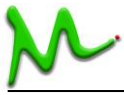




บริษัท เอ็ม วิชั่น จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)



ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (“บริษัท”) ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัทยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต.

สรุปข้อมูลสำคัญของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน
เพื่อซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นครั้งแรก (“IPO”)

บริษัท เอ็ม วิชั่น จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาการเสนอขาย : วันที่ 31 กรกฎาคม - 2 สิงหาคม 2561

ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย

ผู้เสนอขาย : บริษัท เอ็ม วิชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “MVP”)

เลขทะเบียนบริษัท : 0107561000021

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจการจัดงาน (Event Organizer) เช่น งานแสดงสินค้าโทรศัพท์มือถือและสินค้าเทคโนโลยี การจัดงานแข่งขันกีฬา ท่องเที่ยว งานสัมมนา และอื่นๆ ตลอดจนการผลิตและจำหน่ายสื่อออนไลน์ในรูปแบบต่างๆ (Media&Agency) อีกทั้งการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)

จำนวนหุ้นที่เสนอขาย : หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 70,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 35.00 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

สัดส่วนการเสนอขายหุ้น :

- 1) เสนอขายต่อบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ : 52,500,000 หุ้น หรือ ร้อยละ 75.00
- 2) เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัท : 10,000,000 หุ้น หรือ ร้อยละ 14.29
- 3) เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท : 7,500,000 หุ้น หรือ ร้อยละ 10.71

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ผู้ลงทุนแต่ละประเภทข้างต้น เพื่อให้การจองซื้อหุ้นสามัญครั้งนี้ประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด และการจัดสรรหุ้นในครั้งนี้ไม่รวมถึงการจัดสรรหุ้นต่อนักลงทุนรายย่อยหรือประชาชนเป็นการทั่วไป เพราะหุ้นที่จัดสรรในการเสนอขายครั้งนี้ไม่พอสำหรับการเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปในวงกว้าง

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายมีสิทธิยกเลิกการจัดจำหน่ายหุ้นในครั้งนี้ (ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ ข้อ 6.3.1)

เงื่อนไขในการจำหน่าย รับประกันการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting)
 ไม่รับประกันการจำหน่าย (Best effort)

ราคาเสนอขายต่อประชาชน : 1.90 บาท/หุ้น มูลค่าการเสนอขาย : 133,000,000 บาท

ตลาดรอง : SET mai

หมวดธุรกิจ (sector): สื่อและสิ่งพิมพ์ (Media & Publishing)

เกณฑ์เข้าจดทะเบียน : Profit test Market capitalization test

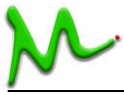
การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 6 เดือนก่อนหน้ายื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงานฯจนถึงวันเสนอขาย:

ไม่มี

มี จำนวนหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพที่เสนอขาย หุ้น ราคาเสนอขาย บาท/หน่วย

มูลค่าที่ตราไว้ (par) : 0.50 บาท/หุ้น

มูลค่าตามราคาบัญชี (book value) : 0.54 บาท/หุ้น กรณีคำนวณจากมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 ซึ่งเท่ากับ 69.72 ล้านบาท หาดด้วยจำนวนหุ้นสามัญปัจจุบันก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 130.00 ล้านหุ้น หรือเท่ากับ 0.35 บาท/หุ้น กรณีคำนวณจากมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561ซึ่ง



เท่ากับ 69.72 ล้านบาท หารด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 200.00 ล้านหุ้น

ที่มาของการกำหนดราคาเสนอขายและข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย
การกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในครั้งนี้ พิจารณาจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 1.90 บาท คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 15.83 เท่า ซึ่งคำนวณจากผลประกอบการของบริษัทในรอบ 4 ไตรมาสย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2560 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2561 ซึ่งมีกำไรสุทธิเท่ากับ 24.49 ล้านบาท เมื่อหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้เท่ากับ 200.00 ล้านหุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.12 บาท ทั้งนี้ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นดังกล่าวคำนวณจากผลประกอบการในอดีต ที่ยังมีได้พิจารณาถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิเฉลี่ยของบริษัทที่จดทะเบียนที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องหรือมีความใกล้เคียงกับการประกอบธุรกิจของบริษัทและตลาดหลักทรัพย์ฯ ในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 23 เมษายน 2561 ถึงวันที่ 20 กรกฎาคม 2561 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ตลาดรองที่จดทะเบียน/ หมวดธุรกิจ	ราคาเฉลี่ย (บาท) ¹	P/E เฉลี่ย (เท่า) ²	มูลค่าที่ ตราไว้ (บาท)
บริษัท ซีเอ็มไอ จำกัด (มหาชน) ("CMO")	รับจ้างจัดงานแสดงสาธารณะ งานนิทรรศการ และงานบันเทิงต่างๆ	MAI/ บริการ	1.69	15.13	1.00
บริษัท กรังด์ปรีซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("GPI")	บริษัทประกอบธุรกิจดังนี้ 1. ธุรกิจการจัดงานแสดงสินค้า และกิจกรรม ส่งเสริมการตลาด ที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ 2. ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่อรูปแบบใหม่ ที่ เกี่ยวข้องกับยานยนต์ 3. ธุรกิจรับจ้างพิมพ์	SET/ บริการ/ สื่อและสิ่งพิมพ์	2.93	11.29	0.50

ที่มา: www.setsmart.com

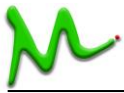
หมายเหตุ: 1) ราคาปิดต่อหุ้นเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก 3 เดือนย้อนหลัง ตั้งแต่วันที่ 23 เมษายน 2561 ถึงวันที่ 20 กรกฎาคม 2561

2) คำนวณจากข้อมูลการซื้อขายในช่วงระยะเวลา 3 เดือนย้อนหลัง ตั้งแต่วันที่ 23 เมษายน 2561 ถึงวันที่ 20 กรกฎาคม 2561

สัดส่วนหุ้นของ "ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร" ที่ไม่ติด Silent Period : ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร ได้แก่ นายโสภาส เจ็ดพันธุ์ นายธรรพร ยวงบัณดิต นายธีรวัฒน์ สุวรรณพิณิจ นางสาวประพิมพรรณ เลิศศิริสิน และนายสาธิต ภาวศุทธิพันธ์ ถือหุ้นรวมกันจำนวน 130,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 65.00 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ ซึ่งหุ้นของผู้มีส่วนร่วมในการบริหารดังกล่าวติด Silent Period จำนวน 110,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 55.00 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน :

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ จากการระดมทุน	ระยะเวลาที่ใช้เงิน โดยประมาณ
1. ใช้เป็นเงินทุนในการซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดงานต่าง ๆ ของบริษัท เช่น ระบบโครงสร้างคูลามาตรฐาน (บูธ) งานโครงสร้างแบบมีหลังคาทรงโค้ง (archway) อุปกรณ์ระบบไฟฟ้า อุปกรณ์ติดตั้ง/ตกแต่ง จอ LED สำหรับใช้ในการจัดงาน (Event) ของบริษัท	30.00 ล้านบาท	ภายในปี 2563



วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินลงทุนที่ใช้จากการระดมทุน	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
2. ใช้เป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาระบบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	10.00 ล้านบาท	ภายในปี 2563
3. ใช้ชำระคืนเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน	10.00 ล้านบาท	ภายในปี 2562
4. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	69.35 ล้านบาท	ภายในปี 2562
รวม	119.35 ล้านบาท	

นโยบายการจ่ายเงินปันผล :

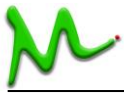
บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังจากหักภาษี และทุนสำรองตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน สถานะทางการเงินของบริษัท สภาพคล่อง ความจำเป็นในการใช้เงินหมุนเวียนในการดำเนินงาน แผนการลงทุน และการขยายธุรกิจในอนาคต สภาวะตลาด ความเหมาะสมและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการบริหารงานของบริษัท โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่า บริษัทจะต้องมีเงินสดเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจ และการดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น ตามที่คณะกรรมการบริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร ทั้งนี้ มติของคณะกรรมการบริษัทที่อนุมัติให้จ่ายเงินปันผล จะต้องนำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้ แล้วรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์ :

บริษัท เอ็ม วิชั่น จำกัด (มหาชน) (M Vision Public Company Limited) (“บริษัท” หรือ “MVP”) ประกอบธุรกิจการจัดงาน (Event Organizer) ได้แก่ งานแสดงสินค้าโทรศัพท์มือถือและสินค้าเทคโนโลยี ภายใต้ชื่องาน “Thailand Mobile Expo” การจัดงานแข่งขันกีฬา ท่องเที่ยว งานสัมมนา และอื่นๆ ตลอดจนการผลิตและจำหน่ายสื่อในรูปแบบออนไลน์ รวมถึงการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

กลุ่มประเภทการให้บริการและประเภทธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่บริษัทดำเนินงาน สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้

1. กลุ่มธุรกิจการจัดงาน (Event Organizer) บริษัทเป็นผู้ดำเนินการจัดแสดงงานต่างๆ โดยบริษัทเริ่มการจัดแสดงงานที่เป็นงานหลักของบริษัท คืองานแสดงสินค้าสมาร์ทโฟนและอุปกรณ์ไอที ภายใต้ชื่องาน “Thailand Mobile EXPO” ซึ่งเริ่มจัดงานเป็นครั้งแรกในปี 2550 ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน โดยงาน Thailand Mobile EXPO มักจะเป็นงานเปิดตัวโทรศัพท์มือถือและสมาร์ทโฟนของแบรนด์ต่างๆ ต่อมา ในปี 2555 บริษัทได้ให้บริการจัดงานประเภทอื่นๆ เช่น การให้บริการการจัดงานประชุมสัมมนา ในหลากหลายรูปแบบ อาทิ การจัดฝึกอบรม (Workshop) งานสัมมนา การจัดงานนิทรรศการ การจัดกิจกรรมภายในของลูกค้าหลากหลายรูปแบบ โดยเน้นไปที่งานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน และในปี 2559 บริษัทได้เริ่มธุรกิจการจัดงานวิ่งด้านสุขภาพ โดยการจัดงานมาราธอนของบริษัท มีทั้งงานที่บริษัทเป็นเจ้าของงานซึ่งบริหารจัดการงานวิ่งเอง คือ งาน “Samsung Galaxy 10K Thailand Championship 2016” งานที่บริษัทเป็นส่วนหนึ่งของภาคีในการจัดงานวิ่ง โดยบริษัทรับผิดชอบในการจัดหาร้านค้ามาจำหน่ายในงาน (Expo) และการจัดหาผู้สนับสนุน (Sponsor) คือ จอมบึงมาราธอน ตะนาวศรีเทรล เขาประทับช้างเทรล และงานวิ่งที่บริษัทเป็นผู้รับจ้างจัดงานให้แก่ผู้ว่าจ้าง คือ ชงโครัน นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายการขยายการจัดงานไปยังการจัดแสดงยานยนต์ไฟฟ้า (EV Expo) ซึ่งเป็นงานที่มีโทรศัพท์มือถือเข้าไปเกี่ยวข้อง และในปี 2560 บริษัทมีการลงทุนในรถคาราวาน (Caravan) เพื่อใช้ในการสนับสนุนการจัดงานอีเวนต์ตามสถานที่ต่างๆ เช่น เทศกาลดนตรี (Music Festival) เป็นต้น



2. กลุ่มธุรกิจบริการงานโฆษณาและเอเจนซี (Media&Agency) บริษัทเป็นผู้ให้บริการด้านงานโฆษณาทั้งสื่อออนไลน์ (Online) และออฟไลน์ (Offline) โดยเริ่มจากการจัดทำนิตยสาร WHATPHONE ในปี 2545 อย่างไรก็ดี ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2561 ได้มีมติอนุมัติการยกเลิกการดำเนินธุรกิจในส่วนสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทนิตยสารรายเดือน WHATPHONE ภายในปี 2561 และสำหรับสื่อออนไลน์ บริษัทได้เริ่มดำเนินงานโฆษณาทางสื่อออนไลน์ ในปี 2555 เป็นการให้บริการที่ต่อยอดจากธุรกิจออฟไลน์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากขึ้น เพราะในปัจจุบันนี้ผู้บริโภคมีการใช้งานสมาร์ทโฟนและสื่อออนไลน์อย่างแพร่หลาย บริษัทมีช่องทางออนไลน์ที่หลากหลายที่ได้รับความนิยม อาทิ เว็บไซต์ของบริษัท และ Facebook ของบริษัทมียอดผู้ติดตามสูงกว่าหนึ่งล้านผู้ติดตาม รวมทั้งการให้บริการงานด้านเอเจนซีในรูปแบบออนไลน์ โดยการเป็นตัวแทนของแบรนด์ของลูกค้าในการจัดกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาดบนสื่อดิจิทัลครบวงจรเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทุกรูปแบบ

3. กลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในร้านค้าออนไลน์ในแบรนด์สินค้าของผู้ผลิตภายใต้แบรนด์ “Samsung” ตั้งแต่ปี 2558 โดยผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้แก่ โทรศัพท์มือถือ สมาร์ทโฟน เกียร์แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ อาทิ โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า เครื่องปรับอากาศ หน้าจอคอมพิวเตอร์ และสินค้าด้านเทคโนโลยี เป็นต้น โดยสามารถซื้อสินค้าที่ต้องการได้ทันทีโดยการซื้อผ่านระบบออนไลน์ บนเว็บไซต์ www.s-estore.com ของบริษัท

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ :

ณ วันที่ 9 มีนาคม 2561 รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท มีรายละเอียด ดังนี้

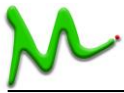
รายชื่อ	ก่อนเสนอขายหุ้น IPO (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท)		หลังเสนอขายหุ้น IPO (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท)	
	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (ร้อยละ)
1. กลุ่มนายโภาส เจ็ดพันธุ์	41,600,000	32.00	41,600,000	20.80
1.1 นายโภาส เจ็ดพันธุ์ ¹	37,700,000	29.00	37,700,000	18.85
1.2 นางสาวประพิมพ์พรรณ เลิศศิริสิน ¹	3,900,000	3.00	3,900,000	1.95
2. นายธรรธร ยวงบัณฑิต	33,800,000	26.00	33,800,000	16.90
3. นายธีรวัฒน์ สุวรรณพินิจ	27,300,000	21.00	27,300,000	13.65
4. นายสาธิต ภาวศุทธิพันธุ์	27,300,000	21.00	27,300,000	13.65
จำนวนหุ้นรวม ก่อน IPO	130,000,000	100.00	130,000,000	65.00
2. เสนอขายประชาชนเป็นครั้งแรก(IPO)	-	-	70,000,000	35.00
จำนวนหุ้นรวม หลัง IPO	130,000,000	100.00	200,000,000	100.00

หมายเหตุ: ¹ - นายโภาส เจ็ดพันธุ์ และนางสาวประพิมพ์พรรณ เลิศศิริสิน ถือว่าเป็นกลุ่มเดียวกันเนื่องจากเป็นผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และผู้ถือหุ้นที่อยู่ภายใต้ผู้มีอำนาจควบคุมเดียวกัน

คณะกรรมการบริษัท :

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 11 พฤษภาคม 2561 มีจำนวน 9 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1. นายทง ลีอิสสระนุกุล	ประธานกรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ
2. นายโภาส เจ็ดพันธุ์	กรรมการบริษัท



ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
3. นายธรรธร ยวงบัณฑิต	กรรมการบริษัท
4. นายธีรวัฒน์ สุวรรณพินิจ	กรรมการบริษัท
5. นางสาวประพิมพรรณ เลิศศิริสิน	กรรมการบริษัท
6. นางสาวอัปสร วิลาสค์คัตานนท์	กรรมการบริษัท
7. ผศ. อรทัย วานิชดี	ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
8. นายคงพันธุ์ ปราโมชช	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
9. ดร. ณัฐกฤษฏ์ ทิวไผ่งาม	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

โดยมีนางสาวอัปสร วิลาสค์คัตานนท์ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท (รายละเอียดของเลขานุการบริษัทปรากฏตามเอกสารแนบ 1)

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัท คือ นายโอภาส ฉีดพันธุ์ นายธรรธร ยวงบัณฑิต และนายธีรวัฒน์ สุวรรณพินิจ กรรมการสองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

ข้อจำกัดอำนาจของกรรมการ : -ไม่มี-

กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน คือ ผศ. อรทัย วานิชดี จบการศึกษาระดับปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต จากมหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต และปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต จากมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

สัดส่วนรายได้ :

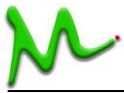
1. โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทรายได้

โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		งวด 3 เดือนแรก ของปี 2560		งวด 3 เดือนแรก ของปี 2561	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขายสินค้า	3.47	2.66%	34.39	17.97%	91.16	32.02%	10.31	19.74%	12.93	19.65%
รายได้จากการให้บริการ	125.84	96.56%	152.24	79.56%	192.90	67.74%	41.85	80.15%	52.74	80.15%
รวมรายได้จากการขาย และบริการ	129.31	99.22%	186.62	97.53%	284.07	99.76%	52.16	99.89%	65.68	99.81%
รายได้อื่น	1.02	0.78%	4.72	2.47%	0.68	0.24%	0.05	0.11%	0.13	0.19%
รายได้รวม	130.33	100.00%	191.34	100.00%	284.75	100.00%	52.22	100.00%	65.81	100.00%

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากการส่งเสริมการขาย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร รายได้จากการขายสินค้า
ล้าสมัย และกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม เป็นต้น

2. โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทกลุ่มธุรกิจ

โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		งวด 3 เดือนแรก ของปี 2560		งวด 3 เดือนแรก ของปี 2561	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
การจัดงาน (Event Organizer)	105.67	81.08%	115.22	60.22%	151.67	53.26%	34.28	65.65%	46.18	70.18%
งานโฆษณาและเอเจนซี (Media & Agency)	21.01	16.12%	34.71	18.14%	34.93	12.27%	7.41	14.18%	6.02	9.14%



โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		งวด 3 เดือนแรก ของปี 2560		งวด 3 เดือนแรก ของปี 2561	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce)	2.62	2.01%	36.69	19.17%	97.47	34.23%	10.47	20.06%	13.48	20.48%
รายได้จากการขายและบริการ	129.31	99.22%	186.62	97.53%	284.07	99.76%	52.16	99.89%	65.68	99.81%
รายได้อื่น	1.02	0.78%	4.72	2.47%	0.68	0.24%	0.05	0.11%	0.13	0.19%
รายได้รวม	130.33	100.00%	191.34	100.00%	284.75	100.00%	52.22	100.00%	65.81	100.00%

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากการส่งเสริมการขาย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร รายได้จากการขายสินค้า
ล้าสมัย และกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม เป็นต้น

สรุปปัจจัยความเสี่ยง :

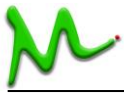
(1) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและดำเนินงานของบริษัท

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการจัดงาน Thailand Mobile EXPO และความต่อเนื่องของรายได้

บริษัทมีรายได้หลักจากการจัดงานแสดงสินค้า “Thailand Mobile EXPO” ซึ่งจัดขึ้นทุกปี ปีละ 3 ครั้งในเดือน กุมภาพันธ์ พฤษภาคม และกันยายน/ตุลาคม ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยบริษัทมีรายได้จากการจัดงานดังกล่าวในปี 2558 – ปี 2560 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 เท่ากับ 105.67 ล้านบาท 93.30 ล้านบาท 108.39 ล้านบาท และ 36.43 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 81.08 ร้อยละ 48.76 ร้อยละ 38.07 และร้อยละ 55.36 ของรายได้รวมของบริษัท ตามลำดับ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการจัดงานดังกล่าวได้ ซึ่งหากเกิดเหตุการณ์ในอนาคตก่อให้เกิดผลกระทบทำให้บริษัทไม่สามารถดำเนินการจัดงานได้ ความถี่ในการจัดงาน หรืองานได้รับความนิยมลดลง ทำให้ผู้สนใจเข้าร่วมงานน้อยลงจนงานไม่ได้รับการตอบรับที่ดีก็จะส่งผลให้ลูกค้าของบริษัทที่เข้าพื้นที่แสดงสินค้ากับบริษัทอาจลดการเข้าร่วมงานได้ในอนาคต หรือมีเหตุการณ์อื่น ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อทางลบต่อการจัดงาน บริษัทก็อาจได้รับผลกระทบทำให้รายได้ของบริษัทลดลง และส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทประสบความสำเร็จในการจัดงาน Thailand Mobile EXPO เป็นอย่างดี ตั้งแต่ปี 2550 จนถึงปัจจุบันเป็นเวลา 11 ปีต่อเนื่อง รวมการจัดงานทั้งสิ้น 30 ครั้ง และเพื่อหาแนวทางในการกระจายและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น บริษัทพยายามรักษารูปแบบการจัดงานให้เป็นที่นิยมและเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ให้มีความแตกต่างและมีความหลากหลายอยู่ตลอดเวลา ตลอดจนการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทและผู้เข้าร่วมแสดงสินค้าเพื่อให้สามารถตอบโจทยความต้องการของทั้งผู้เข้าร่วมแสดงสินค้าและผู้บริโภคทั้งในปัจจุบันและในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงจากการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ และการย้ายสถานที่จัดงานแสดงสินค้า Thailand Mobile EXPO

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้จัดงานแสดงสินค้า “Thailand Mobile EXPO” การจัดงานดังกล่าวบริษัทจึงต้องให้ความสำคัญกับสถานที่จัดงาน โดยสถานที่จัดงานที่เหมาะสมถือเป็นกลยุทธ์สำคัญในการช่วยให้งานแสดงสินค้าประสบความสำเร็จ โดยงานแสดงสินค้า Thailand Mobile EXPO จัดขึ้นที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ กรุงเทพมหานคร มาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2550 จนถึงปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับแจ้งจากศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์เกี่ยวกับการปิดปรับปรุงพื้นที่ในช่วงปลายปี 2561 ทำให้บริษัทไม่สามารถจัดงานแสดงสินค้า Thailand Mobile Expo ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ได้เป็นระยะเวลาประมาณ 4 ปี บริษัทจึงมีความจำเป็นต้องย้ายสถานที่จัดงานแสดงสินค้านี้ดังกล่าวตั้งแต่วันที่ 2562 เป็นต้นไป ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่ต้องจัดหาสถานที่เช่าพื้นที่แห่งใหม่สำหรับการจัดงานแสดงสินค้า Thailand Mobile Expo ในปี 2562 เป็นต้นไป หรือ หากย้ายไปสถานที่แห่งใหม่ก็อาจจัดงานได้ไม่ประสบความสำเร็จหรือได้รับการตอบรับที่ดีเช่นเดิม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทได้อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทได้ติดต่อกับผู้ให้เช่าพื้นที่รายใหม่คือ ไบเทค บางนา เนื่องจากเป็นสถานที่ที่มีทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางของผู้เช่าพื้นที่และผู้เข้าชมงาน มีรถไฟฟ้าบีทีเอส



ใกล้เคียงกับสถานที่จัดงานทำให้ผู้บริโภคเดินทางได้โดยสะดวก มีพื้นที่กว้างขวาง และตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการพิจารณาพื้นที่ที่จะจัดงาน (Hall) และช่วงเวลาในการจัดงาน Thailand Mobile Expo ให้มีความเหมาะสม เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้แจ้งเรื่องการย้ายสถานที่จัดงานกับลูกค้ารายสำคัญๆ โดยส่วนใหญ่แล้ว และคาดว่าจะได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าเช่นเดิม และหากได้ข้อสรุปเรื่องกำหนดการจัดงานที่แน่นอน บริษัทก็จะจัดทำสัญญาเช่าพื้นที่กับผู้ให้เช่าต่อไป

บริษัทมีความมั่นใจว่าการพิจารณาการจัดหาสถานที่จัดงานใหม่ครั้งนี้ จะไม่ส่งผลกระทบต่อลูกค้าที่สำคัญที่ทำให้บริษัทจะไม่สามารถจัดงานได้ตามที่กำหนดไว้ เนื่องจากบริษัทมีการหารือกับผู้ให้เช่ารายใหม่อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดหารถคาราวาน

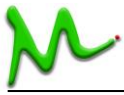
จากข้อมูลการสั่งซื้อรถคาราวาน ในปี 2560 จนถึงงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 พบว่าบริษัทมีการสั่งซื้อรถคาราวาน เพื่อใช้สนับสนุนการจัดแสดงงานต่างๆ ของบริษัทจำนวน 39 คัน ซึ่งบริษัทสั่งซื้อจากบริษัทภายนอก 2 ราย โดยบริษัทมีการจัดซื้อรถคาราวานจากผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่งในสัดส่วนร้อยละ 90.01 ของมูลค่าการสั่งซื้อรถคาราวานทั้งหมด ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดหารถคาราวานรายดังกล่าว อย่างไรก็ตาม หากบริษัทไม่สามารถสั่งซื้อรถคาราวานจากบริษัทดังกล่าวได้ บริษัทก็สามารถสั่งซื้อจากบริษัทอื่น ๆ ได้ โดยบริษัทจะดำเนินการตามนโยบายและขั้นตอนการจัดซื้อตามคู่มือการปฏิบัติงานที่กำหนดไว้ ซึ่งจะมีการเปรียบเทียบราคาที่มีการเสนอขายจากผู้ขายหลายราย เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่มีการสั่งซื้อมีคุณภาพและมีความเหมาะสมด้านราคา เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้และการจัดหาสินค้าจากบริษัท ไทยซัมซุง อิเลคโทรนิคส์ จำกัด (Samsung)

บริษัทมีการพึ่งพิงรายได้จากลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง ซึ่งเป็นเจ้าของแบรนด์โทรศัพท์มือถือทุกรายใหญ่ของประเทศ คือ บริษัท ไทยซัมซุง อิเลคโทรนิคส์ จำกัด (Samsung) เนื่องจากในงานแสดงสินค้าโทรศัพท์มือถือ Thailand Mobile EXPO ของบริษัท มี Samsung เป็นลูกค้าที่มีพื้นที่การจัดแสดงงานมากที่สุด นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการสนับสนุนจาก Samsung ในการจัดงานแข่งขันวิ่งบางรายการ รวมถึงมีการพึ่งพิงการซื้อสินค้าในกลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) ซึ่งบริษัทจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ Samsung เพียงแบรนด์เดียว จะเห็นได้ว่าระหว่างปี 2558 –ปี 2560 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 บริษัทมีรายได้จากลูกค้ารายดังกล่าว เท่ากับ 20.10 ล้านบาท 34.12 ล้านบาท 43.47 ล้านบาท และ 8.13 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.42 ร้อยละ 17.83 ร้อยละ 15.26 และร้อยละ 12.35 ของรายได้รวม ในขณะที่บริษัทมีการซื้อสินค้า e-Commerce จาก Samsung โดยมียอดซื้อสินค้าในส่วนของงานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมด เท่ากับ 6.09 ล้านบาท 33.21 ล้านบาท 80.84 ล้านบาท และ 13.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.32 ร้อยละ 27.85 ร้อยละ 46.00 และร้อยละ 31.44 ของต้นทุนขายและบริการรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทดังกล่าวมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง น่าเชื่อถือ มีส่วนแบ่งการตลาดด้านโทรศัพท์มือถืออยู่ในอันดับ 1 ใน 3 ลำดับแรกของตลาดโทรศัพท์มือถือในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีในการดำเนินธุรกิจร่วมกับลูกค้ารายดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่องนานกว่า 10 ปี ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าจะดำเนินธุรกิจกับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

1.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น

เนื่องจากเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปเป็นดิจิทัลมากขึ้นในปัจจุบัน จึงมีผู้ประกอบการและผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีและไอที รวมถึงผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ซึ่งมีจำนวนเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการที่บริษัทอยู่ในธุรกิจเกี่ยวกับสื่อและไอทีมากกว่า 16 ปี ทำให้มีความเข้าใจภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้มตลาดโทรศัพท์มือถือและสินค้าไอทีเป็นอย่างดี บริษัทจึงมีความสามารถในการติดตามภาวะการแข่งขันได้ทันต่อเหตุการณ์ โดยการเจาะจงสินค้าไอทีประเภทสมาร์ตโฟนโดยเฉพาะ สำหรับธุรกิจการจัดงานแสดงสินค้าอาจมีผู้ให้บริการบางรายที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันจัดงานแสดงโทรศัพท์มือถือได้ เนื่องจากทำได้ไม่ยากนัก แต่บริษัทเป็นผู้นำการจัดงานแสดงสินค้าโทรศัพท์มือถือขนาดใหญ่ระดับประเทศที่ผู้บริโภคให้การตอบรับจากการจัดงานเป็น



อย่างดีตลอดมา ประกอบกับความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของแบรนด์โทรศัพท์มือถือ ผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือ และผู้จัดจำหน่ายสินค้าต่างๆ ทำให้งานแสดงสินค้าของบริษัทยังสามารถรักษาความนิยมทั้งจากผู้เข้าชมงานและผู้เข้าร่วมจำหน่ายสินค้าและบริการในงานได้เป็นอย่างดี และสำหรับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์(E-Commerce) บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวภายใต้แบรนด์ Samsung ผ่านช่องทางออนไลน์อย่างเป็นทางการจาก Samsung ในประเทศไทย ทำให้บริษัทสามารถทำการส่งเสริมทางการตลาด เช่น การจัดรายการส่งเสริมการขายร่วมกับกับเจ้าของแบรนด์ได้โดยตรง

1.6 ความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัยและความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคและเทคโนโลยี

เนื่องจากการแข่งขันของโทรศัพท์มือถือโดยเฉพาะสมาร์ทโฟนมีแนวโน้มการแข่งขันรุนแรงมากขึ้น ทำให้สมาร์ทโฟนรุ่นเก่า ๆ มีแนวโน้มความต้องการลดน้อยลง จากการมีนวัตกรรมใหม่ ๆ เข้ามาแทนที่อย่างรวดเร็ว อาจส่งผลกระทบต่อดำเนินงานของบริษัทได้ เนื่องจากบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ทโฟนและสินค้าด้านเทคโนโลยีผ่านช่องทางออนไลน์ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการเก็บสินค้าให้มีความเหมาะสมต่อการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์โดยคำนึงถึงสถิติการจำหน่ายที่ผ่านมาทำให้ลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัยได้ จะเห็นได้ว่าระหว่างปี 2558-2560 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 บริษัทมีมูลค่าของสินค้าคงคลังในส่วน e-Commerce เท่ากับ 2.90 ล้านบาท 4.98 ล้านบาท 2.88 ล้านบาท และ 1.96 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 36.86 ร้อยละ 13.59 ร้อยละ 3.58 และร้อยละ 15.60 เมื่อเทียบกับต้นทุนขายสินค้า e-Commerce ตามลำดับ

1.7 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวที่อาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมโฆษณา

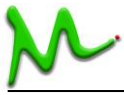
เนื่องจากเศรษฐกิจชะลอตัวจะส่งผลกระทบต่อการเติบโตอุตสาหกรรมโฆษณาค่อนข้างมาก เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะพิจารณาลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาลง แต่สื่อที่มีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องยังเป็นสื่ออินเทอร์เน็ตที่คาดว่าจะยังสามารถเติบโตได้ตามพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน ถึงแม้ว่าภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมโฆษณาก็ตาม บริษัทก็พิจารณาว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท เนื่องจากบริษัทมีการให้บริการที่หลากหลาย โดยเน้นการเป็นผู้ให้บริการสื่อผ่านสื่อออนไลน์ทางอินเทอร์เน็ตซึ่งบริษัทมีทักษะและความชำนาญเป็นอย่างดี อีกทั้งการจัดงานแสดงสินค้าโทรศัพท์มือถือและไอทีระดับประเทศของบริษัท นับเป็นสื่อโฆษณาที่ดีให้กับผู้ประกอบการโทรศัพท์มือถือที่เข้าร่วมงาน จากการดำเนินธุรกิจที่มีการกระจายความเสี่ยงโดยการให้บริการที่หลากหลายประเภทตามที่กล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทสามารถรับมือหรือปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ตามภาวะเศรษฐกิจได้อย่างดี

1.8 ความเสี่ยงจากการละเมิดลิขสิทธิ์ และพรบ.คอมพิวเตอร์

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องทั้งสื่อออนไลน์ และสื่อออฟไลน์ รวมทั้งเทคโนโลยี และมีการจัดทำบทความการใช้อุปกรณ์ประกอบที่อาจมีลิขสิทธิ์ในการเผยแพร่หรือมีความเสี่ยงจากการติดต่อ ส่งผลทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่อาจถูกฟ้องร้องซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีข้อกำหนดให้บุคคลที่เกี่ยวข้องจะต้องดำเนินงานด้วยความระมัดระวังเกี่ยวกับเรื่องลิขสิทธิ์และการเผยแพร่ข้อมูลและมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎหมายอยู่ตลอดเวลา และให้ความสำคัญกับการให้ความรู้พนักงานเกี่ยวกับว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์เป็นระยะๆ ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยถูกดำเนินคดีฟ้องร้องในความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์แต่อย่างใด

1.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

บริษัทดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) โดยเป็นผู้จำหน่ายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท คือ www.s-estore.com ซึ่งการประกอบธุรกิจของบริษัทนั้นต้องดำเนินงานตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 และประกาศคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ ฉบับที่ 44 พ.ศ.2560 เรื่องการแสดงราคาและรายละเอียดเกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือออนไลน์ บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคหากบริษัทไม่ดำเนินธุรกิจภายใต้กฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องในการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ นอกจากนี้ บริษัทยังต้องติดตามการออกกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจออนไลน์ในอนาคต เช่น การแก้ไขประมวลรัษฎากร ที่อาจจะเรียก



เก็บภาษีจากธุรกิจออนไลน์หรือจากผู้ประกอบการธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ (e-Business) ในอนาคต เป็นต้น บริษัทจึงได้กำหนดให้พนักงานที่เกี่ยวข้องศึกษาข้อกฎหมาย และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ รวมถึงติดตามกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจบังคับใช้ในอนาคต เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยถูกฟ้องร้องเรื่องดังกล่าวแต่อย่างใด

(2) ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน

เนื่องจากในปัจจุบัน บริษัทมีการใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงิน จำนวน 2 แห่ง เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และเป็นแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยแตกต่างกันไปแต่ละประเภทของวงเงินสินเชื่อที่ได้รับทั้งอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่และอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างไรก็ตาม หากพิจารณาต้นทุนทางการเงินสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 มีสัดส่วนที่ค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับรายได้รวม กล่าวคือ ต้นทุนทางการเงินมีมูลค่า 0.40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.60 ของรายได้รวม สำหรับสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 เท่ากับ 1.00 เท่า ซึ่งอยู่ในระดับใกล้เคียงในอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้ หากบริษัทสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ จะทำให้สัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับที่ดีขึ้น

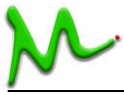
(3) ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรหลักในการบริหารงาน

ปัจจุบัน บริษัทยังบริหารงานหลักโดยกลุ่มผู้บริหารหลัก ได้แก่ นายไอบาส เจ็ดพันธ์ นายธีรวัฒน์ สุวรรณพินิจ นายธรราร วัฒนชาติ และนางสาวประพิมพ์พรณ เลิศศิริสิน ซึ่งเป็นกรรมการ กรรมการบริหาร ผู้บริหารหลักของบริษัท และผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงกรรมการและ/หรือผู้บริหารกลุ่มดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทได้ในอนาคต ที่ผ่านมา บริษัทเริ่มใช้แนวทางการบริหารงานอย่างมืออาชีพมากขึ้น มีการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบในการทำงานให้แก่ผู้บริหารท่านอื่น ๆ และพนักงานแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน โดยบริษัทมีการกำหนดแผนการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) เพื่อให้การสืบทอดตำแหน่งสำคัญๆ ของฝ่ายบริหารของบริษัทสอดคล้องกับพันธกิจ วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจขององค์กร และเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ ทำให้การดำเนินธุรกิจขององค์กรมีผู้ขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ได้ ตลอดจนรองรับการเติบโตในอนาคตของบริษัททั้งในระยะสั้นและระยะยาว บริษัทยังได้มีนโยบายด้านการสรรหา พัฒนา และรักษาบุคลากรของบริษัทเนื่องจากทรัพยากรบุคคลเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่จะทำให้องค์กรสามารถพัฒนาไปได้อย่างต่อเนื่อง มั่นคง และยั่งยืน

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT)

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทเป็นธุรกิจที่เน้นงานที่ใช้เทคโนโลยีต่างๆ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในการดำเนินธุรกิจ เช่น ธุรกิจงานโฆษณาสื่อออนไลน์ (Online) และธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) ซึ่งต้องพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้ มีความสามารถทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology: IT) อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการรักษาทรัพยากรบุคคลเป็นอย่างดี จึงได้ดำเนินการพัฒนา ฝึกอบรม ส่งเสริมการทำงานเป็นทีม รวมถึงมีโครงสร้างค่าตอบแทนและสวัสดิการต่างๆ ให้เทียบเคียงกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเดียวกัน ตลอดจนการสรรหาพนักงานในตำแหน่งต่างๆ ให้เพียงพอ และไม่มีการพึ่งพิงบุคคลใดบุคคลหนึ่งโดยเฉพาะ เพื่อสามารถทำงานทดแทนกันได้และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรได้อีกทางหนึ่ง

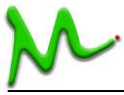


สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงานย้อนหลัง 3 ปี :

รายละเอียด		ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	งวด 3 เดือน ปี 2561
รวมสินทรัพย์	ล้านบาท	84.86	87.16	138.19	139.53
รวมหนี้สิน	ล้านบาท	26.01	50.51	72.49	69.81
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	58.85	36.65	65.70	69.72
รวมรายได้จากการขาย	ล้านบาท	3.47	34.39	91.17	12.93
รวมรายได้จากการบริการ	ล้านบาท	125.84	152.24	192.90	52.74
รวมต้นทุนขาย	ล้านบาท	7.87	36.62	83.74	12.59
รวมต้นทุนบริการ	ล้านบาท	88.54	82.63	91.00	28.75
กำไรขั้นต้น (ไม่รวมรายได้อื่น)	ล้านบาท	32.90	67.38	109.33	24.33
กำไรสุทธิ	ล้านบาท	3.65	17.80	29.05	3.02
กำไรต่อหุ้น (EPS)	บาท/หุ้น ¹	0.18	0.89	1.45	0.02
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	บาท/หุ้น ¹	0.50	0.50	0.50	0.50
จำนวนหุ้นสามัญที่ชำระแล้ว	ล้านหุ้น ¹	20.00	20.00	20.00	130.00
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	ล้านบาท	10.79	15.48	31.02	10.90
กระแสเงินสดจากการลงทุน	ล้านบาท	(12.35)	21.91	(14.50)	(3.5)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	ล้านบาท	4.56	(39.63)	3.61	(1.85)
กระแสเงินสดสุทธิ	ล้านบาท	3.00	(2.24)	20.13	5.55
อัตรากำไรขั้นต้น (ไม่รวมรายได้อื่น)	%	25.44	36.11	38.48	37.06
อัตรากำไรสุทธิ	%	2.80	9.30	10.20	4.59
อัตราส่วนสภาพคล่อง	%	4.58	1.56	1.92	1.96
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียน	%	2.45	1.38	1.78	1.86
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.44	1.38	1.10	1.00
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	4.75	20.69	25.78	8.71
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	18.46	37.28	56.76	17.86

หมายเหตุ: ¹ เพื่อการเปรียบเทียบกับหุ้นสามัญในปัจจุบันที่มีมูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 0.50 บาทต่อหุ้น จึงคำนวณกำไรต่อหุ้นในปี 2558 – ปี 2560 จากหุ้นสามัญของบริษัทที่ปรับมูลค่าที่ตราไว้เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น (กำไรต่อหุ้นคำนวณโดยใช้กำไรสุทธิสำหรับปี (ไม่รวมกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น) หารด้วยจำนวนหุ้นสามัญ ณ วันสิ้นงวดบัญชี โดยไม่ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักหุ้นสามัญที่ออกในระหว่างปี)

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2561 ได้มีมติอนุมัติเรื่องต่างๆ ที่สำคัญ ดังนี้
 - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 55,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 10,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 65,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 6,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10,000 บาท เพื่อขยายการดำเนินธุรกิจและเป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2561 ได้มีมติอนุมัติเรื่องต่างๆ ที่สำคัญ ดังนี้
 - อนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้และแก้ไขจำนวนหุ้นสามัญของบริษัท โดยอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10,000 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งบริษัทมีทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 65,000,000 บาท โดยภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นดังกล่าวแล้ว บริษัทมีหุ้นสามัญทั้งสิ้น 130,000,000 หุ้น
 - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิมที่มีทุนจดทะเบียน 65,000,000 บาท อีกจำนวน 35,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 70,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 100,000,000 บาท



แบ่งออกเป็น 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเป็นการระดมทุนและเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทให้กับประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO)

- อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 70,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นมูลค่าหุ้น 35,000,000 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering :IPO) หรือคิดเป็นร้อยละ 35.00 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขาย IPO

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน :

ผลการดำเนินงาน

บริษัทมีรายได้รวมในปี 2558 – ปี 2560 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 เท่ากับ 130.33 ล้านบาท 191.34 ล้านบาท 284.75 ล้านบาท และ 65.81 ล้านบาทตามลำดับ สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภทคือ รายได้จากการจัดงาน (Event) รายได้จากงานโฆษณาและเอเจนซี (Media & Agency) รายได้จากการธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) และ รายได้อื่น

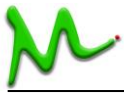
1) รายได้จากการจัดงาน (Event Organizer)

รายได้จากการจัดงาน (Event Organizer) ของบริษัทประกอบด้วยงาน 3 ประเภท ดังนี้ 1) การจัดงาน Thailand Mobile Expo โดยบริษัทเป็นผู้จัดงานและให้บริการพื้นที่ในงานแสดงสินค้าให้กับลูกค้าค้าปลีกที่มีมือถือ รายได้หลักของงาน Thailand Mobile Expo มาจากการบริการพื้นที่แสดงสินค้าในงาน การขายสื่อโฆษณาภายในงาน และรายได้ค่าบริการออกแชนแนล 2) การจัดงานกีฬาของบริษัท ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบ คือ (1)งานที่บริษัทเป็นเจ้าของงานและเป็นผู้ดูแลและบริหารจัดการงานเอง (2) งานวิ่งที่บริษัทเป็นส่วนหนึ่งของการจัดงาน ซึ่งบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการบริหารจัดการพื้นที่โดยจัดหาร้านค้ามาจำหน่ายในงาน (Expo) และการจัดหาผู้สนับสนุน (Sponsor) และ (3)งานวิ่งที่บริษัทเป็นผู้รับจ้างจัดงานให้แก่ผู้ว่าจ้าง และ 3) การจัดงานประชุมสัมมนาในหลากหลายรูปแบบ อาทิ การจัดฝึกอบรม (Workshop) งานสัมมนา การจัดงานนิทรรศการ การจัดกิจกรรมภายในของลูกค้าหลากหลายรูปแบบ โดยเน้นไปที่งานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน

ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 และสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการจัดงานเท่ากับ 105.67 ล้านบาท 115.22 ล้านบาท 151.67 ล้านบาท และ 46.18 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.08 ร้อยละ 60.22 ร้อยละ 53.26 และร้อยละ 70.18 ของรายได้รวมตามลำดับ ปี 2559 บริษัทมีรายได้บริการจัดงานเพิ่มขึ้นจากการจัดงานกีฬา งานวิ่งเพื่อสุขภาพภายใต้ชื่องาน Samsung Galaxy 10K Thailand Championship 2016 ขึ้นเป็นครั้งแรก และยังมีจัดงานสัมมนาและฝึกอบรม (Workshop) โดยเน้นไปที่งานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน เพิ่มเติม อาทิ การจัดงาน Here Samsung Workshop S7 งาน Grace Experience Workshop และงาน Samsung Effective Learning Facilitator (Galaxy Master Trainer) เป็นต้น

สำหรับปี 2560 บริษัทมีรายได้บริการจัดงานเพิ่มขึ้น 36.45 ล้านบาทเมื่อเทียบกับปี 2559 โดยเพิ่มขึ้นจากการจัดงาน Thailand Mobile Expo ซึ่งปี 2560 มีพื้นที่สำหรับกรให้บริการเพิ่มขึ้นจาก 14,043 ตารางเมตรในปี 2559 เป็น 15,543 ตารางเมตรในปี 2560 และรายได้จากการจัดงานวิ่งของปี 2560 เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทมีการจัดงานวิ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2559 ซึ่งมีการจัดงานวิ่งเพียง 1 งาน คือ Samsung Galaxy 10K Thailand Championship แต่ในปี 2560 มีการจัดงานวิ่ง 5 งาน คือ Samsung Galaxy 10K Thailand Championship จอมบึงมาราธอน ตะนาวศรีเทรล เขาประทับช้างเทรล และชงโครัน และสำหรับการจัดงานสัมมนา งานประชุม บริษัทมีการให้บริการการจัดงานอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2560 บริษัทมีการจัดงาน Project กว่า 17 งาน

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 พบว่าบริษัทมีรายได้จากการจัดงาน 46.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.90 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 34.71 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทมีรายได้จากการจัดงาน จอมบึงมาราธอน ประจำปี 2561 และงาน Thailand Mobile Expo โดยงาน Thailand Mobile Expo ครั้งที่ 1 ปี 2561 มีรายได้



จากการให้บริการพื้นที่เพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากการทำสัญญาเช่าพื้นที่กับทางศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์เพิ่มขึ้นเป็น 20,233 ตารางเมตร จาก 15,543 ตารางเมตรในปีก่อนหน้า

2) รายได้จากงานโฆษณาและเอเจนซี (Media & Agency)

รายได้จากงานโฆษณาและเอเจนซี (Media & Agency) ในปี 2558 – ปี 2560 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 เท่ากับ 21.02 ล้านบาท 34.71 ล้านบาท 34.93 ล้านบาทและ 6.02 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.12 ร้อยละ 18.14 ร้อยละ 12.27 และร้อยละ 9.14 ของรายได้รวมตามลำดับ โดยรายได้จากงานโฆษณาและเอเจนซี (Media & Agency) ของบริษัท ประกอบด้วย 3 ประเภท ดังนี้ 1) รายได้จากบริการ Media ประเภทสื่อออนไลน์ และโฆษณาสื่อออฟไลน์ 2) รายได้จากบริการ Agency บริษัทมีการจัดหาช่องทางโฆษณากายนอกให้กับลูกค้า รวมทั้งการให้บริการดูแล และจัดการหน้าเว็บไซต์ของลูกค้าตามความต้องการ 3) รายได้จากบริการพัฒนาระบบและซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน (Development)

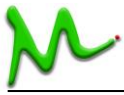
ในปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการงานโฆษณาและเอเจนซีเพิ่มขึ้นจากปี 2558 จำนวน 13.70 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 65.19 จากปี 2558 โดยเพิ่มขึ้นจากการให้บริการดำเนินการเอเจนซีงานรัฐบาลเกี่ยวกับงานประมง และงานโปรเจก Galaxy Gift เป็นหลัก สำหรับในปี 2559 บริษัทมีการพัฒนาแอปพลิเคชันจำนวน 3 โปรเจกได้แก่ งาน Be Wallet งาน Doo Ads และงาน Web HOT สำหรับปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการงานโฆษณาและเอเจนซีเพิ่มขึ้นจำนวน 0.22 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.63 จากปี 2559 จากการให้บริการงานเอเจนซีมากขึ้น โดยบริษัทให้บริการเอเจนซีจำนวน 8 งาน และสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 มีรายได้จากงานโฆษณาและเอเจนซีลดลงจำนวน 1.39 ล้านบาทเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2560 เนื่องจากบริษัทมีการให้บริการโฆษณาลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีรายได้จากการบริการ Agency ในการจัดหาช่องทางโฆษณากายนอกให้กับลูกค้าอย่างหลากหลายมากขึ้น

3) รายได้จากธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce)

ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เท่ากับ 2.62 ล้านบาท 36.69 ล้านบาท 97.47 ล้านบาท และ 13.48 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.01 ร้อยละ 19.17 ร้อยละ 34.23 และร้อยละ 20.48 ของรายได้รวมตามลำดับ รายได้หลักของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทประกอบด้วย 4 ประเภท ดังนี้ 1) รายได้จากการขายสินค้าประเภท HHP คือรายได้จากการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์มือถือ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมต่างๆ 2) รายได้จากการขายสินค้าประเภท CE และ IT คือ การขายสินค้าประเภทสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ 3) รายได้ค่าส่งเสริมการขาย (Marketing Support) คือ การทำรายการโปรโมทสินค้า Samsung ผ่านช่องทางของบริษัท 4) รายได้ค่าบริการจัดการจากการเป็นตัวแทนในการส่งสินค้า เป็นค่าบริการจัดการจากการเป็นตัวแทนในการส่งสินค้า Premium Set ซึ่งเป็นรายได้บริการรับบรรจุและจัดส่งสินค้า ปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายโทรศัพท์มือถือ และ Accessories ผ่าน www.s-estore.com เพิ่มขึ้น โดยรายได้ที่เพิ่มขึ้นของบริษัทโดยหลักมาจากการจำหน่ายสินค้า S7 และ Note7 ซึ่งเป็นสินค้าที่เริ่มออกจำหน่ายในปี 2559 สำหรับปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายโทรศัพท์มือถือและ Accessories เพิ่มขึ้นจากการขายสินค้า S8 และ Note8 ซึ่งเป็นสินค้าที่ขายดีกว่ารุ่น S7 และ Note7 ในปี 2559 และสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 มีรายได้เพิ่มขึ้น 3.01 ล้านบาทเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2560 จากการขายโทรศัพท์มือถือ Samsung Galaxy S9 ซึ่งเป็นสินค้านำใหม่ ทำให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้น และบริษัทได้รับค่าส่งเสริมการขาย (Marketing Support) จากการทำรายการโปรโมทสินค้า Samsung ผ่านช่องทางของบริษัท

กำไรขั้นต้น

ในปี 2558 ปี 2559 ปี 2560 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 บริษัทมีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 32.90 ล้านบาท 67.38 ล้านบาท 109.33 ล้านบาทและ 24.33 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 25.44 ร้อยละ 36.11 ร้อยละ 38.48 และร้อยละ 37.06 ของรายได้จากการขายและบริการตามลำดับ โดยอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2559 เพิ่มขึ้นจากปี 2558 จำนวน 34.48 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 104.78 เมื่อเทียบกับปี 2558 เป็นผลจากบริษัทมีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น และ



บริษัทมีต้นทุนการให้บริการ ในปี 2559 ลดลงจำนวน 5.91 ล้านบาทหรือลดลงในอัตราร้อยละ 6.68 จากปี 2558 เนื่องจากบริษัทมีการบริหารต้นทุนที่ดีขึ้น ทั้งในส่วนของต้นทุนของการจัดงาน และการให้บริการงานโฆษณาและเอเจนซี

สำหรับปี 2560 บริษัทมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปี 2559 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นทุกส่วนงาน เนื่องจากมีการบริหารต้นทุนที่ดีขึ้นจากปี 2559 ส่งผลให้บริษัทสามารถทำกำไรขั้นต้นได้ดีขึ้น สำหรับกำไรขั้นต้นของการขายสินค้า บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปี 2559 เป็นผลจากบริษัทมีการขายสินค้า e-Commerce เพิ่มขึ้นจากเดิม

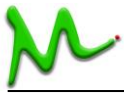
สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 กำไรขั้นต้นลดลงจำนวน 1.50 ล้านบาท โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงทุกส่วนงาน โดยสาเหตุที่สำคัญ ดังนี้

- 1) ธุรกิจการจัดงาน มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง จากการจัดงาน Thailand Mobile EXPO 2018 ครั้งที่ 1 ของปี 2561 เมื่อวันที่ 15 – 18 กุมภาพันธ์ 2561 เนื่องจากมีการเปิดเช่าพื้นที่ในโซนใหม่ (โซน C1) เป็นครั้งแรก ทำให้บริษัทมีต้นทุนค่าพื้นที่และต้นทุนในการโปรโมทพื้นที่เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารับรู้เพิ่มขึ้น ในขณะที่รายได้ของบริษัทยังไม่สามารถกำหนดราคาขายพื้นที่ใหม่ให้แก่ลูกค้าได้สูงนัก เนื่องจากต้องกำหนดราคาขายให้ลูกค้ามาออกนอกรอบในครั้งแรก ทำให้มีการลดราคาขายพื้นที่รวมถึงการทำโปรโมชั่นร่วมกันตามนโยบายการให้ส่วนลดที่สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ที่กำหนด อย่างไรก็ตาม การจัดงานครั้งถัดไปมีการเพิ่มราคาเช่าพื้นที่จากลูกค้าบางราย ทำให้มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น นอกจากนี้ ในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2561 มีการนำรถคาราวานของบริษัทไปใช้ในการจัดงาน TOA Rockman และงานวิ่งที่สวนสัตว์เขาเขียว ซึ่งมีต้นทุนสูงเนื่องจากเป็นการใช้แบตเตอรี่ลิเทียมแทนเครื่องปั่นไฟ ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลง และมีรายได้จากการนำรถคาราวานไปใช้ในพื้นที่ดังกล่าวได้ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้เนื่องจากเป็นงานที่บริษัททดลองให้บริการเช่ารถคาราวานกับลูกค้าภายนอก รวมถึงมีค่าเสื่อมราคารถคาราวานในงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2560 ที่ยังไม่มีรถคาราวานเข้ามาในงวด 3 เดือนแรกของปี 2560
- 2) ธุรกิจงานโฆษณาและเอเจนซี มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง เนื่องจากในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2561 รายได้ส่วนใหญ่จากธุรกิจนี้มาจากงานเอเจนซี (Agency) ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าช่วง 3 เดือนแรกของปี 2560 ซึ่งมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากงานโฆษณาออนไลน์ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่า
- 3) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงในงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันสูง บริษัทจึงมีการจัดทำโครงการตลาดร่วมกับ Samsung เพื่อเพิ่มยอดขายในส่วนลูกค้าองค์กร (project EPP) ซึ่งการขายสินค้าให้ลูกค้ากลุ่มองค์กรมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

กำไรสุทธิ

ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีกำไรสุทธิ เท่ากับ 3.65 ล้านบาท 17.80 ล้านบาทและ 29.05 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 2.80 ร้อยละ 9.30 และร้อยละ 10.20 ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการบริการจัดงานเพิ่มขึ้น ทั้งในส่วนของงานกีฬา งานบริการโฆษณาออนไลน์และเอเจนซี รวมทั้งในปี 2559 บริษัทยังมีรายได้จากการพัฒนาแอปพลิเคชัน และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ www-s-estore.com ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น อีกทั้งบริษัทมีการบริหารต้นทุนของแต่ละงานดีขึ้น เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์ในการจัดงานมากขึ้นส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดการค่าใช้จ่ายบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพเห็นได้จากอัตราส่วนของค่าใช้จ่ายในการบริหารเมื่อเทียบกับรายได้รวมของบริษัทลดลง ทำให้อัตรากำไรสุทธิของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 พบว่าบริษัทมีกำไรสุทธิ 3.02 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 4.59 ลดลงจากงวดเดียวกันของปี 2560 ที่มีกำไรสุทธิ 7.58 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 60.16 เนื่องจากอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทที่ลดลง จากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนขายและบริการที่มีสัดส่วนการเพิ่มขึ้นมากกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น ซึ่งในงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 บริษัทมีการเพิ่มพื้นที่งาน Thailand Mobile Expo ส่งผลให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นในขณะที่รายได้ยัง



เพิ่มขึ้นไม่มากนักเนื่องจากบริษัทเปิดพื้นที่ในโซนใหม่ จึงต้องตั้งราคาขายเพื่อดึงดูดลูกค้าในการจัดงานครั้งแรก สำหรับธุรกิจโฆษณาและเอเจนซีในงวด 3 เดือนแรกของปี 2561 รายได้ส่วนใหญ่มาจากงานเอเจนซี (Agency) ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าช่วง 3 เดือนแรกของปี 2560 ที่มีรายได้ส่วนใหญ่มาจากงานโฆษณาออนไลน์ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่า และสัดส่วนต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้กำไรสุทธิติดลบถ่วงดุลลง นอกจากนี้ ยังมีค่าใช้จ่ายขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากเงินเดือนพนักงาน เนื่องจากการปรับเงินเดือนพนักงานประจำปี ค่าใช้จ่ายจัดส่งสินค้าเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับยอดขายของ E-Commerce และค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานเพิ่มขึ้น

ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2558 ปี 2559 ปี 2560 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 84.86 ล้านบาท 87.16 ล้านบาท 138.19 ล้านบาท และ 139.53 ล้านบาทตามลำดับ โดยในปี 2559 สินทรัพย์รวมของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 2.30 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 2.71 จากปี 2558 เนื่องจากรายการลูกหนี้การค้าเป็นหลัก โดยเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับยอดรายได้ของบริษัท และปี 2560 สินทรัพย์รวมของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 51.03 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 58.54 จากปี 2559 จากรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์และรายการลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น เนื่องจากบริษัทมีการซื้อรถคาราวานสำหรับใช้สนับสนุนการจัดงานกีฬา (Event) ของบริษัท

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้น 1.34 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.97 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2560 จากรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และมีการซื้อสินทรัพย์ประเภทรถคาราวานอย่างต่อเนื่องจากปี 2560 เพื่อใช้สนับสนุนและเสริมสร้างความสะดวกสบายในการจัดงานต่างๆ ของบริษัท ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 บริษัทมีรถคาราวานทั้งหมด 39 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 33 คัน

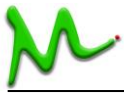
หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2558 ปี 2559 ปี 2560 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 มีหนี้สินรวมจำนวนเท่ากับ 26.01 ล้านบาท 50.51 ล้านบาท 72.49 ล้านบาทและ 69.81 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.65 ร้อยละ 57.95 ร้อยละ 52.46 และร้อยละ 50.03 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวมตามลำดับ ในปี 2559 หนี้สินเพิ่มขึ้นจำนวน 24.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 94.19 เมื่อเทียบกับปี 2558 โดยเพิ่มขึ้นจากรายได้รับล่วงหน้าสำหรับการให้บริการพื้นที่จัดงาน Thailand Mobile Expo เป็นหลัก นอกจากนี้บริษัทยังได้รับเครดิตเทอมจากผู้ผลิตสินค้า SAMSUNG ในส่วนธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่บริษัทจำหน่ายสินค้าออนไลน์ประมาณ 30-45 วัน และปี 2560 หนี้สินเพิ่มขึ้นจำนวน 21.98 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 43.51 เมื่อเทียบกับปี 2559 จากเจ้าหนี้การค้า และเงินกู้ยืมระยะยาว ซึ่งเป็นเจ้าหนี้ค่าบริการพื้นที่การจัดงาน Thailand Mobile Expo เจ้าหนี้ค่าบริการประชาสัมพันธ์ และเจ้าหนี้การค้ากับผู้ผลิตสินค้าในธุรกิจ E-Commerce

สำหรับ ณ 31 มีนาคม 2561 หนี้สินลดลงจำนวน 2.68 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 3.70 จากปี 2560 เป็นผลมาจากบริษัทมีเจ้าหนี้การค้าค่าเช่าพื้นที่สำหรับการจัดงาน Thailand Mobile Expo ครั้งที่ 29 เนื่องจากบริษัทได้จัดงานไปเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2561 โดยมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในช่วงที่ผ่านมา เท่ากับ 0.44 เท่า 1.38 เท่า 1.10 เท่า และ 1.00 เท่าตามลำดับ ลดลงจากรายการเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นหลัก

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2558 ปี 2559 ปี 2560 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นมูลค่าเท่ากับ 58.85 ล้านบาท 36.65 ล้านบาท 65.70 ล้านบาทและ 69.72 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.35 ร้อยละ 42.05 ร้อยละ 47.54 และร้อยละ 49.97 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวมตามลำดับ ในปี 2559 ลดลงจำนวน 22.20 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 37.72 เมื่อเทียบกับปี 2558 และปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 29.05 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 79.25 เมื่อเทียบกับปี 2559 โดยมีสาเหตุหลักจากการบริษัทมีกำไรสุทธิอย่างต่อเนื่อง และสำหรับ ณ 31 มีนาคม 2561 บริษัทมีส่วนของผู้



ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจำนวน 4.02 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 6.12 จากปี 2560 อีกทั้งเป็นผลจากการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียน 10.00 ล้านบาทเป็น 100.00 ล้านบาท

อัตราส่วนโครงสร้างทางการเงิน

บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2558 ปี 2559 ปี 2560 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 เท่ากับ 0.44 เท่า 1.38 เท่า 1.10 เท่า และ 1.00 เท่า ตามลำดับ พบว่าอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นในปี 2559 เพิ่มขึ้นจากปี 2558 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าจากการที่บริษัทดำเนินการจำหน่ายสินค้าออนไลน์เพิ่มขึ้นส่งผลให้บริษัทซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยเริ่มการจำหน่าย e-Commerce ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะยาวของบริษัท และส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง เนื่องจากบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลทำให้กำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรรของบริษัทลดลง ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2559 ลดลง สำหรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นลดลงจากปี 2559 โดยสัดส่วนของส่วนผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นมากกว่าหนี้สินที่เพิ่มขึ้น ซึ่งหนี้สินที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะยาวและหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ในขณะที่ส่วนผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้นเพิ่มขึ้นจากรายการกำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรรเกิดจากผลการดำเนินงานของบริษัท

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 พบว่ามีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นลดลงจากปีก่อน จาก 1.10 เท่าเป็น 1.00 เท่าเป็นผลจากการลดลงของหนี้สินลดลงจำนวน 2.69 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 3.70 ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจำนวน 4.02 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 6.12 เมื่อเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เนื่องจากบริษัทมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10.00 ล้านบาทเป็น 100.00 ล้านบาทในงวด 3 เดือนแรกของปี 2561

สภาพคล่องทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2558 ปี 2559 ปี 2560 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 4.58 เท่า 1.56 เท่า 1.92 เท่าและ 1.96 เท่าตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 2.45 เท่า 1.38 เท่า 1.78 เท่าและ 1.86 เท่าตามลำดับ เพิ่มขึ้นเนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียนของบริษัทที่เพิ่มขึ้นในปี 2560 เมื่อเทียบกับปี 2559 เพิ่มขึ้นจากเงินสดและลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากผลประกอบการของบริษัทที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องและบริษัทมีกระแสเงินสดเพิ่มขึ้นในปี 2560 จากกิจกรรมการดำเนินงานและกิจกรรมการจัดหาเงินของบริษัทในปี 2560 ที่ผ่านมา และสำหรับลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นนั้นสัมพันธ์กับยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเนื่องจากบริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนลดลงในส่วนของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเป็นหลัก สำหรับอัตราส่วนวงจรหมุนเวียนเงินสด (Cash Cycle) ในปี 2560 บริษัทมีอัตราส่วนวงจรหมุนเวียนเงินสดของบริษัทมีระยะเวลาเร็วขึ้นจากปี 2559 จาก 63 วัน เป็น 26 วัน เนื่องจากบริษัทมีระยะเวลาในการชำระหนี้เพิ่มขึ้นจาก 9 วัน เป็น 21 วัน อย่างไรก็ตาม ระยะเวลาเก็บหนี้สูงกว่าระยะเวลาชำระหนี้เพียง 3 วันซึ่งบริษัทมีกระแสเงินสดที่เพียงพอสำหรับการบริหารเงินสด และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 พบว่าบริษัทมีอัตราส่วนวงจรหมุนเวียนเงินสดมีระยะเวลาเร็วขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 เป็นผลมาจากอัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้าของบริษัทเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ระยะเวลาการเก็บหนี้เร็วขึ้นจาก 30 วันเป็น 28 วัน รวมทั้งบริษัทสามารถบริหารจัดการการจ่ายชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้การค้าได้นานขึ้น ส่งผลให้ Cash Cycle ของบริษัทดีขึ้น

นักลงทุนสัมพันธ์ : นางสาวอัปสร วิลาสักดานนท์ เลขานุการบริษัท

โทรศัพท์ : 02-735-1201, 02-735-1202, 02-735-1204

Email address: ir@mvisioncorp.com