

ส่วนที่ 1  
ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

## ส่วนที่ 1

## ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ดีเอ็นเอ 2002 จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนท์ (Home Entertainment) และธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิง โดยธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนท์นั้น ดำเนินการโดยบริษัทเอง ในขณะที่ธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิง ดำเนินการผ่านบริษัท ดีเอ็นเอ เรฟโวลูชั่น จำกัด (“บริษัทย่อย”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้วของบริษัทดังกล่าว ซึ่งมีมูลค่า 20 ล้านบาทของบริษัทย่อย และบริษัท สมอลล์รูม จำกัด (“สมอลล์รูม” หรือ “บริษัทร่วมของบริษัทย่อย”) โดยบริษัทย่อยถือหุ้นในสมอลล์รูม ในสัดส่วนร้อยละ 49.89 ของทุนชำระแล้ว 20 ล้านบาทของสมอลล์รูม ทั้งนี้ ปัจจุบันรายได้หลักจากการประกอบธุรกิจ ประมาณร้อยละ 95 ของรายได้รวมยังคงมาจากธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนท์เป็นหลัก

บริษัทจัดตั้งขึ้นในปี 2546 โดยคุณสามารถ ชวีศิริพัฒนา ภายใต้ชื่อ บริษัท มีเดีย เน็ตเวิร์ก รีเทล จำกัด และต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดีเอ็นเอ 2002 จำกัด ในปี 2553 เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนท์ (Home Entertainment) อันได้แก่ ภาพยนตร์ เพลง ที่ถูกต้องตามลิขสิทธิ์ในรูปแบบบลูเรย์ ดีวีดี วีซีดี และซีดี และสินค้าประเภทสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสารรายสัปดาห์ รายปักษ์ รายเดือน และพ็อกเก็ตบุ๊ก เป็นต้น โดยสินค้าประเภทภาพยนตร์และเพลงถือเป็นสินค้าหลักของกลุ่มบริษัท มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 85 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทั้งนี้ ลูกค้าย่อยเป้าหมายของกลุ่มบริษัท จะเป็นลูกค้าบุคคลทั่วไปที่นิยมรับชมภาพยนตร์หรือฟังเพลงที่บ้านมากกว่าเข้าชมในโรงภาพยนตร์ หรือนิยมซื้อผลงานเพื่อเก็บสะสม ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มวัยทำงานขึ้นไป เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและมีแนวโน้มที่จะซื้อสินค้าที่ถูกต้องตามลิขสิทธิ์เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ และมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่นิยมความคล่องตัวในการรับชมและรับฟังงานภาพยนตร์และเพลง ทำให้นิยมซื้อแผ่นภาพยนตร์และเพลงมากกว่าการดาวน์โหลดทางอินเทอร์เน็ต

กลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์ในการเพิ่มจุดจำหน่ายสินค้าเป็นกลยุทธ์หลักในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากด้วยสินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นสื่อเพื่อความบันเทิงในครอบครัว ดังนั้นการกระจายจุดจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่เป็นบริเวณกว้างนั้น จะเป็นการเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น และส่งผลต่อการขยายตัวและการเติบโตของกลุ่มบริษัท โดย ณ สิ้นปี 2552 กลุ่มบริษัทมีจุดจำหน่ายสินค้า 642 จุด และเพิ่มขึ้นเป็น 1,139 จุด ณ 31 มีนาคม 2555 โดยแบ่งเป็นร้านค้าปลีกของบริษัทที่บริษัททำการเช่าพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าต่างๆ จำนวน 237 จุด และร้านค้าร่วมบริการในลักษณะการฝากขาย เช่น ใน โลตัส เอ็กซ์เพรส บิ๊กซี มินิ และ บิ๊กซี เอ็กซ์ตร้า จำนวน 902 จุด

ภาพรวมโดยทั่วไปของธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนท์นั้น เป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการรายใหญ่เพียง 4-5 รายที่ เป็นผู้ประกอบการหลัก เช่น บริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด (มหาชน) ภายใต้ร้าน “IMAGINE” บริษัท ปอองทรัพย์ จำกัด (มหาชน) ภายใต้ร้าน “แมงป่อง” บริษัท บুমเมอเรจ จำกัด ภายใต้ร้าน “BOOMERANG” บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ภายใต้ร้าน 7-11 และ บริษัท บีทูเอส จำกัด ภายใต้ร้าน “B2S” โดยกลุ่มบริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดจัดจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนท์ ซึ่งมีจำนวนจุดจำหน่ายเป็นลำดับที่ 2 รองจากร้าน 7-11

สำหรับธุรกิจสื่อโฆษณาและบันเทิงนั้น กลุ่มบริษัทเริ่มเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าวในปี 2553 ด้วยการบริหารช่องสัญญาณสื่อโทรทัศน์ดาวเทียม โดยร่วมผลิตรายการ YIM TV และรับผู้รายได้จากค่าโฆษณา อย่างไรก็ตาม ในปี 2554 กลุ่มบริษัทได้หยุดการทำรายการดังกล่าว เนื่องจากผลตอบรับไม่เป็นที่น่าพอใจ ต่อมาในเดือนธันวาคม 2554 กลุ่มบริษัทได้เข้าสู่การบริหารจัดการช่องสัญญาณวิทยุ เพื่อบริหารจัดการช่วงเวลาโฆษณาในช่วงข่าวต้นชั่วโมงทางสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทยของกรมประชาสัมพันธ์เป็นระยะเวลา 2 ปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2556 นอกจากนั้น กลุ่ม

บริษัทมีการถือหุ้นในสมอลล์รูม ซึ่งประกอบธุรกิจการผลิตสร้างสรรงานบันเทิงที่เกี่ยวข้องกับเพลง ทั้งในรูปแบบงานเพลง ประกอบโฆษณา ภาพยนตร์ ละคร รวมทั้งอัลบั้มเพลง ซึ่งเน้นแนวเพลงประเภทอินดีเพนเด็นท์ (“อินดี้”) เป็นหลัก

ความเสี่ยงที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

1) ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์

จากการที่ลักษณะสินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าที่ได้รับผลกระทบจากการละเมิดลิขสิทธิ์ ทั้งในรูปแบบแผ่น ภาพยนตร์ ผิดกฎหมาย และการแชร์ไฟล์ให้ดาวน์โหลดผ่านอินเทอร์เน็ตของผู้บริโภค ซึ่งผลกระทบของการละเมิดลิขสิทธิ์ดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการหารายได้และยอดขายของกลุ่มบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารเชื่อว่าผลกระทบของการละเมิดลิขสิทธิ์ต่อการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ยังมีสูงมากนัก เนื่องจาก 1) ราคาจำหน่ายสินค้าสื่อโฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ต่ำลงทำให้การตัดสินใจซื้อสินค้าที่ถูกกฎหมายเพิ่มขึ้น 2) การวางจำหน่ายภาพยนตร์ที่ต้องตามลิขสิทธิ์มีระยะเวลาที่สั้นลงหลังจากภาพยนตร์หมดระยะเข้าฉายในโรงภาพยนตร์ ทำให้ผู้บริโภคยินดีที่จะรอสินค้าที่ถูกต้องตามลิขสิทธิ์ที่มีคุณภาพดีกว่า 3) การที่จุดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่กระจายอยู่ในภูมิภาคต่างจังหวัด ซึ่งพื้นที่ดังกล่าวภาวะการแข่งขันระหว่างสินค้าที่ถูกกฎหมายและสินค้าที่ละเมิดลิขสิทธิ์ยังไม่รุนแรงมากนัก 4) ลูกค้ำเป้าหมายของกลุ่มบริษัท เป็นกลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน ซึ่งมีกำลังซื้อและมีรูปแบบดำเนินชีวิตที่เน้นความสะดวกสบาย ทำให้ยินดีที่จะซื้อสินค้าที่มีคุณภาพและถูกกฎหมายซึ่งมีคุณภาพที่ดีกว่าการซื้อแผ่นละเมิดลิขสิทธิ์หรือการดาวน์โหลดจากอินเทอร์เน็ต 5) กลุ่มบริษัทมีแนวคิดในการพัฒนาช่องทางจำหน่ายของธุรกิจผ่านอินเทอร์เน็ตในอนาคต ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท

2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้ารายหนึ่ง

กลุ่มบริษัทมีจุดจำหน่ายสินค้าตั้งอยู่บนพื้นที่ของคู่ค้ารายหนึ่ง ทั้งในรูปแบบร้านค้าปลีก และร้านค้าร่วมบริการ โดยมีสัดส่วนรายได้ที่เกิดขึ้นจากพื้นที่ของคู่ค้ารายดังกล่าวในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 50 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ทำให้มีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจกรณีที่คู่ค้ารายดังกล่าวเปลี่ยนแปลงนโยบายในการจัดการพื้นที่ทั้งการให้พื้นที่แก่ผู้ประกอบการรายอื่น หรือการบริหารจัดการพื้นที่เอง

ทั้งนี้ ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าโอกาสที่กลุ่มบริษัทจะสูญเสียช่องทางจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการรายอื่นมีไม่สูงมากนัก เนื่องจากผู้ประกอบการรายอื่นที่มีขนาดและศักยภาพที่ใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัทในแง่ของเงินทุน และความสามารถในการบริหารจัดการมีเพียง 2-3 ราย ในขณะที่การบริหารจัดการพื้นที่เอง เป็นแนวทางที่ห่างดำเนินการในอดีต และมีนโยบายในการลดการดำเนินการในส่วนนี้ลง ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวต้องใช้เวลาจากจากนั้น สัญญาเช่าพื้นที่ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทมีระยะเวลา 3 ปีและมีการครบกำหนดที่แตกต่างกัน ทำให้กลุ่มบริษัทเชื่อว่าหากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ผลกระทบที่เกิดขึ้นทันทีอาจไม่สูงมากนัก

3) ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าล้าสมัย

จากการที่สินค้าของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับรสนิยมและกระแสนิยมของผู้บริโภค ทำให้อาจมีความเสี่ยงที่สินค้าของกลุ่มบริษัทจะเกิดการล้าสมัย และไม่สามารถจำหน่ายได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการเงินของกลุ่มบริษัทได้

ทั้งนี้ ความเสี่ยงดังกล่าวจะเกิดขึ้นเฉพาะสินค้าในส่วนที่เป็นลิขสิทธิ์ของกลุ่มบริษัทเป็นหลัก เนื่องจากสินค้าที่เป็นลิขสิทธิ์ของผู้อื่น โดยส่วนใหญ่จะมีเงื่อนไขการค้าที่กลุ่มบริษัทสามารถส่งคืนสินค้าให้แก่เจ้าของลิขสิทธิ์ได้ ทำให้ความเสี่ยงดังกล่าวลดลง สำหรับสินค้าที่เป็นลิขสิทธิ์ของกลุ่มบริษัทนั้น กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการสั่ง

ผลิตให้เพียงพอต่อการจัดจำหน่ายเท่านั้น และมีการวางระบบการบริหารจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลการจัดจำหน่ายมาวิเคราะห์ และใช้การส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ เพื่อผลักดันและกระตุ้นยอดขายให้ได้อย่างรวดเร็วและเหมาะสม

ในส่วนของฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานนั้นกลุ่มบริษัทมีการขยายตัวของรายได้อย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยรายได้ของกลุ่มบริษัทในปี 2552 – 2554 และไตรมาส 1 ของปี 2555 เท่ากับ 750.86 ล้านบาท 952.13 ล้านบาท 1,112.36 ล้านบาท และ 312.45 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นการเติบโตเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 26.80 และร้อยละ 16.82 จากปีก่อนหน้าตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายตัวของรายได้ในส่วนของการขายเป็นสำคัญ ทั้งนี้รายได้จากการขายคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 ของรายได้รวม โดยมาจากการจำหน่ายสินค้าประเภทภาพยนตร์และเพลงเป็นหลักในสัดส่วนประมาณร้อยละ 85 ของรายได้รวม โดยสาเหตุของการเพิ่มขึ้นของรายได้ของกลุ่มบริษัทตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนจุดจำหน่ายสินค้า ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ประกอบกับการเพิ่มของยอดขายในแต่ละจุดจำหน่าย จากการบริหารจัดการร้านค้าที่มีประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้นและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่นิยมรับชมภาพยนตร์ผ่านรูปแบบแผ่นภาพยนตร์เพิ่มขึ้น

สำหรับความสามารถในการทำกำไรนั้น กลุ่มบริษัทมีผลกำไรที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยมีกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทในปี 2552 – 2554 และไตรมาส 1 ของปี 2555 เท่ากับ 3.35 ล้านบาท 20.29 ล้านบาท 24.13 ล้านบาท และ 18.46 ล้านบาทตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 0.45 ร้อยละ 2.16 ร้อยละ 2.19 และร้อยละ 6.00 ของรายได้รวมในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรขั้นต้นในส่วนของการจำหน่ายสินค้าเป็นหลัก จากการเพิ่มขึ้นของอำนาจต่อรองด้านราคาและเงื่อนไขการขายจากปริมาณการสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้น ดังจะเห็นได้จากการที่กำไรขั้นต้นของการจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 24.39 ของรายได้จากการขายในปี 2552 เป็นร้อยละ 29.26 ของรายได้จากการขายในไตรมาส 1 ปี 2555

ในส่วนของฐานะทางการเงินของกลุ่มบริษัทนั้น สินทรัพย์หลักของกลุ่มบริษัทเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 – 80 ของสินทรัพย์รวมตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา โดยลูกหนี้การค้าและสินค้าคงคลังถือเป็นส่วนประกอบหลักของสินทรัพย์ของกลุ่มบริษัทมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 68 ของสินทรัพย์รวม ทั้งนี้เมื่อพิจารณาในส่วนโครงสร้างของเงินทุนของกลุ่มบริษัทนั้น พบว่ามีความเหมาะสมและสอดคล้องกับลักษณะของการลงทุนในสินทรัพย์ กลุ่มบริษัทมีการจัดหาแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่จากหนี้สินหมุนเวียนอันได้แก่ เจ้าหนี้การค้า เป็นหลัก ดังจะเห็นได้จากอัตราส่วนสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทอยู่ที่ระดับประมาณ 0.90 – 1.00 เท่าตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ดังนั้นถึงแม้ว่าอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทจะอยู่ที่ระดับประมาณ 3.00 – 4.00 เท่า แต่ความเสี่ยงทางด้านการเงินถือว่าอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนัก เนื่องจากหนี้สินส่วนใหญ่เป็นหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจและไม่มีภาระดอกเบี้ย

ณ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 160 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยเรียกชำระแล้ว 120 ล้านบาท หรือ 240 ล้านหุ้น การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนจำนวน 80 ล้านหุ้นในครั้งนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขาย โดยปัจจุบันผู้ถือหุ้นใหญ่ของกลุ่มบริษัท แบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ นายสามารถ ชิวศิริพัฒนาและครอบครัว และนายศิริศักดิ์ ปิยทัตส์ โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.74 และร้อยละ 31.25 ของทุนชำระแล้วก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน และสัดส่วนดังกล่าวจะลดลงเหลือร้อยละ 38.06 และร้อยละ 23.43 ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ โดยกลุ่มบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท