

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งอาจเกิดขึ้นในอนาคตที่บริษัทและ/หรือบริษัทย่อยไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทและ/หรือบริษัทย่อยพิจารณาในขณะนี้ได้ว่าไม่มีผลกระทบต่อสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย ดังนั้น ในการลงทุนผู้ลงทุนควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย รวมทั้งแนวทางการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทต้องลงทุนในสินค้าคงคลัง

จากการที่ประเภทของสินค้าที่บริษัทจำหน่ายมีมากกว่า 1,500 รายการ และขั้นตอนในการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทต้องใช้เวลาประมาณ 3 เดือน บริษัทจึงต้องมีสินค้าคงคลังอย่างน้อยประมาณ 3 เดือน เพื่อรองรับปริมาณการขายสินค้าที่จะเกิดขึ้นในช่วงที่ต้องรอสินค้าที่ได้สั่งซื้อไว้ล่วงหน้า โดยบริษัทจะต้องมีการประมาณการสั่งซื้อสินค้าอย่างเหมาะสมซึ่งจะพิจารณาจากยอดขายที่เกิดขึ้นในอดีตรวมถึงแผนการตลาดของแต่ละช่องทางจำหน่ายของบริษัท ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าสินค้าคงเหลือเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท โดย ณ สิ้นปี 2554 บริษัทมีสินค้าคงเหลือจำนวน 333.13 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.15 ของสินทรัพย์รวม และ ณ สิ้นไตรมาสแรกของปี 2555 บริษัทมีสินค้าคงเหลือจำนวน 371.66 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.13 ของสินทรัพย์รวม ดังนั้น หากบริษัทไม่มีระบบการประมาณการจัดซื้อและการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือที่มีประสิทธิภาพ อาจส่งผลให้สินค้าคงเหลือบางรายการมีการเคลื่อนไหวช้า หรือมีการล้าสมัย หรือเสื่อมสภาพ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทต้องตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยและเสื่อมสภาพเพิ่มขึ้น และหากเป็นสินค้าประเภทแฟชั่นหรือของสะสมที่อาจเป็นที่นิยมในระยะหนึ่ง เมื่อพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป อาจทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ จากสาเหตุดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และสภาพคล่องของบริษัทได้

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีมาตรการในการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ ดังนี้

(1) บริษัทได้จัดตั้งฝ่ายบริหารซัพพลายเชน (Supply Chain Management) เพื่อทำหน้าที่ติดตามดูแลการเคลื่อนไหวของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย โดยฝ่ายบริหารซัพพลายเชนมีหน้าที่วางแผนการจัดซื้อสินค้า บริหารจัดการสินค้าคงคลัง และประสานงานกับฝ่ายงานต่างๆ เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการเงิน เป็นต้น เพื่อติดตามข้อมูลการเคลื่อนไหวของสินค้า ข้อมูลลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าประเภทต่างๆ เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการประมวลผลความต้องการสินค้าของลูกค้าและใช้ในการวางแผนการสั่งซื้อสินค้าประเภทต่างๆ ให้เหมาะสม ตลอดจนนำเสนอข้อมูลให้ฝ่ายขายได้รับทราบและดำเนินการต่อไป

(2) บริษัทได้นำโปรแกรมการจัดซื้อสินค้า Material Requirement Planning (MRP) ซึ่งเป็นระบบหนึ่งของ Oracle มาใช้ในการเก็บข้อมูลการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลัง ซึ่งโปรแกรดังกล่าวสามารถใช้ในการจัดเก็บข้อมูลในด้านการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทจากผู้จำหน่าย การสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า ข้อมูลสินค้าคงเหลือ เป็นต้น ซึ่งช่วยในการเก็บรวบรวมการเคลื่อนไหวของสินค้าคงเหลือ ทำให้บริษัททราบสถานะของสินค้าคงเหลือในระยะเวลาต่างๆ และสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ การประมาณการจัดซื้อ และการวางแผนการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้นำไปใช้ร่วมกับฝ่ายขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(3) บริษัทได้นำข้อมูลสินค้าคงเหลือมาใช้ในการประมวลผลเพื่อใช้ในการวางแผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อเสนอขายสินค้าต่างๆ ตามความเหมาะสม โดยฝ่ายขายและฝ่ายซัพพลายเชนจะมีการประชุมร่วมกันทุกเดือนเพื่อวางแผนในการเสนอขายสินค้าผ่านช่องทางการตลาดต่างๆ ของบริษัท

(4) บริษัทจะมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดอยู่เป็นประจำ เช่น Clearance Sale หรือ Warehouse Sale โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้าเป็นเวลานาน ล้าสมัย หรือไม่มีการเคลื่อนไหว มาจำหน่ายในงาน ซึ่งจะจำหน่ายในราคาที่มีส่วนลดหรือมีของแถม ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับแผนการตลาดของบริษัทในแต่ละช่วงเวลา

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยและเสื่อมสภาพ เพื่อให้มูลค่าของสินค้าคงเหลือที่เป็นสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทสะท้อนถึงมูลค่ายุติธรรมของสินค้าได้อย่างเหมาะสม โดยนโยบายการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงคลังของบริษัทสรุปได้ดังนี้

กรณีที่เป็นสินค้าที่ไม่มีวันหมดอายุ เช่น เครื่องออกกำลังกาย เครื่องใช้ในบ้าน เป็นต้น พิจารณาตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงจากอัตราการหมุนของสินค้า หากอัตราการหมุนของสินค้ามากกว่า 1.5 ปี บริษัทจะตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงร้อยละ 50 โดยสินค้าดังกล่าวยังมีสภาพดี พร้อมทำการตลาดเพื่อขายในระยะเวลาที่เหมาะสมต่อไป

กรณีที่เป็นสินค้าในลักษณะต่างๆ ดังนี้

- สินค้าที่หมดอายุ เช่น เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม เป็นต้น
- สินค้าที่ล้าสมัย เช่น ม้วนวิดีโอ โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น
- สินค้าที่เสื่อมสภาพ ได้แก่ สินค้าชำรุด เสียหาย ใช้งานไม่ได้

สินค้าดังกล่าว บริษัทพิจารณาตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงในอัตราร้อยละ 100 เพื่อรอการทำลายสินค้าตามหลักเกณฑ์ของกรมสรรพากรต่อไป

นอกเหนือจากการพิจารณาตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงจากสินค้าล้าสมัยและเคลื่อนไหวช้าตามที่กล่าวแล้ว บริษัทยังพิจารณาตั้งค่าเผื่อสินค้าที่มีราคาทุนสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะขายได้ โดยหากราคาทุนสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะขายได้ บริษัทจะตั้งค่าเผื่อสินค้าที่มีราคาทุนสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะขายได้เท่ากับราคาทุนของสินค้านั้นๆ

ในช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทและบริษัทย่อยมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยและเสื่อมสภาพไว้เป็นจำนวน 2.32 ล้านบาท ในปี 2552 จำนวน 8.73 ล้านบาท ในปี 2553 จำนวน 14.03 ล้านบาท ในปี 2554 และจำนวน 17.95 ล้านบาท ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 ซึ่งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยและเสื่อมสภาพดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.49 ร้อยละ 3.81 ร้อยละ 4.45 และร้อยละ 5.01 ของมูลค่าสินค้าสำเร็จรูป ตามลำดับ

1.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเกือบทั้งหมดเป็นการขายในประเทศซึ่งเป็นสกุลเงินบาท โดยในปี 2552-2554 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเป็นสกุลเงินบาทจำนวน 948.01 ล้านบาท จำนวน 1,420.62 ล้านบาท จำนวน 1,889.54 ล้านบาท และจำนวน 535.71 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.12 ร้อยละ 99.42 ร้อยละ 99.31 และร้อยละ 100 ของรายได้รวมจากการขายและบริการทั้งหมด ในขณะที่บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากต่างประเทศโดยชำระเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศในปี 2552-2554 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 จำนวน 156.71 ล้านบาท จำนวน 225.68 ล้านบาท จำนวน 393.48 ล้านบาท และจำนวน 142.79 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.45 ร้อยละ 38.10 ร้อยละ 52.36 และร้อยละ 64.98 ของมูลค่าการซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด ตามลำดับ ดังนั้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยหากเกิดสถานการณ์ที่เงินบาทอ่อนค่าลงก็จะมีผลทำให้บริษัทมีต้นทุนการนำเข้าสินค้าเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนโดยบริษัทมีนโยบายติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด และจะพิจารณาป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าตามสถานการณ์และความจำเป็น โดยปัจจุบัน บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับธนาคารพาณิชย์จำนวน 160 ล้านบาท ทั้งนี้ ในช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่มีนัยสำคัญแต่อย่างใด

1.3 ความเสี่ยงด้านความมีเสถียรภาพของระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บข้อมูลและประมวลผลข้อมูลที่สำคัญ ได้แก่ ข้อมูลคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า ข้อมูลการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ข้อมูลสินค้าคงเหลือ ฐานข้อมูลลูกค้าจำนวนประมาณ 1.3 ล้านราย การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่กับคลังสินค้า การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่กับศูนย์กระจายสินค้าและสาขาต่างๆ ระบบการขายสินค้าออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ เป็นต้น หากระบบคอมพิวเตอร์มีความขัดข้องจากสาเหตุต่างๆ เช่น โปรแกรมคอมพิวเตอร์ขัดข้อง ระบบไฟฟ้าขัดข้อง และหากบริษัทไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ทันทั่วทั้งที่ ย่อมส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท โดยที่ผ่านมาในช่วงกลางปี 2552 บริษัทเคยประสบปัญหาาระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้อง ซึ่งส่งผลให้บริษัทต้องใช้การทำงานด้วยบุคลากรเป็นระยะเวลาประมาณ 3 วัน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีมาตรการเพื่อรองรับระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้องดังนี้

(1) บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างบริษัท ไอเส็ค อิงค์ จำกัด เพื่อพัฒนาและเข้าใช้เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาปรับปรุงศักยภาพและประสิทธิภาพของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) และระบบเครือข่าย (Networking) ของบริษัท พร้อมยกระดับมาตรฐานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบปฏิบัติการทางธุรกิจของบริษัทให้สามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ซึ่งบริการของบริษัท ไอเส็ค อิงค์ จำกัด จะครอบคลุมถึง การให้บริการเข้าใช้ระบบเครื่องแม่ข่ายและระบบเครือข่ายสำรอง การให้บริการสำรองข้อมูล (Backup) และการกู้คืนข้อมูล (Recovery) รวมถึงการให้บริการรับเรื่องและแก้ไขปัญหาของระบบเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย ระบบเน็ตเวิร์คและโครงสร้างเครือข่าย ซึ่งการให้บริการดังกล่าวทำให้บริษัทมีระบบคอมพิวเตอร์สำรอง 3 แห่ง รวมทั้งช่วยให้บริษัทสามารถกู้คืนข้อมูลต่างๆ ที่สำคัญในการประกอบธุรกิจจากระบบคอมพิวเตอร์ของบริษัทขัดข้อง ดังนั้น บริษัทจึงมีความพร้อมและความสามารถในการดำเนินการจัดตั้งและบริหารระบบ Data Center ของตนเอง โดยมีทั้ง DC Site และ DR Site (ในกรณีฉุกเฉิน)

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบไฟฟ้าสำรอง (UPS) ซึ่งหากกระแสไฟฟ้าขัดข้อง ระบบไฟฟ้าสำรองจะสามารถให้บริการต่อเนื่องได้ประมาณ 1 ชั่วโมง

(3) บริษัทจัดให้มีการบริการและบำรุงรักษาหม้อแปลงไฟฟ้า

(4) บริษัทจัดให้มีการบำรุงรักษาตู้สวิตช์บอร์ดซึ่งเป็นแผงจ่ายไฟฟ้าขนาดใหญ่ หรือตู้ Main Distribution Board (MDB) ตู้ DB และตู้ LC

1.4 ความเสี่ยงด้านความมีเสถียรภาพของระบบโทรศัพท์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยระบบโทรศัพท์ที่ใช้ในการติดต่อระหว่างลูกค้ากับบริษัททั้งระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) และระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ดังนั้น หากระบบโทรศัพท์มีความขัดข้องจากสาเหตุต่างๆ เช่น ระบบควบคุมโทรศัพท์ขัดข้อง คู่สายโทรศัพท์ไม่สามารถรองรับปริมาณการโทรศัพท์ได้เพียงพอ ก็จะส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ ในปี 2550 บริษัทเคยประสบปัญหาในระบบโทรศัพท์ขัดข้อง ซึ่งบริษัทสามารถรองรับระบบโทรศัพท์ขัดข้องดังกล่าวด้วยการใช้ระบบโทรศัพท์มือถือ ระบบอินเทอร์เน็ต และระบบ IP Phone (โทรศัพท์ที่ใช้รองรับเทคโนโลยี VoIP เวลาใช้งานจะต้องต่อ IP Phone เข้ากับโครงข่ายอินเทอร์เน็ตโดยตรง)

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของระบบโทรศัพท์ และได้มีมาตรการป้องกันระบบโทรศัพท์ขัดข้องดังนี้


(1) บริษัทจัดให้มีคู่สายโทรศัพท์ที่พอเพียงรองรับปริมาณการใช้งานสายเรียกเข้าสูงสุด 1,500 สายต่อชั่วโมง

(2) บริษัทเข้าใช้บริการระบบ Call Center Solution สำหรับหน่วยงานโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) กับบริษัท ทู มูฟ จำกัด โดยบริการที่บริษัทจะได้รับที่สำคัญประกอบด้วยการจัดการสายเรียกเข้าของลูกค้าและกระจายสายเรียกเข้าไปยังพนักงานรับโทรศัพท์ได้อย่างเหมาะสม ระบบกระจายเสียงเรียกเข้าอัตโนมัติโดยระบบจะเลือกเส้นทางจัดส่งสายเรียกเข้าที่เหมาะสม ระบบบริการข้อมูลอัตโนมัติด้วยเสียง การแสดงข้อมูลของลูกค้าที่กำหนดไว้บนคอมพิวเตอร์ การให้บริการบำรุงรักษาผ่านระบบบำรุงรักษาระยะไกล (Remote Maintenance) การให้คำแนะนำในการแก้ไขปัญหา เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ระบบโทรศัพท์ของบริษัท ทีไอที จำกัด (มหาชน) และระบบโทรศัพท์มือถือ ซึ่งหากโครงข่ายโทรศัพท์ของผู้ประกอบการรายใดขัดข้อง บริษัทสามารถใช้โครงข่ายโทรศัพท์ของผู้ประกอบการรายอื่นทดแทน

(3) บริษัทมีระบบบริหารจัดการระบบโทรศัพท์เพื่อใช้ในการรองรับปริมาณสายโทรเข้าที่มีจำนวนมาก

(4) บริษัทมีระบบสำรองพลังงาน (Battery Backup) ซึ่งสามารถใช้งานได้ 8 ชั่วโมงในกรณีที่ไฟฟ้าดับ

1.5 ความเสี่ยงจากการถูกละเมิดลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า/เครื่องหมายบริการ

บริษัทจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายบริการ “TV Direct”  และจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าปลีกภายใต้เครื่องหมายบริการ “TV Direct Showcase” ทั้งนี้ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการถูกละเมิดลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการต่างๆ แล้ว ดังนี้

(1) บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการ “TV Direct” สำหรับบริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อโดยบริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการดังกล่าวไว้กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา การจดทะเบียนเครื่องหมายบริการนี้มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่ 28 ตุลาคม 2551 ถึงวันที่ 27 ตุลาคม 2561 และสามารถต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี

(2) บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการในการประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกไว้กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา คือ เครื่องหมายบริการ “TV Direct Showcase” สำหรับบริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อหรือบริการการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการนี้มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่ 21 กันยายน 2553 ถึงวันที่ 20 กันยายน 2563 และสามารถต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี

(3) บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “TV Direct” ในลาว เป็นระยะเวลา 10 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2552 และจดทะเบียนจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “TV Direct” ในกัมพูชา เป็นระยะเวลา 10 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 12 พฤษภาคม 2553 รวมทั้งจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “TV Direct” ในพม่า เมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2554 และปัจจุบันบริษัทกำลังดำเนินการขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “TV Direct” ในมาเลเซีย

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะติดตามดูแลไม่ให้เกิดการละเมิดลิขสิทธิ์การใช้เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการของบริษัท โดยหากมีการผิดดังกล่าวเกิดขึ้น บริษัทจะดำเนินการตามกฎหมายต่อไป

1.6 ความเสี่ยงจากการเริ่มประกอบธุรกิจขายตรง (Direct Sale)

บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจขายตรง (Direct Sale) แบบขั้นเดียวเมื่อเดือนกรกฎาคม 2554 ซึ่งโครงการดังกล่าวใช้เงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียนในช่วงเริ่มต้นจำนวนประมาณ 20 ล้านบาท และต้องใช้บุคลากรและทีมบริหารจำนวนมาก ซึ่งหากโครงการดังกล่าวไม่ก่อให้เกิดรายได้และผลตอบแทนตามที่คาดหวังไว้จะส่งผลในแง่ต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการศึกษาและเตรียมความพร้อมในการดำเนินโครงการดังกล่าวจนเป็นที่เชื่อมั่นว่าโครงการดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างศักยภาพในการประกอบธุรกิจของบริษัท ดังนี้

(1) บริษัทได้จัดเตรียมบุคลากรที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจขายตรงที่มีประสบการณ์ในด้านขายตรงไว้ครบครัน ได้แก่ บุคลากรในระดับบริหาร ผู้จัดการเขต และวางแผนจัดหาตัวแทนจำหน่ายทั้งในกรุงเทพมหานคร และในจังหวัดต่างๆ ไว้พร้อมสำหรับการประกอบธุรกิจ

(2) บริษัทได้มีการเตรียมความพร้อมในด้านสินค้าที่จะจัดจำหน่ายแบบขายตรง รูปแบบแค็ตตาล็อก วิธีการจัดส่งสินค้า วิธีการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ระบบการควบคุมการให้วงเงินเครดิตและเครดิตเทอมแก่ตัวแทนจำหน่าย และระบบปรับชำระสินค้าคงคลังตัวแทนจำหน่ายไว้พร้อมที่จะเริ่มการประกอบธุรกิจ โดยใช้ระบบ Oracle เพื่อช่วยในการบริหารจัดการ

(3) บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากฐานลูกค้าของบริษัทจำนวนประมาณ 1.3 ล้านราย และกลุ่มลูกค้าทั่วไปด้วย ตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจขายตรงเมื่อเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา บริษัทก็มีตัวแทนจำหน่าย Sarah Direct เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทมีตัวแทนจำหน่าย Sarah Direct จำนวนประมาณ 16,000 คน นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการให้ความรู้แก่ตัวแทนจำหน่ายรวมทั้งมีแผนการต่างๆ ที่จะช่วยกระตุ้นยอดขายของตัวแทนจำหน่ายให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย บริษัทจึงมีความเชื่อมั่นว่าการประกอบธุรกิจขายตรงน่าจะเป็นส่วนที่เสริมสร้างศักยภาพในการประกอบธุรกิจให้แก่บริษัทในระยะยาว

1.7 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านช่องทางตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดยในปี 2554 และงวดสามเดือนแรกของปี 2555 โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 76.29 และร้อยละ 75.95 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ เป็นรายได้จากการขายและบริการผ่านช่องทางจัดจำหน่ายทางทีวีและการตลาดแบบตรง ซึ่งทั้งสองส่วนถือเป็นธุรกิจตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ซึ่งภาพรวมภาวะการแข่งขันในธุรกิจตลาดแบบตรง (Direct Marketing) มีแนวโน้มสูงขึ้นทั้งจากผู้ประกอบการในประเทศและจากผู้ประกอบการต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทและผู้บริหารมีประสบการณ์ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงมาเป็นนานกว่า 12 ปี ส่งผลทำให้มีความเข้าใจภาพรวมของตลาดสามารถประเมินความต้องการซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง จึงสามารถจัดหาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ ที่มีความต้องการแตกต่างกัน โดยปัจจุบันบริษัทมีสินค้าที่จำหน่ายมากกว่า 1,500

รายการ รวมทั้งบริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายหลากหลายช่องทางเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ภาคปกติ ผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ผ่านเคเบิลทีวี ผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ในรูปแบบแคตตาล็อก ไดรเร็คเมล์ แผ่นพับ ผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) ประกอบกับการขายปลีกผ่านร้านค้าของบริษัท ได้แก่ ร้าน TV Direct Showcase และการขายส่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงทำให้แหล่งที่มาของรายได้ของบริษัทมาจากหลากหลายช่องทางไม่ได้พึ่งพิงเฉพาะการตลาดแบบตรงเท่านั้น

นอกจากนี้ บริษัทได้ลงทุนในระบบเทคโนโลยีที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจของบริษัท เช่น ระบบโทรศัพท์ ระบบไฟฟ้า และระบบคอมพิวเตอร์ เป็นต้น โดยบริษัทจัดหาโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลของลูกค้า ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้าจำนวนประมาณ 1.3 ล้านราย เพื่อใช้ติดต่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและนำเสนอขายสินค้าและบริการต่างๆ ให้เหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการผลิตสื่อโฆษณาเพื่อแนะนำสินค้าและบริการ โดยบริษัทมีสตูดิโอเป็นของตนเองเพื่อใช้ผลิตรายการ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ และบริษัทได้พัฒนาการส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคภายในระยะเวลา 3-7 วันสำหรับลูกค้าในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และภายใน 4-14 วัน สำหรับลูกค้าในต่างจังหวัด บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีความพร้อม ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ และความสามารถเพียงพอที่จะรองรับการแข่งขันในการประกอบธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

1.8 ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่สำคัญของหน่วยงานที่กำกับดูแล

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

1.8.1 ความเสี่ยงจากการโฆษณาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแล

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทนั้น บริษัทได้ดำเนินการโฆษณาและประชาสัมพันธ์มาใช้ในการนำเสนอสินค้าและบริการของบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคหรือหน่วยงานที่กำกับดูแล หากข้อความในการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการของบริษัทไม่เป็นไปตามบทบัญญัติของกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภคด้านการโฆษณา เช่น มีการโฆษณาสินค้าและบริการโดยใช้ข้อความที่เป็นเท็จหรือเกินความจริง การใช้ข้อความที่จะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ การใช้ข้อความเป็นการสนับสนุนโดยตรงหรือโดยอ้อมให้มีการกระทำความผิดกฎหมายหรือศีลธรรมหรือนำไปสู่ความเสื่อมเสียในวัฒนธรรมของชาติ การใช้ข้อความที่จะทำให้เกิดความแตกแยกหรือเสื่อมเสียความสามัคคีในหมู่ประชาชน เป็นต้น ซึ่งหากบริษัทมีการโฆษณาที่ฝ่าฝืนหรือไม่เป็นไปตามที่กำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแล อาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทอาจถูกเปรียบเทียบปรับ หรือกรรมการของบริษัทอาจต้องระวางโทษจำคุก หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามแต่กรณี ซึ่งย่อมจะส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท

โดยในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทเคยถูกเปรียบเทียบปรับโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา เกี่ยวกับการโฆษณาโดยไม่ได้รับความเห็นชอบ และเคยถูกระงับการโฆษณาที่อาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญ ซึ่งฐานความผิดดังกล่าวเกิดขึ้นเป็นปกติธุรกิจโดยไม่มีนัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงข้อผิดพลาดดังกล่าว และบริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแลเกี่ยวกับการโฆษณาอย่างเคร่งครัด โดยมีการนำเสนอตัวอย่างโฆษณาให้หน่วยงานที่กำกับดูแลตรวจสอบก่อนที่จะเผยแพร่โฆษณานั้นๆ และมอบหมายให้ฝ่ายผลิตสื่อโฆษณาซึ่งอยู่ในฝ่ายสินค้าและการตลาด เพื่อประสานงานกับกองโฆษณาของหน่วยงานต่างๆ

1.8.2 ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

บริษัท ได้มีนโยบายการเก็บข้อมูลส่วนบุคคล โดยมีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและมีการนำเสนอขายสินค้าและบริการผ่านฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท และจากการที่ปัจจุบันมีการส่งเสริมข้อมูลส่วนบุคคล โดยเฉพาะการนำข้อมูลส่วนบุคคลไปแสวงหาประโยชน์หรือเปิดเผยโดยไม่ได้รับความยินยอมจากบุคคลซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลจนสร้างความเดือดร้อนรำคาญหรือความเสียหายให้แก่บุคคลดังกล่าว ภาครัฐจึงได้มีนโยบายที่จะให้มีกฎหมายกำกับดูแลคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ดังจะเห็นได้จากร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลอยู่ในขั้นตอนนิติบัญญัติ โดยร่างพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวจะควบคุมการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลเชิงธุรกิจหรือเชิงพาณิชย์จะต้องได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลก่อน ดังนั้น หากพระราชบัญญัติดังกล่าวมีผลใช้บังคับอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ติดตามความคืบหน้าของร่างพระราชบัญญัติดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง และบริษัทมีนโยบายที่จะประกอบธุรกิจให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อกำหนด และกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท รวมทั้งบริษัทได้มีนโยบายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Privacy Protection) ดังนี้

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

อย่างเคร่งครัด

1.9 ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ 2 แห่ง ซึ่งกำหนดมีกำหนดเงื่อนไขสำคัญที่บริษัทต้องปฏิบัติตามไว้ในสัญญากู้ยืมเงินดังกล่าว เช่น การดำรงอัตราส่วนทางการเงิน Debt Service Coverage Ratio (DSCR) ให้อยู่ในอัตราไม่ต่ำกว่า 2 ต่อ 1 เท่า และสัดส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) ให้อยู่ในอัตราไม่เกิน 2.5 ต่อ 1 เท่า สำหรับงบการเงิน ณ สิ้นปีบัญชี 2554 และไม่เกิน 2.0 ต่อ 1 เท่า สำหรับงบการเงิน ณ สิ้นปีบัญชี 2555 และปีต่อไป นอกจากนี้ บริษัทจะต้องดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระหุ้นที่เพิ่มให้ครบถ้วน เป็นจำนวนทุนจดทะเบียนชำระเต็มไม่น้อยกว่า 188 ล้านบาท ให้เรียบร้อยภายในเดือนกันยายน 2555 ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสำคัญที่ระบุไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน ซึ่งอาจทำให้ธนาคารพาณิชย์เรียกให้บริษัทชำระหนี้ที่มีกับธนาคารพาณิชย์ทั้งหมดก่อนถึงกำหนด และจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินในการประกอบธุรกิจของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และวันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทมีสัดส่วน DSCR และอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน ดังนี้

	DSCR*		อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน**	
	31 ธ.ค. 2554	31 มี.ค. 2555	31 ธ.ค. 2554	31 มี.ค. 2555
งบการเงินเฉพาะ	5.34 เท่า	6.20 เท่า	2.21 เท่า	2.44 เท่า
งบการเงินรวม	4.93 เท่า	4.05 เท่า	2.30 เท่า	2.67 เท่า
ข้อกำหนดในสัญญาเงินกู้	ไม่ต่ำกว่า 2 เท่า	ไม่ต่ำกว่า 2 เท่า	ไม่เกิน 2.5 เท่า	ไม่เกิน 2 เท่า

หมายเหตุ: * DSCR คำนวณจาก กำไรก่อนหักค่าเสื่อมราคา ต้นทุนทางการเงิน และภาษีเงินได้ / (เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีของปีที่ผ่านมา + ดอกเบี้ยจ่าย)

** อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน คำนวณจาก หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้น

จะเห็นได้ว่าบริษัทสามารถดำรง Debt Service Coverage Ratio (DSCR) ได้ตามที่ระบุไว้ในสัญญาเงินกู้ยืมตามรายละเอียดในตาราง สำหรับอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นนั้น ธนาคารพาณิชย์ได้กำหนดอัตราส่วนที่ต้องดำรงไว้ในปี 2554 ไม่เกิน 2.5 เท่า ต่อ 1 ซึ่งบริษัทสามารถดำรงอัตราส่วนดังกล่าวได้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 โดยอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่คำนวณจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท และจากงบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อยเท่ากับ 2.21 เท่า และ 2.30 เท่า ตามลำดับ และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่คำนวณจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท และจากงบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย เท่ากับ 2.44 เท่า และ 2.67 เท่า ตามลำดับ ซึ่งเกินกว่าที่กำหนดไว้

ในสัญญากู้ยืม อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2555 บริษัทได้ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นที่นำมาใช้สำหรับจัดงานคอนเสิร์ต Korean Music Wave in Bangkok, 2012 จำนวน 38.20 ล้านบาท ให้กับธนาคารพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว จึงทำให้หนี้สินของบริษัทลดลง นอกจากนี้ การเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ ก็จะช่วยทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น จากเหตุผลดังกล่าวบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของบริษัทจะลดลงมาในระดับที่ไม่เกินกว่า 2 เท่า ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดในสัญญาเงินกู้ได้ ประกอบกับธนาคารพาณิชย์ที่กำหนดเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามที่กล่าวข้างต้นได้ยืนยันกับบริษัทว่าการพิจารณาการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้จะพิจารณาจากงบการเงินประจำปีที่ผ่านมาผ่านการตรวจสอบของผู้สอบบัญชี ดังนั้นการที่อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในไตรมาส 1 ปี 2555 สูงกว่าอัตราที่ธนาคารกำหนด จึงยังไม่ถูกพิจารณาว่าเป็นการผิดเงื่อนไขของสัญญา ยิ่งไปกว่านั้น ในอนาคตหลังจากการเข้าไปเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยังช่วยให้บริษัทสามารถระดมทุนโดยออกตราสารประเภทหุ้นซึ่งก็จะช่วยทำให้บริษัทมีความสามารถในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่ง รวมทั้งทำให้บริษัทมีโครงสร้างเงินทุน (Capital Structure) ที่เหมาะสมยิ่งขึ้น

1.10 ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทย่อย

บริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด ("TVDI") ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2553 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น ปัจจุบันบริษัทถือหุ้นใน TVDI ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ผลการดำเนินงานช่วง 26 เมษายน ถึง 31 ธันวาคม 2553 ของ TVDI มีรายได้รวมจำนวน 0.75 ล้านบาท และมีขาดทุนสุทธิจำนวน (1.07) ล้านบาท ฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 มีสินทรัพย์รวม 10.94 ล้านบาท หนี้สินรวม 11.01 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นติดลบ (0.07) ล้านบาท และผลการดำเนินงานปี 2554 ของ TVDI มีรายได้รวมจำนวน 2.4 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิจำนวน 0.23 ล้านบาท ฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 มีสินทรัพย์รวม 39.45 ล้านบาท หนี้สินรวม 0.29 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้น 39.16 ล้านบาท สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 TVDI มีรายได้รวมจำนวน 0.66 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิจำนวน 0.44 ล้านบาท ฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 มีสินทรัพย์รวม 40.02 ล้านบาท หนี้สินรวม 0.42 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้น 39.60 ล้านบาท

ปัจจุบัน TVDI มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท ประกอบด้วย (1) Direct Response Television Co., Ltd. ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 (2) TV Direct Lao Co., Ltd. ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 95 และ (3) TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 65 ซึ่งบริษัททั้งสามแห่งดังกล่าวมีนโยบายประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการในต่างประเทศ ผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดยในระยะแรกจำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านโทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม เคเบิลทีวี สินค้าที่บริษัทย่อย 3 บริษัทดังกล่าวจำหน่ายจะสั่งซื้อจากบริษัท (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 2.4 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย)

ผลประกอบการและฐานะทางการเงินของ TVDI, TV Direct Lao Co., Ltd., และ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ในปี 2553

ปี 2553	บริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด	TV Direct Lao Co., Ltd.	TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.
รายได้รวม	750,994 บาท	2,253.93 ล้านบาท (ประมาณ 8.09 ล้านบาท)	ยังไม่มีผลประกอบการเชิงพาณิชย์
ค่าใช้จ่ายรวม	1,820,540 บาท	3,023.21 ล้านบาท (ประมาณ 10.86 ล้านบาท)	63,747 รिंगกิตมาเลเซีย (ประมาณ 637,470 บาท)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(1,069,546) บาท	(769.28) ล้านบาท (ประมาณ (2.76) ล้านบาท)	(63,747) รिंगกิตมาเลเซีย (ประมาณ (637,470) บาท)
สินทรัพย์รวม	10,940,652 บาท	1,373.45 ล้านบาท (ประมาณ 4.93 ล้านบาท)	348,863 รिंगกิตมาเลเซีย (ประมาณ 3,488,630 บาท)
หนี้สินรวม	11,010,198 บาท	1,430.87 ล้านบาท (ประมาณ 5.14 ล้านบาท)	412,510 รिंगกิตมาเลเซีย (ประมาณ 4,125,100 บาท)
ทุนชำระแล้ว	1,000,000 บาท	835.38 ล้านบาท (ประมาณ 3 ล้านบาท)	100 รिंगกิตมาเลเซีย (ประมาณ 1,000 บาท)



ปี 2553	บริษัท ทีวีไดเร็ก อินโดไชน่า จำกัด	TV Direct Lao Co., Ltd.	TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.
ส่วนของผู้ถือหุ้น	(69,546) บาท	(57.42) ล้านบาท (ประมาณ 0.21) ล้านบาท	(63,647) รिंगกิตมาเลเซีย (ประมาณ 636,470) บาท

ผลประกอบการและฐานะทางการเงินของ TVDI, TV Direct Lao Co., Ltd., Direct Response Television Co., Ltd. และ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ในปี 2554

ปี 2554	บริษัท ทีวีไดเร็ก อินโดไชน่า จำกัด	TV Direct Lao Co., Ltd.	Direct Response Television Co., Ltd.	TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.
รายได้รวม	2,409,972 บาท	2,884.34 ล้านบาท (ประมาณ 11.54 ล้านบาท)	208.16 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 1.64 ล้านบาท)	1.70 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 16.98 ล้านบาท)
ค่าใช้จ่ายรวม	2,177,029 บาท	3,542.05 ล้านบาท (ประมาณ 14.17 ล้านบาท)	661.47 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 5.23 ล้านบาท)	2.84 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 28.36 ล้านบาท)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	232,946 บาท	(657.71) ล้านบาท (ประมาณ 2.63) ล้านบาท	(453.31) ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 3.58) ล้านบาท	(1.14) ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 11.37) ล้านบาท
สินทรัพย์รวม	39,455,567 บาท	3,368.67 ล้านบาท (ประมาณ 13.47 ล้านบาท)	289.95 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 2.29 ล้านบาท)	0.52 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 5.15 ล้านบาท)
หนี้สินรวม	292,167 บาท	875.80 ล้านบาท (ประมาณ 3.50 ล้านบาท)	215.61 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 1.70 ล้านบาท)	1.22 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 12.17 ล้านบาท)
ทุนชำระแล้ว	40,000,000 บาท	4,043.38 ล้านบาท (ประมาณ 14.97 ล้านบาท)	525.07 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 3.96 ล้านบาท)	0.50 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 5.00 ล้านบาท)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	39,163,400 บาท	2,492.87 ล้านบาท (ประมาณ 9.97 ล้านบาท)	74.33 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 0.59 ล้านบาท)	(0.70) ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 7.01) ล้านบาท

ผลประกอบการและฐานะทางการเงินของ TVDI, TV Direct Lao Co., Ltd., Direct Response Television Co., Ltd. และ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ในไตรมาส 1 ปี 2555

ไตรมาส 1 ปี 2555	บริษัท ทีวีไดเร็ก อินโดไชน่า จำกัด*	TV Direct Lao Co., Ltd.*	Direct Response Television Co., Ltd.*	TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.*
รายได้รวม	658,410.74 บาท	530.92 ล้านบาท (ประมาณ 2.07 ล้านบาท)	101.57 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 0.79 ล้านบาท)	0.45 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 4.55 ล้านบาท)
ค่าใช้จ่ายรวม	217,643.70 บาท	1,165.98 ล้านบาท (ประมาณ 4.55 ล้านบาท)	190.27 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 1.47 ล้านบาท)	0.61 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 6.04 ล้านบาท)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	440,767.04 บาท	(635.06) ล้านบาท (ประมาณ 2.48) ล้านบาท	(88.70) ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 0.69) ล้านบาท	(0.16) ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 1.49) ล้านบาท
สินทรัพย์รวม	40,022,462.33 บาท	2,732.92 ล้านบาท (ประมาณ 10.43 ล้านบาท)	399.02 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 3.05 ล้านบาท)	0.42 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 4.27 ล้านบาท)
หนี้สินรวม	418,294.16 บาท	875.11 ล้านบาท (ประมาณ 3.41 ล้านบาท)	414.89 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 3.24 ล้านบาท)	1.30 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 13.23 ล้านบาท)
ทุนชำระแล้ว	40,000,000.00 บาท	4,043.38 ล้านบาท (ประมาณ 14.97 ล้านบาท)	525.07 ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 3.96 ล้านบาท)	0.50 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 5.00 ล้านบาท)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	39,604,168.17 บาท	1,857.81 ล้านบาท (ประมาณ 7.02 ล้านบาท)	(15.87) ล้านเรียลกัมพูชา (ประมาณ 0.18) ล้านบาท)	(0.87) ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 8.97) ล้านบาท)

หมายเหตุ : ข้อมูลของบริษัทย่อยสำหรับไตรมาส 1 ปี 2555 เป็นข้อมูลจากงบภายในของบริษัท

ด้วย TVDI และบริษัทย่อยของ TVDI คือ Direct Response Television Co., Ltd. อยู่ในช่วงเริ่มก่อตั้งและมีผลการดำเนินงานขาดทุน และ TV Direct Lao Co., Ltd. ที่ถึงแม้จะก่อตั้งมาประมาณ 4 ปี แต่ยังคงมีผลการดำเนินงานขาดทุน บริษัทจึงมีความเสี่ยงโดยหากบริษัทย่อยมีผลขาดทุน จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท นอกจากนี้ TVDI ได้ลงทุนเพิ่มเติมใน TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 38 เป็นร้อยละ 65 ซึ่งทำให้มีสถานะเปลี่ยนจากบริษัทร่วมเป็นบริษัทย่อย เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2555 ดังนั้น ผลการดำเนินงานของ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. จะยังไม่ถูกนำมารวมในงบการเงินรวมปี 2554 ของบริษัท โดยผลการดำเนินงานของ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. จะถูกนำมารวมในงบการเงินรวมของบริษัทตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2555 ซึ่งหาก TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ยังคงมีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง ก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในงบการเงินรวม และจากการที่บริษัทย่อยยังคงมีผลขาดทุนจึงอาจมีผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการประกอบธุรกิจ บริษัทจึงยังคงมีภาระในการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บริษัทย่อย เช่น การให้กู้ยืมเงิน การเพิ่มทุน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม TVDI ประกอบธุรกิจลงทุน ซึ่งจะมีรายได้จากการลงทุนและค่าบริหารจัดการ นอกจากนี้ Direct Response Television Co., Ltd., TV Direct Lao Co., Ltd. และ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการในกัมพูชา ลาว และมาเลเซีย ตามลำดับ ผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) การที่บริษัทลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการขยายการประกอบธุรกิจไปในต่างประเทศ ได้แก่ กัมพูชา ลาว และมาเลเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีจำนวนประชากรจำนวนมาก มีสื่อโทรทัศน์ทั้งโทรทัศน์ภาคปกติและโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมที่จะทำการตลาดขายสินค้าและบริการผ่านสื่อดังกล่าว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยจะเป็นส่วนที่เสริมสร้างศักยภาพในการประกอบธุรกิจให้แก่บริษัทในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทก็ยังมีมาตรการในการกำหนดนโยบายการดำเนินงานของบริษัทย่อย นโยบายการควบคุมและตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทย่อย รวมทั้งการส่งกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทย่อยเพื่อกำหนดนโยบายและรักษาผลประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทและบริษัทย่อยมีการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งจะส่งผลไปสู่การบริหารจัดการต้นทุนและการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยบริษัทกำลังอยู่ระหว่างดำเนินการเพื่อแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทเข้าไปดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทย่อย (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 5.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม)

นอกเหนือจากการลงทุนในบริษัทย่อยทั้ง 3 แห่งแล้ว TVDI ยังมีแผนที่จะลงทุนใน TI VI Truc Tiep Co., Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 100 ซึ่งบริษัทดังกล่าวมีผลดำเนินงานขาดทุนจำนวน 5.30 ล้านบาท ในปี 2554 และจำนวน 0.78 ล้านบาท ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 (รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 6. โครงการในอนาคต) ดังนั้นหากการลงทุนของบริษัท TVDI ในบริษัทดังกล่าวได้ดำเนินการเป็นที่เรียบร้อยแล้วและยังคงมีผลขาดทุนอย่างต่อเนื่อง ก็จะทำให้บริษัทต้องรับรู้ผลขาดทุนของบริษัทดังกล่าวและจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทอีกด้วย

1.11 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทย่อยมีเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลและบริษัทอื่น

เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลและบริษัทอื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 TVDI บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลและบริษัทอื่น โดยไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ดังนี้

ผู้กู้	ยอดคงเหลือ	ยอดคงเหลือ	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	วัตถุประสงค์ของการกู้ยืม	วันที่คาดว่าจะได้รับคืนเงินให้กู้ยืม
	ณ 31 ธ.ค. 54 (ล้านบาท)	ณ 31 มี.ค. 55 (บาท)			
TI VI Truc Tiep Co., Ltd.			7.00	ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของผู้กู้ เนื่องจากบริษัทมีนโยบายขยายการประกอบธุรกิจไปในประเทศต่างๆ ในอินโดจีน โดยบริษัทขายสินค้าให้ TI VI Truc Tiep ในลักษณะขายส่ง ซึ่งในช่วงเริ่มต้นของการประกอบธุรกิจ จึงให้ความช่วยเหลือทางการเงินระยะสั้นแก่ TI VI Truc Tiep ซึ่งเป็นคู่ค้า	ภายในไตรมาส 3 ปี 2555
ยอดคงเหลือต้นงวด	4.13	7.04			
กู้เพิ่มระหว่างงวด	2.91	0.54			
ชำระคืนระหว่างงวด	-	-			
ยอดคงเหลือสิ้นงวด	7.04	7.58			

ผู้กู้	ยอดคงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 54 (ล้านบาท)	ยอดคงเหลือ ณ 31 มี.ค. 55 (บาท)	อัตรา ดอกเบี้ย (ร้อยละ ต่อปี)	วัตถุประสงค์ของการกู้ยืม	วันที่คาดว่าจะ ได้รับคืนเงินให้ กู้ยืม
				เพื่อให้คู่ค้าใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในระยะเริ่มแรกของการประกอบธุรกิจ ทั้งนี้ บริษัทหรือบริษัทย่อยไม่มีอำนาจควบคุม หรืออำนาจในการกำหนดนโยบายหรือตัดสินใจในการประกอบธุรกิจของ TI VI Truc Tiep	
Ms. Suraiya Binti Mohd Yasin ยอดคงเหลือต้นงวด กู้เพิ่มระหว่างงวด ชำระคืนระหว่างงวด ยอดคงเหลือสิ้นงวด	0.96 0.64 (0.25) 1.35	1.35 - (1.35) -	8.00	ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนส่วนตัวของผู้กู้	ได้รับชำระคืนเงินกู้เมื่อเดือนมกราคม 2555
นายคมศร จารุศร ยอดคงเหลือต้นงวด กู้เพิ่มระหว่างงวด ชำระคืนระหว่างงวด ยอดคงเหลือสิ้นงวด	1.78 - (1.78) -	- - - -	-	ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนส่วนตัวของผู้กู้	-
รวม	8.39	7.58			

เงินให้กู้ยืมลำดับที่ 1 เป็นเงินให้กู้ยืมแก่ TI VI Truc Tiep Co., Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในเวียดนาม โดยมีทุนชำระแล้วจำนวน 100 ล้านดอลลาร์เวียดนาม (ประมาณ 166,667 บาท) ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงโดยจำหน่ายสินค้าทางสื่อโทรทัศน์ในเวียดนาม โดย TVDI มีนโยบายที่จะเข้าถือหุ้นใน TI VI Truc Tiep Co., Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของประเทศเวียดนาม คาดว่าจะสามารถดำเนินการแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2-3 ปี 2555 หลังจากการเข้าถือหุ้นของ TVDI ดำเนินการเสร็จเรียบร้อยแล้ว TI VI Truc Tiep Co., Ltd. จะทำการเพิ่มทุนและนำเงินที่จะได้จากการเพิ่มทุนดังกล่าวมาชำระคืนเงินกู้ยืมให้แก่ TVDI ทั้งจำนวนซึ่ง TVDI คาดว่าจะเกิดขึ้นภายในไตรมาส 3 ปี 2555

เงินให้กู้ยืมลำดับที่ 2 เป็นเงินให้กู้ยืมแก่ Ms. Suraiya Binti Mohd Yasin ซึ่งปัจจุบันเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 5 และดำรงตำแหน่งกรรมการของ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.

เงินให้กู้ยืมลำดับที่ 3 เป็นเงินให้กู้ยืมแก่นายคมศร จารุศร โดยนายคมศร จารุศร เป็นนักธุรกิจชาวไทย ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท ปัจจุบันนายคมศร จารุศร ถือหุ้นร้อยละ 0.00025 ใน TVDI ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท และอดีตเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อยอื่น คือ TV Direct Lao Co., Ltd. และ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.

ดังนั้น TVDI จึงมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับคืนเงินกู้ยืมดังกล่าว ซึ่งหากเกิดกรณีดังกล่าวจะส่งผลในแง่ลบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของ TVDI และย่อมส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ TVDI มีนโยบายดูแลและติดตามการรับชำระหนี้ของเงินให้กู้ยืมดังกล่าวอย่างใกล้ชิด อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีนโยบายการให้เงินกู้ยืมกับบุคคลและบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องในอนาคต

1.12 ความเสี่ยงจากภัยพิบัติ

จากสถานการณ์น้ำท่วมเมื่อปลายปี 2554 ส่งผลกระทบต่อบริษัท ซึ่งผลกระทบดังกล่าวไม่มีนัยสำคัญดังนี้

(1) อาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัท และอาคารสตูดิโอ น้ำได้ท่วมพื้นที่ชั้น 1 ในระดับต่ำกว่า 30 เซนติเมตร โดยบริษัทได้ขนย้ายเครื่องมือและอุปกรณ์ที่สำคัญไปจัดเก็บไว้ในพื้นที่ที่น้ำท่วมไม่ถึง โดยมีได้หยุดดำเนินการ อย่างไรก็ตาม ผลกระทบที่เกิดขึ้น ได้แก่ พื้นอาคาร และเฟอร์นิเจอร์ เสียหายบางส่วน ซึ่งบริษัทได้ซ่อมแซมปรับปรุงเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยสามารถเรียกค่าเสียหายจากการประกันภัยความเสียหายดังกล่าวได้

(2) อาคารคลังสินค้าที่บริษัทเช่าพื้นที่ น้ำท่วมบริเวณถนนที่เข้าอาคารคลังสินค้า แต่ระดับน้ำไม่ได้เข้าในอาคารคลังสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ขนย้ายสินค้าบางส่วนไปไว้ในสถานที่ที่ปลอดภัย เนื่องจากถนนที่เข้าอาคารคลังสินค้าน้ำท่วมไม่สะดวกในการนำรถยนต์ของบริษัทเข้าไปขนสินค้าเพื่อนำส่งให้ลูกค้าและศูนย์กระจายสินค้า โดยสินค้าของบริษัทไม่ได้รับความเสียหายจากน้ำท่วม

(3) ร้านค้า TV Direct Showcase บางสาขาต้องหยุดกิจการชั่วคราว อย่างไรก็ตาม ร้านค้าและสินค้าไม่ได้รับความเสียหาย เนื่องจากบริษัทได้ก่อกำแพงป้องกันน้ำและใช้เครื่องสูบน้ำ

บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากภัยพิบัติที่อาจได้รับผลกระทบจากสถานการณ์น้ำท่วม ทั้งนี้ บริษัทมีมาตรการรองรับความเสี่ยงดังกล่าวโดยติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด ขนย้ายสินค้า อุปกรณ์ และเครื่องมือสำคัญ ไปไว้ในสถานที่น้ำท่วมไม่ถึง และบริษัทมีการทำประกันภัยซึ่งครอบคลุมความเสียหายจากน้ำท่วมไว้แล้ว

1.13 ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทต่อประชาชนในครั้งนี้เป็น การเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้วเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2554 และบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วและมีความเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วย การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทต้องมีจำนวนผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อันแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด

1.14 ความเสี่ยงจากการเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่กรรมการและพนักงานบริษัทและบริษัทย่อยในราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายต่อประชาชน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2554 และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2555 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5,920,000 หุ้น ให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.20 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่เสนอขายต่อประชาชน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.68 บาท ซึ่งเป็นราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนคิดเป็นร้อยละ 20 โดยการเสนอขายหุ้นให้แก่กรรมการและ/หรือพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยในครั้ง นี้ จะเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชน และได้มีการมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารเป็นผู้มีอำนาจกำหนดรายชื่อของกรรมการและ/หรือพนักงานที่จะได้รับการเสนอขายหุ้นสามัญ และจำนวนหุ้นที่จะจัดสรรให้แก่กรรมการและ/หรือพนักงานแต่ละราย ดังนั้น เมื่อหุ้นสามัญของบริษัทเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ ผู้ลงทุนอาจได้รับผลกระทบจากราคาหุ้นที่ลดลง (Price Dilution) จากการที่กรรมการและพนักงานบริษัทและบริษัทย่อยดังกล่าวนำหุ้นออกขายในตลาดหลักทรัพย์

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยในครั้งนี้มีจำนวน 5,920,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.57 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชน ซึ่งเป็นจำนวนน้อยจึงไม่น่าส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังได้กำหนดให้หุ้นที่จัดสรรให้แก่กรรมการและ/หรือพนักงานทั้งหมดจะต้องถูกห้ามขายเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ได้รับกรรมสิทธิ์ในหุ้นสามัญเพิ่มทุน ส่งผลทำให้กรรมการและพนักงานดังกล่าวไม่สามารถขายหุ้นได้ทันทีที่หุ้นของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์