ส่วนที่ 1
ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ส่วนที่ 1

แก้ข้อความตามแบบฟอร์มใหม่

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

สรุปข้อมูลสำคัญนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ ("บริษัท") ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็มซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และบริษัท หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัทได้ยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต.

สรุปข้อมูลสำคัญของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน
บริษัท คราวน์ เทค แอดวานซ์ จำกัด (มหาชน)
(ระยะเวลาการเสนอขาย : [xx] – [xx])

ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย

ผู้เสนอขาย: บริษัท คราวน์ เทค แอดวานซ์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")

ประเภทธุรกิจ: จัดหาและจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า

จำนวนหุ้นที่เสนอขาย: 100,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 16.67 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

ราคาเสนอขายต่อประชาชน: [xx] บาท/หุ้น **มูลค่าการเสนอขาย**: [xx] บาท

การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 90 วันก่อนหน้า: ไม่มี

มูลค่าที่ตราไว้ (par): 0.50 บาท/หุ้น **มูลค่าตามราคาบัญชี** (book value) **ณ วันที่ 30 ก.ย. 56** : 0.70 บาท/หุ้น

อัตราส่วนราคาต่อกำไร (P/E ratio): [xx] เท่า ซึ่งคำนวณจาก[xx] โดยเมื่อหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้เท่ากับ 600 ล้านหุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ [xx] บาท

P/E ratio **ของบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน**: [xx]

ตลาดรอง: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

หมวดธุรกิจ: ของใช้ในครัวเรือนและสำนักงาน

เกณฑ์การเข้าจดทะเบียน: เกณฑ์กำไรสุทธิ (Profit Test)

วัตถุประสงค์การใช้เงิน: เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

นโยบายการจ่ายเงินปันผล: บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและทุนสำรองต่างๆ ทั้งหมดของบริษัท โดยบริษัทอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้ หรืองดเว้นการจ่ายปันผล หากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวนดังกล่าวมาใช้เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์:

บริษัท คราวน์ เทค แอดวานซ์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ("กลุ่มบริษัท") ดำเนินธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า ภายใต้ตราสินค้า "AJ" ตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบันเป็นเวลากว่า 12 ปี โดยผู้บริหารบริษัทต้องการพัฒนาตราสินค้าของบริษัทให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของผู้บริโภคในฐานะผู้จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าของคนไทยที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม สามารถแข่งขันได้ทัดเทียมกับผู้จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าจากต่างประเทศ

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าโดยการนำเข้าจากต่างประเทศโดยจัดจำหน่ายผ่านธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่เป็นหลัก สินค้าของกลุ่มบริษัทประกอบด้วยเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียง (Audio and Visual: AV) อาทิเช่น เครื่องเล่นดีวีดีและเครื่องเล่นดีวีดีบลูเรย์ ชุดโฮมเธียร์เตอร์ วิทยุ เครื่องเล่นคาราโอเกะ เป็นต้น ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ของรายได้จากการขายในปี 2553 - 2555 และเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือน (Home Appliance: AP) อาทิเช่น แอร์เคลื่อนที่ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า กระติกน้ำร้อน เตาไฟฟ้า เป็นต้น ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของรายได้จากการขายในปี 2553 – 2555

รายชื่อผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น			ก่อนการเพิ่มทุน		ภายหลังการเพิ่มทุน	
			จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	กลุ่มนายอมร	มีมะโน	284,250,000	56.85	284,250,000	47.38
2	กลุ่มนายพิภัทร์	ปฏิเวทภิญโญ	161,750,000	32.35	161,750,000	26.96
3	กลุ่มนายสมโภช	บูรพาสกุล	22,000,000	4.40	22,000,000	3.67
4	กลุ่มนายอเนก	พัฒนสฤษฎ์	22,000,000	4.40	22,000,000	3.67
7	นายชูเกียรติ	ยงวงศ์ไพบูลย์	4,000,000	0.80	4,000,000	0.67
8	นายกันต์	อรรฆย์วรวิทย์	2,000,000	0.40	2,000,000	0.33
9	นายปรีชา	เลาหพงศ์ชนะ	2,000,000	0.40	2,000,000	0.33
10	นางสาวปุญชรัสมิ์	วีระสืบพงศ์	1,000,000	0.20	1,000,000	0.17
11	นางสาวอัญชิสา	วีระสืบพงศ์	1,000,000	0.20	1,000,000	0.17
12	ผู้ถือหุ้นรายย่อย (IPO)		-	-	100,000,000	16.67
	รวม		500,000,000	100.00	600,000,000	100.00

หมายเหตุ : ผู้ถือหุ้นที่ติด Silent Period ได้แก่ กลุ่มนายอมร มีมะโน จำนวน 189.75 ล้านหุ้น กลุ่มนายพิภัทร์ ปฏิเวทภิญโญ 107.25 ล้านหุ้น กลุ่มนายอเนก พัฒนสฤษฎ์ 16.5 ล้านหุ้น และกลุ่มนายสมโภช บูรพาสกุล 16.5 ล้านหุ้น โดยหุ้นของกลุ่มนายอมร มีมะโน จำนวน 94.50 ล้านหุ้น กลุ่มนายพิภัทร์ ปฏิเวทภิญโญ 54.50 ล้านหุ้น กลุ่มนายอเนก พัฒนสฤษฎ์ 5.5 ล้านหุ้น และกลุ่มนายสมโภช บูรพาสกุล 5.5 ล้านหุ้น จะสามารถจำหน่ายได้ในวันแรกที่เข้าทำการซื้อขาย

คณะกรรมการบริษัท

ชื่อ – สกุล	ตำแหน่ง
1. พลเอกดุสิต เครือใย	ประธานกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
2. นายวัชรินทร์ ดวงดารา	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
3. นายพิษณุ เหรียญมหาสาร	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
4. นายกมล จิระปัทมะ	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
5. นายอมร มีมะโน	กรรมการผู้จัดการ
6. นายพิภัทร์ ปฏิเวทภิญโญ	กรรมการ
7. นายกันต์ อรรฆย์วรวิทย์	กรรมการ
8. นายสมโภช บูรพาสกุล	กรรมการ
9. นายเอนก พัฒนสฤษฎ์	กรรมการ
10. พล.ต.ต.จิตติ รอดบางยาง	กรรมการ
11. น.ส.จินดา มีมะโน	กรรมการ

สัดส่วนและโครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ตามกลุ่มสินค้า

	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		งวด 9 เดือนปี 2556	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าภาพและเสียง	1,453,562	86.06	1,749,841	85.58	1,699,313	81.93	1,018,469	72.88
2. รายได้จากการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน	235,440	13.94	294,779	14.42	374,670	18.07	379,022	27.12
รวมรายได้จากการขายก่อนหักส่วนลดจ่าย	1,689,002	100.00	2,044,620	100.00	2,073,983	100.00	1,397,492	100.00
หัก ส่วนลดจ่าย	(11,573)	(0.69)	(340,501)	(16.65)	(347,105)	(16.74)	(203,573)	(14.57)
สำรองค่าเผื่อสินค้ารับคืน (กลับรายการ)	(12,178)	(0.72)	3,285	0.16	2,378	0.11	3,399	0.24
รายได้จากการขายสุทธิ	**1,665,251**	**98.59**	**1,707,404**	**83.51**	**1,729,257**	**83.38**	1,197,318	85.68

โครงสร้างรายได้ช่องทางการจำหน่าย

	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		งวด 9 เดือนปี 2556	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade)	1,638,004	98.36	1,588,481	93.03	1,577,144	91.20	1,095,186	91.47
2. ตัวแทนจำหน่ายและร้านค้าย่อย	2,580	0.15	43,811	2.57	50,762	2.94	39,516	3.30
3. การจำหน่ายโดยตรงให้กับผู้บริโภค	735	0.04	10,943	0.64	14,913	0.86	19,888	1.66
4. อื่น ๆ	23,932	1.44	64,168	3.76	86,438	5.00	42,728	3.57
รวมรายได้จากการขายสุทธิ	**1,665,251**	**100.00**	**1,707,404**	**100.00**	**1,729,257**	**100.00**	1,197,318	100.00

สรุปปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจากการเปิดเขตการค้าเสรี

ข้อจำกัดด้านภาษีนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมีแนวโน้มลดลงทำให้การแข่งขันในธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายจะต้องขออนุญาตต่อสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.)และผ่านการตรวจสอบสินค้าและโรงงานผลิตก่อนจึงจะสามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวในประเทศได้ กลุ่มบริษัทมีประสบการณ์และมีความชำนาญในการทำธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ามาเป็นเวลานาน ประกอบกับการมีตราสินค้า AJ ซึ่งเป็นที่รู้จักและเชื่อมั่นของผู้บริโภค รวมถึงการกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับตลาดในประเทศซึ่งจะทำให้กลุ่มบริษัทสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้

2. ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียง (AV) ประมาณร้อยละ 81-86 ของรายได้จากการขายรวมตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา โดยแบ่งเป็นรายได้จากสินค้าในกลุ่มเครื่องเล่นดีวีดี เครื่องเล่นดีวีดีบลูเรย์ และเครื่องเล่นดีวีดีแบบพกพาคิดเป็นร้อยละ 41 – 53 กลุ่มเครื่องเสียงในสัดส่วนร้อยละ 20 – 31 เครื่องเล่นคาราโอเกะและชุดเครื่องเสียงคาราโอเกะในสัดส่วนร้อยละ 11 - 13 ของรายได้จากการขายในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียง (AV) ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งจากการพัฒนาทางเทคโนโลยีของเครื่องใช้ไฟฟ้าโดยเฉพาะในกลุ่มของภาพและเสียง (Audio and Visual) ที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทำให้อุปกรณ์รุ่นใหม่มีความสามารถและประสิทธิภาพสูงขึ้น ส่งผลให้วงจรอายุผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มสั้นลงและทำให้ผลิตภัณฑ์ล้าสมัยเร็วมากขึ้น ผู้ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าจึงต้องแข่งขันกันเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีทันสมัยอยู่เสมอ ในขณะเดียวที่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ซึ่งอาจทำให้ผู้จัดจำหน่ายต้องลดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลงทำให้มีรายได้ลดลง หรือเกิดการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์จนทำให้ไม่ทำให้สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้

อย่างไรก็ตามเนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัทเป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับล่าง ซึ่งเลือกซื้อผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากความคุ้มค่าของราคาและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับเป็นหลัก เมื่อรวมกับกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทในการจำหน่ายสินค้าที่มีประสิทธิภาพดีในราคาย่อมเยา ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทจึงไม่รวดเร็วมากนัก นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการนำเข้าสินค้าใหม่เพื่อรองรับทีวีระบบดิจิตอล ซึ่งบริษัทคาดว่าจะเป็นกลุ่มสินค้าใหม่ที่จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทในอนาคต เนื่องจากบริษัทมีช่องทางการจำหน่ายที่แข่งแกร่งผ่านช่องทางธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการขอใบอนุญาตนำเข้าสินค้าจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (สมอ) และผ่านการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งคาดว่าจะวางจำหน่ายสินค้ากลุ่มนี้ได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2557 เป็นต้นไป

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตและตัวแทนส่งออก

กลุ่มบริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าทั้งหมดจากผู้ผลิตในประเทศจีนและประเทศเกาหลี โดยเป็นการนำเข้าจากโรงงานผู้ผลิตโดยตรงหรือผ่านตัวแทนส่งออก ทำให้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตและตัวแทนส่งออก ดังนี้

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิต

บริษัทจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งผลิตโดยผู้ผลิตรายหนึ่งในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้เครื่องใช้ไฟฟ้าดังกล่าวจะต้องผ่านการขออนุญาตจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งการขออนุญาตแต่ละครั้งโดยเฉลี่ยใช้เวลาประมาณ 3 - 4 เดือน ดังนั้นในกรณีที่มีเหตุให้ผู้ผลิตไม่

สามารถผลิตสินค้าให้กับกลุ่มบริษัทได้ บริษัทจะต้องขออนุญาตนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตรายใหม่ต่อ สมอ. ซึ่งอาจเกิดปัญหาสินค้าขาดตลาดและเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการประเมินความต้องการสินค้าและวางแผนสั่งผลิตล่วงหน้าโดยประมาณ 1 - 2 เดือน อีกทั้งสินค้าของกลุ่มบริษัทไม่ใช่สินค้าที่มีเทคโนโลยีในระดับสูงเป็นพิเศษ ดังนั้นหากเกิดกรณีที่ผู้ผลิตไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับกลุ่มบริษัทได้ ผู้บริหารจึงคาดการณ์ว่าจะสามารถหาผู้ผลิตรายใหม่และสามารถดำเนินการขออนุญาตนำเข้าสินค้าได้ภายในเวลาไม่นานนัก

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนส่งออกสินค้า

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีการนำเข้าสินค้าผ่านตัวแทนส่งออกสินค้าของประเทศจีนประมาณ 10 ราย โดยเป็นการนำเข้าจากบริษัทแห่งหนึ่ง ซึ่งมิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทในสัดส่วนรวมเกินกว่าร้อยละ 50 ของยอดซื้อสินค้าทั้งหมด ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นสินค้าที่ผู้ส่งออกรายดังกล่าวเป็นผู้ผลิต และสินค้าของผู้ผลิตรายอื่น เนื่องจากรัฐบาลของประเทศจีนกำหนดให้ผู้ผลิตจะต้องมีใบอนุญาตส่งออกสินค้าสำหรับสินค้าที่จะส่งออกแต่ละประเภท ในกรณีที่ผู้ผลิตไม่มีใบอนุญาตส่งออกหรือมีโควต้าที่จำกัดจะให้บริษัทตัวแทนส่งออกสินค้าที่มีใบอนุญาตส่งออกสินค้านั้นๆ เป็นผู้ดำเนินการแทน บริษัทจึงต้องการบริหารประสิทธิภาพในการขนส่งโดยรวบรวมสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายเพื่อขนส่งในคราวเดียวกันเพื่อประหยัดต้นทุนการขนส่งสินค้า รวมทั้งในกรณีที่สินค้าต้องผ่านสมอ. บริษัทจะต้องระบุชื่อตัวแทนส่งออกไปยังสมอ. ด้วย ทำให้บริษัทมีการพึ่งพิงตัวแทนการส่งออกรายดังกล่าว ดังนั้นในกรณีที่มีเหตุให้บริษัทดังกล่าวไม่สามารถทำหน้าที่เป็นตัวแทนส่งออกสินค้าให้กับกลุ่มบริษัทได้จะทำให้ต้องจัดหาตัวแทนส่งออกรายใหม่และต้องแจ้งชื่อต่อ สมอ. ซึ่งอาจทำให้กลุ่มบริษัทเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้าได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนส่งออก โดยการแบ่งการนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตแต่ละรายโดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าหลักของกลุ่มบริษัทจะใช้ตัวแทนส่งออกสินค้าอย่างน้อย 2 ราย ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทจะไม่มีความเสี่ยงในกรณีดังกล่าว

4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้ารายใดรายหนึ่ง

กลุ่มบริษัทซึ่งจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าผ่านช่องทางธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (โมเดิร์นเทรด) เป็นหลัก โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายเกินกว่าร้อยละ 90 ของรายได้จากการขายตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา และมีการจำหน่ายให้กับคู่ค้ารายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขาย ซึ่งคู่ค้ารายดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ในธุรกิจ ในกรณีที่คู่ค้ารายดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจัดวางพื้นที่จำหน่ายสินค้าโดยส่งผลให้พื้นที่วางจำหน่ายสินค้าของกลุ่มบริษัทลดน้อยลง อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการหารายได้ของกลุ่มบริษัทได้ ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการติดตามยอดขายอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถปรับกลยุทธ์การขายและการจัดแผนส่งเสริมการขายที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มยอดขาย ซึ่งผู้บริหารเชื่อว่าในกรณีที่บริษัทยังสามารถทำยอดขายได้ดีอย่างต่อเนื่อง จะมีโอกาสต่ำที่คู่ค้าในธุรกิจโมเดิร์นเทรดจะลดขนาดพื้นที่จัดวางสินค้าของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการขยายช่องทางจำหน่ายในส่วนของตัวแทนจำหน่ายและร้านค้าย่อยในต่างจังหวัดให้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงคู่ค้าหลักไปได้อีกในระดับหนึ่ง

5. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทนำเข้าสินค้าโดยชำระเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐทั้งหมด จึงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในด้านของอัตราแลกเปลี่ยนดอลลาร์สหรัฐต่อสกุลเงินบาท โดยในกรณีที่เงินดอลลาร์สหรัฐมีการปรับค่าขึ้นจะส่งผลให้ต้นทุนสินค้าเพิ่มสูงขึ้นในขณะที่สินค้าของอาจไม่สามารถปรับเพิ่มราคาจำหน่ายกับคู่ค้าได้ทันที จึงอาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ โดยใช้การกู้ระยะสั้นเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ (Letter of Credit และ Trust Receipt) ซึ่งสามารถแปลงเป็นสกุลเงินบาทได้ตลอดระยะเวลาการกู้ โดยในกรณีที่ค่าเงินบาทอ่อนค่าลงเกินกว่าร้อยละ 5 ผู้บริหารจะทำการแปลงเงินกู้ดังกล่าวเป็นสกุลบาทในสัดส่วนไม่น้อย

กว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้านำเข้า และกรณีที่เงินบาทอ่อนค่าลงเกินร้อยละ 10 จะป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยแปลงเงินกู้ดังกล่าวเป็นสกุลบาทเต็มมูลค่าของสินค้านำเข้า

6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

ผู้ก่อตั้งและผู้บริหารของกลุ่มบริษัท 2 ท่าน คือ นายอมร มีมะโน กรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัท และนายพิภัทร์ ปฏิเวทภิญโญ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ฝ่ายโรงงาน เป็นผู้มีประสบการณ์และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนั้นอาจพิจารณาว่ากลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสามารถในการบริหารจัดการของผู้บริหาร ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการ ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานในอนาคตของกลุ่มบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้วางระบบการบริหารจัดการโดยกระจายอำนาจให้กับผู้บริหารในระดับรองลงมา ตามที่ปรากฏในโครงสร้างองค์กร พร้อมกับคัดเลือกบุคลากรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในสายงานขึ้นมาเป็นผู้บริหารในระดับผู้จัดการฝ่าย และจัดให้มีการประชุมระหว่างผู้บริหารแต่ละฝ่ายงานอย่างสม่ำเสมอ

7. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นขออนุญาตเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยใช้เกณฑ์กำไรสุทธิ ซึ่งในปี 2555 และงวด 9 เดือนปี 2556 บริษัทมีกำไรสุทธิ 32.31 ล้านบาทและ 50.68 ล้านบาท ตามลำดับ ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงที่หลักทรัพย์ของบริษัทอาจไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทำให้ผู้ลงทุนไม่มีตลาดรองเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์และไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวเซอรี่ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ.2544 ลงวันที่ 22 มกราคม 2544 (รวมถึงที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ยกเว้นคุณสมบัติในเรื่องการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าบริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จ

สรุปฐานะทางการเงิน

หน่วย : พันบาท

	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	งวด 9 เดือน ปี 2556
สินทรัพย์รวม	978,414	1,085,542	1,367,023	1,106,186
หนี้สินรวม	752,090	804,119	1,053,295	754,510
ส่วนของผู้ถือหุ้น	226,324	281,423	313,728	351,676
รายได้จากการขาย*	1,665,251	1,707,404	1,729,257	1,197,318
ต้นทุนขาย	(949,363)	(1,104,741)	(1,157,799)	(739,917)
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	127,980	100,649	67,466	82,367
กำไรสุทธิ	73,121	55,098	32,305	50,675
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	0.16	0.12	0.07	0.11
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	3.32	2.86	3.36	2.15
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (%)	8.17	5.34	2.63	5.83
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (%)	56.38	21.70	10.86	20.41

* หมายเหตุ: รายได้จากการขายในปี 2553 เป็นรายได้ที่ไม่รวมส่วนลดการค้าจำนวน 261.04 ล้านบาท ซึ่งอยู่ในรายการค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย ซึ่งหากหักส่วนลดการค้าแล้วจะทำให้รายได้จากการขายสุทธิเท่ากับ 1,404.21 ล้านบาท

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

บริษัทมียอดขายสุทธิในปี 2553 – ปี 2555 และในงวด 9 เดือนของปี 2556 จำนวน 1,665.25 ล้านบาท 1,707.40 ล้านบาท 1,729.26 ล้านบาท และ 1,197.32 ล้านบาท ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าที่บริษัทจัดจำหน่ายประกอบด้วยสินค้า 2 ประเภทหลัก คือเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียง (Audio and Visual : AV Products) และเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน (Home Appliance : AP Products) โดยมีสัดส่วนการขายสินค้าในกลุ่ม AV เป็นส่วนใหญ่คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.93 ของยอดขายรวมในปี 2555 และร้อยละ 72.88 ของยอดขายรวมในงวด9 เดือนของปี 2556 โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญมากขึ้นกับสินค้าในกลุ่ม AP โดยจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพดีและสามารถจำหน่ายในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายให้มากยิ่งขึ้นทุกปี ส่งผลให้สัดส่วนการขายสินค้าในกลุ่ม AP เปลี่ยนแปลงจากร้อยละ 18.07 ของยอดขายรวมในปี 2555 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 27.12 ในงวด 9 เดือนของปี 2556

บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางจำหน่าย Modern trade เป็นหลัก เพื่อให้ตรงกับพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่นิยมเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางจำหน่ายดังกล่าว ทั้งนี้ การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Modern trade และ Dealer เหล่านี้จะมีสัญญาหรือข้อตกลงระหว่างกันซึ่งกำหนดเงื่อนไขและส่วนลดทางการค้า (Discount and Rebate) ที่แตกต่างกันไป

บริษัทมีกำไรขั้นต้นในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาและในงวด 9 เดือนของปี 2556 จำนวน 715.89 ล้านบาท 602.66 ล้านบาท 571.46 ล้านบาท และ 457.40ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 42.99 ในปี 2553 ร้อยละ 35.30 ในปี 2554 ร้อยละ 33.05 ในปี 2555 และร้อยละ 38.20 ในงวด 9 เดือนของปี 2556 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2553 สูงกว่าปีอื่นนั้น เนื่องจากยอดขายที่แสดงในงบการเงินของปีดังกล่าว เป็นยอดขายที่ไม่รวมส่วนลดทางการค้า จึงแสดงยอดสูงกว่ายอดขายสุทธิของปีต่อมา หากปรับปรุงยอดรายได้จากการขายให้เป็นยอดสุทธิหลังหักส่วนลดจ่ายเช่นเดียวกันกับปีอื่นๆ แล้ว อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2553 จะอยู่ประมาณร้อยละ 31 ซึ่งในช่วงปี 2554 ถึงปัจจุบัน อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในช่วงระหว่างร้อยละ 33 – 38 โดยบริษัทได้วิเคราะห์การขายและปรับปรุงรายการสินค้าที่จำหน่ายในช่วงปี

2556 นี้ โดยลดการขายสินค้าที่กำไรต่ำให้น้อยลง และส่งเสริมการขายสินค้าที่มีกำไรสูงให้มากขึ้น ประกอบกับแนวโน้มสัดส่วนยอดขายสินค้ากลุ่ม AP ที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในงวด 9 เดือนของปี 2556 มีสัดส่วนสูงขึ้นอย่างมาก

บริษัทมีกำไรสุทธิในช่วง3 ปีที่ผ่านมาและในงวด 9 เดือนของปี 2556 จำนวน 73.12 ล้านบาท 55.10 ล้านบาท 32.31 ล้านบาท และ 50.68 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 4.39 ในปี 2553 ร้อยละ 3.23 ในปี 2554 ร้อยละ 1.87 ในปี 2555 และร้อยละ 4.21 ในงวด 9 เดือนของปี 2556 โดยการที่กำไรสุทธิในปี 2554 และ 2555 ปรับตัวลดลงนั้น เป็นไปตามกำไรขั้นต้นที่ลดลงประกอบกับการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และต้นทุนทางการเงินที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการลงทุนและปรับปรุงพัฒนาในหลายๆ ด้านในช่วงระหว่างปี 2555 เช่นการปรับปรุงระบบการจัดเก็บสินค้าในคลัง เปลี่ยนแปลงระบบซอฟท์แวร์ในการบริหารจัดการธุรกิจให้ครอบคลุมทุกฝ่ายงานในบริษัท ซึ่งเริ่มใช้ตั้งแต่ต้นปี 2556 เป็นต้นมา ทำให้ผู้บริหารสามารถรับทราบข้อมูลที่ทันสมัย และปรับปรุงกลยุทธ์ในการขายและการบริหารจัดการทุกๆ ด้านในองค์กรได้อย่างทันเวลา ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่รวมจากเดิมแยกเป็น 4 บริษัทมารวมไว้ที่บริษัทเดียว ทำให้สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายที่ซ้ำซ้อนลงได้มาก ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิในงวด 9 เดือนของปี 2556 ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ณ วันสิ้นงวดปี 2553 – 2555 และงวด 9 เดือนของปี 2556 บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 978.41 ล้านบาท 1,085.54 ล้านบาท 1,367.02 ล้านบาท และ 1,106.19 ล้านบาทตามลำดับ โดยสินทรัพย์หลักของบริษัทคือสินทรัพย์ดำเนินงาน ได้แก่ ลูกหนี้การค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.50 – 65.70 ของสินทรัพย์รวม โดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ปกติที่ยังไม่ครบกำหนดชำระและเกินกำหนดชำระน้อยกว่า 3 เดือน และสินค้าคงเหลือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.80 – 35.01 ของสินทรัพย์รวม

โดยบริษัทได้กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยพิจารณาจากอายุของลูกหนี้ ควบคู่ไปพร้อมกับการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้และการคาดการณ์เกี่ยวกับโอกาสในการได้รับชำระหนี้จากลูกค้าในอนาคตประกอบกัน ทั้งนี้ในกรณีที่บริษัทพิจารณาเห็นควรตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จะใช้หลักเกณฑ์เบื้องต้นสำหรับการคำนวณค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ดังต่อไปนี้

- หนี้เกินกำหนดชำระ 90 – 180 วัน ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 25
- หนี้เกินกำหนดชำระ 181 – 365 วัน ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 50
- หนี้เกินกำหนดชำระมากกว่า 365 วัน ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 100

ณ 30 กันยายน 2556 ลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 6 เดือนเป็นมูลค่ารวม 3.99 ล้านบาทซึ่งบริษัททำการตั้งสำรองไว้เป็นมูลค่า 3.73 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้ากลุ่มธุรกิจโมเดิร์นเทรด คิดเป็นมูลค่า 3.46 ล้านบาท ซึ่งลูกหนี้ส่วนหนึ่งได้รับชำระแล้ว และอีกส่วนหนึ่งอยู่ระหว่างการสอบทานข้อมูลของลูกค้าเนื่องจากเอกสารใบวางบิลสูญหายในระหว่างที่เกิดปัญหาน้ำท่วมในปี 2554 ซึ่งบริษัทคาดว่าจะได้รับชำระภายในปี 2556โดย ณ 25 ธันวาคม 2556 ลูกหนี้กลุ่มดังกล่าวมียอดคงค้างเท่ากับ 2.93ล้านบาท และบริษัทได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้การค้ารายดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนใหญ่เป็นสินค้าสำเร็จรูปในสัดส่วนร้อยละ 82 – 99 ของสินค้าคงเหลือทั้งหมด ทั้งนี้ในส่วนของสินค้าสำเร็จรูปนั้นได้รวมถึงสินค้าตัวอย่างสำหรับวางโชว์ในห้างต่างๆ ซึ่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 บริษัทมีสินค้าตัวอย่างกระจายอยู่ที่ห้างโมเดิร์นเทรด ซึ่งบันทึกเป็นสินค้าคงคลังของบริษัท เป็นมูลค่า 1.20 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมิได้มีการตั้งสำรองด้อยค่าของสินค้าคงคลังดังกล่าว เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่กำหนดให้พนักงานขายของบริษัทที่ดูแลสินค้าอยู่ในแต่ละจุดจำหน่าย ทำการเปลี่ยนตัวโชว์อย่างสม่ำเสมอทุกเดือน เพื่อให้สินค้ายังคงอยู่ในสภาพดีและ

พร้อมจำหน่าย ทำให้ในกรณีที่สินค้าดังกล่าวมิได้เข้าเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น บริษัทจึงมิได้ทำการตั้งสำรองค่าเผื่อลดลงของสินค้าคงคลังในส่วนของสินค้าตัวโชว์

ปัจจุบันบริษัทบันทึกสินค้าคงคลังด้วยวิธี FIFO และมีการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงสำหรับสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวน้อย (Slow Moving) และโดยคำนวณจากสถิติข้อมูลการซื้อขายสินค้าแต่ละชนิดย้อนหลัง 3 ปี ประกอบกับการคำนวณเปรียบเทียบราคาทุนกับราคาที่คาดว่าจะขายได้ (NRV) โดยมีหลักเกณฑ์เบื้องต้นสำหรับการคำนวณค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง มีดังนี้

- สินค้าที่ไม่มีการซื้อย้อนหลัง 3 ปี และไม่มีการขายในระหว่างปี จะทำการตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 75 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ
- สินค้าที่มีการซื้อขายในช่วงเวลาหนึ่งปีในจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนสินค้าคงเหลือ จะตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ
- สินค้าที่มีการซื้อขายในช่วงเวลาหนึ่งปีมากกว่าร้อยละ 10 แต่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของจำนวนสินค้าคงเหลือให้ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 25 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ

โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง พิจารณาจากการตั้งค่าเผื่อสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวน้อยและค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยตามเกณฑ์ที่กำหนด ทั้งนี้ ในช่วง 9 เดือนของปี 2556 บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าในงาน Clearance ทั้งหมด 5 ครั้ง โดยไม่มีการจำหน่ายครั้งใดมีผลขาดทุนหรือมีการขายต่ำกว่าราคาทางบัญชีภายหลังการตั้งสำรอง ในส่วนของการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าอื่นๆ นั้น บริษัทเคยมีการจำหน่ายในราคาที่ต่ำกว่าราคาทางบัญชีในปี 2555 ซึ่งเป็นการจำหน่ายสินค้าที่เป็นสินค้าที่เคลื่อนไหวช้าพร้อมสินค้าที่มีตำหนิอันเกิดจากการจัดเก็บซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากเหตุการณ์น้ำท่วมในปี 2554 โดยบริษัทมีการเคลื่อนย้ายสินค้าที่มีอยู่ในคลังอย่างเร่งด่วน และบริษัทยังไม่ได้ใช้ชั้นวางสินค้าในการจัดเก็บสินค้าที่ได้มาตรฐาน ให้แก่บุคคลสัญชาติกัมพูชาซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องในลักษณะการขายเหมาตามสภาพสินค้าและไม่มีการรับประกัน ตลอดจนผู้ซื้อต้องทำการขนส่งสินค้าเอง เป็นมูลค่า 63.41 ล้านบาท และมีผลขาดทุนเกิดขึ้นประมาณ 22 ล้านบาท ทั้งนี้ บุคคลสัญชาติกัมพูชารายดังกล่าว มีรายการซื้อสินค้าจากบริษัทในปี 2554 มูลค่า 11.83 ล้านบาท และในงวด 9 เดือนของปี 2556 เป็นมูลค่า 27.52 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาการให้เครดิต 60 วัน และบริษัทได้รับชำระเงินทั้งหมดแล้ว ซึ่งนอกจากรายการในปี 2555 ดังที่กล่าวในข้างต้นนั้น บริษัทไม่เคยมีการขายสินค้าใดในราคาต่ำกว่าราคาทางบัญชีให้กับบุคคลดังกล่าว

ทั้งนี้เพื่อให้มูลค่าสินค้าคงคลังที่แสดงในงบการเงินสะท้อนมูลค่าที่แท้จริง นอกจากการคำนึงถึงการเคลื่อนไหวช้า, และการเปรียบเทียบราคาทุนกับราคาที่คาดว่าจะขายได้ (NRV) แล้ว บริษัทจะมีการคำนึงถึงอายุของสินค้าคงคลังซึ่งรวมถึงสินค้าสำเร็จรูปและอะไหล่ด้วย โดยสำหรับงบการเงินปี 2556 บริษัทจะมีการเพิ่มเติมนโยบายบัญชีตั้งสำรองในเรื่องอายุสินค้าคงคลัง ซึ่งผู้บริหารพิจารณาอัตราการตั้งสำรองจากมูลค่าที่คาดว่าจะจำหน่ายได้อาศัยจากประสบการณ์การดำเนินธุรกิจดังนี้

- สินค้าที่มีอายุเกินกว่า 2 ปี ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 10 ของมูลค่าสินค้า
- สินค้าที่มีอายุเกินกว่า 3 ปี ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 30 ของมูลค่าสินค้า
- สินค้าที่มีอายุเกินกว่า 5 ปี ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 60 ของมูลค่าสินค้า

เนื่องจากบริษัทมีการปรับเปลี่ยนระบบบริหารจัดการสินค้าคงคลังและมีการถ่ายโอนข้อมูลจากระบบบัญชีเดิมทำให้ยอดสินค้าคงคลังที่ซื้อมาในปี 2555 มีการบันทึกเป็นสินค้ายกมา ณ วันที่ 1 มกราคม 2556 ทั้งจำนวน โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 บริษัทมีสินค้าที่บันทึกยกมา ณ วันที่ 1 มกราคม 2556 มีมูลค่าคงเหลือเท่ากับ 69 ล้านบาทโดยส่วนใหญ่เป็นสินค้าในกลุ่ม AV ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบอายุที่แท้จริงของสินค้ารายการดังกล่าว

เพื่อตั้งสำรองตามนโยบายที่กำหนด โดยสินค้าดังกล่าวหากเป็นสินค้าที่กรณีที่เกินกว่า 2 ปีจะต้องทำการตั้งสำรองเป็นมูลค่า 6.9ล้านบาท อย่างไรก็ตามสินค้ารายการดังกล่าวมีการตั้งสำรองในส่วนของสินค้าไม่เคลื่อนไหวแล้วเป็นมูลค่า 9.03 ล้านบาท

สำหรับสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ในส่วนของลิขสิทธิ์เพลง ซึ่งมีมูลค่าทางบัญชีคงค้าง ณ 30 กันยายน 2556 เท่ากับ 7.26 ล้านบาทนั้น ในสัญญาลิขสิทธิ์จะระบุเงื่อนไขการใช้ลิขสิทธิ์ใน 2 ลักษณะ คือกำหนดจำนวนสิทธิ์ที่ได้รับในเวลาที่กำหนดหรือตามกำหนดระยะเวลาของสัญญา อย่างไรก็ตาม ในการตัดจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์เพลงนั้น บริษัทเลือกวิธีการตัดจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์ตามระยะเวลาของสัญญา เนื่องจากบริษัทประเมินว่าจำนวนสิทธิ์ที่บริษัทได้รับจากเจ้าของลิขสิทธิ์นั้นมีมากเพียงพอต่อจำนวนยอดขายเครื่องเล่นคาราโอเกะที่บริษัทคาดการณ์ไว้และคาดว่าจะครบกำหนดเวลาในสัญญาก่อนที่บริษัทจะใช้สิทธิ์ดังกล่าวจนครบจำนวน ซึ่งบริษัท ได้มีการตัดจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์ 9 เดือนของปี 2556 เป็นมูลค่า 8.56 ล้านบาทสำหรับลิขสิทธิ์เพลงที่ใช้กับเครื่องคาราโอเกะ และ 0.87 ล้านบาทสำหรับลิขสิทธิ์เพลงในการโฆษณาซึ่งปัจจุบันบริษัทบันทึกค่าใช้จ่ายดังกล่าวอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหาร อย่างไรก็ตาม สำหรับงบการเงินปี 2556 นั้น บริษัทจะทำการจัดกลุ่มค่าใช้จ่ายดังกล่าวจากโดยย้ายค่าลิขสิทธิ์มูลค่า 8.56 ล้านบาทเข้าสู่ต้นทุนขาย และ 0.87 ล้านบาทเข้าสู่ค่าใช้จ่ายในการขายแทนส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทปรับตัวลดลงเล็กน้อยแต่กำไรสุทธิยังคงเท่าเดิม ทั้งนี้ หากทำการปรับปรุงในงวด 9 เดือนของปี 2556 จะส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทลดลงจากร้อยละ 38.20 เป็นร้อยละ 37.50

ณ วันสิ้นงวดปี 2553 – 2555 และงวด 9 เดือนของปี 2556 บริษัทมีหนี้สินรวมจำนวน 175.09 ล้านบาท 804.12 ล้านบาท 1,053.30 ล้านบาท และ 902.08 ล้านบาทตามลำดับ โดยหนี้สินรวมในปี 2554 และ 2555 เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 6.92 และ 30.99 และปรับตัวลดลงร้อยละ 14.36 ในงวด 9 เดือนของปี 2556 และบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 3.32 เท่า 2.86 เท่า 3.36 เท่า และ 2.91 เท่า ตามลำดับ ซึ่งเป็นอัตราที่ค่อนข้างสูง โดยที่หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นหนี้สินหมุนเวียน คือเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น เจ้าหนี้การค้า และเจ้าหนี้อื่น

ในปี 2553 – 2555 และในงวด 9 เดือนของปี 2556 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ณ วันสิ้นงวดเท่ากับ 226.32 ล้านบาท 281.42 ล้านบาท 321.00 ล้านบาท และ 351.68 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 250.00 ล้านบาท และมีส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันจำนวน 27.32 ล้านบาทตั้งแต่ปี 2553 จนถึงปัจจุบัน

นักลงทุนสัมพันธ์: นายกันต์ อรรฆย์วรวิทย์ **หมายเลขโทรศัพท์** 0-3449-4900-8