบดิจิทัลในขบวนรถไฟฟ้า ติดตั้งจอ LCD ในอาคารสำนักงานและอื่นๆ รวมทั้งสิ้น 161 ล้านบาท ในส่วนของ**เงินสดสุทธิได้รับจากกิจกรรมจัดหาเงิน**จำนวน 8,657 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากเงินสดได้รับจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ VGI-W1 เป็นหุ้นสามัญ 8,615 ล้านบาท เงินสดรับจากการเพิ่มทุนแบบ Right Offering ของ MACO 958 ล้านบาท อย่างไรก็ตามรายการดังกล่าวถูกชดเชยด้วยเงินสดการจ่ายเงินปันผล 520 ล้านบาท<sup>1</sup> และเงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนเพิ่มเติม 30% ในบริษัท มัลติ ไชน่า จำกัด โดย MACO 163 ล้านบาท และเงินสดจ่ายเพื่อเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน MACO จาก 30.38% เป็น 31.65% จำนวน 97 ล้านบาท และจ่ายคืนเงินกู้ 134 ล้านบาท

<sup>1</sup> รวมเงินปันผลจ่ายของ MACO ที่ชำระแก่ผู้ถือหุ้นและผู้ถือหุ้นที่ไม่มีอำนาจควบคุม จำนวน 48 ล้านบาท และ 27 ล้านบาท



**อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ**

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร		ไตรมาส 2 2560/61	ไตรมาส 2 2561/62
กำไรขั้นต้น	(%)	60.4%	55.5%
EBITDA จากการดำเนินงาน	(%)	45.4%	41.5%
เงินสดต่อการทำกำไร	(%)	96.8%	53.9%
กำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้น ของบริษัทฯ	(%)	20.3%	20.8%
ผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%)	34.8%	12.4%

อัตราส่วนสภาพคล่อง		31 มี.ค. 61	30 ก.ย. 61
สภาพคล่อง	(เท่า)	1.8	3.2
สภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	1.2	2.0
การหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	(เท่า)	4.1	3.6
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	88.4	100.7
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	97.6	62.2

**อัตราส่วนประสิทธิภาพในการดำเนินงาน**

ผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%)	8.7%	7.0%
ผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	63.1%	80.8%
การหมุนของสินทรัพย์	(เท่า)	0.4	0.3

**อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้**

หนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	0.6	0.3
เงินกู้ยืมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	0.3	0.1

หมายเหตุ:

- ในช่วงเดือนเมษายน - กันยายน 2561 ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,121 ล้านหุ้น ที่ราคาใช้สิทธิหุ้นละ 7.00 บาท และบริษัทฯ มีการออกหุ้นภายใต้การเสนอขายต่อบุคคลในวงจำกัดแก่ Kerry Express จำนวน 122 ล้านหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด ส่งผลให้บริษัทฯ บันทึก "ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ" ในงบแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2561
- อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ คำนวณโดยใช้สูตรตามตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

**มุมมองของผู้บริหารต่อการดำเนินงานในอนาคต**

ในทศวรรษที่ผ่านมา โลกเกิดการเปลี่ยนแปลงไปอย่างเห็นได้ชัด นับตั้งแต่อินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทกับการใช้ชีวิตของผู้คน อินเทอร์เน็ตได้เข้ามาเปลี่ยนแปลงรูปแบบการติดต่อปฏิสัมพันธ์ ทำให้เกิดเทคโนโลยีสำหรับการสื่อสารใหม่ๆ และสามารถสร้างเครือข่ายติดต่อสื่อสารที่ใกล้ชิดกันมากขึ้นระหว่างผู้คนที่อยู่ทุกมุมบนโลก การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วนี้ ทำให้อุตสาหกรรมสื่อโฆษณาต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถเชื่อมต่อกับผู้บริโภคได้อย่างทันท่วงที

VGI ได้ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นดังกล่าวและเริ่มปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจ จากการเป็นเพียงผู้ให้บริการแพลตฟอร์มสื่อโฆษณาสู่การเป็นผู้นำตลาดที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวอันโดดเด่นจากการเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกของผู้บริโภค ผ่านแพลตฟอร์มสื่อโฆษณา แพลตฟอร์มการบริการชำระเงิน และแพลตฟอร์มโลจิสติกส์ โดยเราสามารถนำข้อมูลจากแพลตฟอร์มต่างๆ เหล่านี้มาช่วยส่งเสริมการขายสื่อโฆษณา ทำให้เราสามารถตอบโจทย์ลูกค้าทั้งด้านการโฆษณาและการตลาดได้ครบถ้วนทั้ง 360 องศา นอกจากนี้เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์แบบไร้รอยต่อ เราจึงมุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จะสามารถช่วยให้แบรนด์สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้ในทุกจุดของการเดินทางและเวลา

บริษัทฯ มีมุมมองว่าตลาดสื่อโฆษณามีแนวโน้มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการเลือกตั้งที่จะเกิดขึ้นในต้นปี 2562 ที่คาดว่าจะส่งผลในเชิงบวกต่อภาพรวมของเศรษฐกิจ ซึ่งจะเป็นผลดีการใช้จ่ายงบประมาณโฆษณา นอกจากนี้การเติบโตตลาดอีคอมเมิร์ซ (e-commerce) ที่มีการคาดการณ์ว่าจะเติบโตขึ้นถึง 30%<sup>2</sup> ต่อปี จากการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคที่มีความนิยมใช้สมาร์ตโฟน และแท็บเล็ตมากขึ้น รวมไปถึงผลของการควบรวมงบการเงินของกลุ่มทรานส์ แอ๊ด ทำให้บริษัทฯ ปรับเพิ่มเป้าหมายรายได้ในปี 2561/62 เป็น 5,000 ล้านบาท จากเดิมที่ตั้งไว้ที่ 4,400 - 4,600 ล้านบาท และคาดว่าอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ จะอยู่ที่ 20 - 25%

นางจิตเกษม หมุ่มมิ่ง  
(ผู้อำนวยการใหญ่สายงานการเงิน)  
บริษัท วี จี ไอ โกลบอล มีเดีย จำกัด (มหาชน)

<sup>2</sup> แหล่งข้อมูล: สมาคมผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย (Thai e-Commerce Association)