**ส่วนที่ 1**

**สรุปข้อมูลสำคัญของตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศ**

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย   
ลักษณะและความเสี่ยงของตราสารที่เสนอขาย ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม   
ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และผู้ออกตราสาร หรืออาจศึกษาข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูล   
หนังสือชี้ชวน และข้อกำหนดสิทธิ ที่บริษัทยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต.

ตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศของ

บริษัท ไมโครซอฟท์ คอร์ปอเรชั่น (**Microsoft Corporation)**

ออกโดย ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

ประเภทหลักทรัพย์ต่างประเทศ : ☑ หุ้นสามัญ 🞏 หน่วยของโครงการจัดการลงทุนต่างประเทศ ซึ่งมีลักษณะครบถ้วนตามหลักเกณฑ์การอนุญาตให้เสนอขายหน่วยของโครงการจัดการลงทุนต่างประเทศตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยข้อกำหนดเกี่ยวกับการเสนอขายหน่วยของโครงการจัดการลงทุนต่างประเทศ (ระบุประเภทโครงการจัดการลงทุนต่างประเทศ) 🞏 ตราสารหรือหลักฐานแสดงสิทธิในทรัพย์สินของกองทุนต่างประเทศที่มีนโยบายการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์หรือโครงสร้างพื้นฐาน ไม่ว่าจะจัดตั้งในรูปบริษัท กองทรัสต์ หรือรูปแบบอื่นใด

**รูปแบบการเสนอขายและข้อมูลของตราสาร**

**🞏 กรณีตราสารแสดงสิทธิของผู้ฝากทรัพย์สินที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ (จำกัดอัตราอ้างอิงของตราสารที่ 1 ต่อ 1 เท่านั้น)**

* **รูปแบบการเสนอขาย**

🞏 โดยการเปิดให้ผู้ลงทุน**จองซื้อ**ตามจำนวนและภายในระยะเวลาที่กำหนด (public offering)

🞏 โดยการ**ทยอยขาย**ตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศผ่านระบบการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ (direct listing)

ทั้งนี้ ต้องระบุมาตรการคุ้มครองผู้ถือตราสารหากผู้ออกตราสารไม่สามารถกระจายการถือตราสารได้ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ด้วย โดยต้องระบุอย่างชัดเจนถึงวิธีการในการให้สิทธิแก่ผู้ถือตราสารที่จะไถ่ถอนตราสาร การจัดให้มีการรับซื้อตราสาร หรือวิธีการอื่นใดเพื่อจัดการความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของตราสารดังกล่าว

......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

...........................................................................................................................................................................................................

* **ข้อมูลของตราสาร**
* จำนวนหน่วยที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขาย : ……………………………… หน่วย
* ราคาที่คาดว่าจะเสนอขาย : ………………………บาท/หน่วย (โปรดระบุวิธีการคำนวณราคา)

......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

* มูลค่าที่คาดว่าจะเสนอขาย : ………………………บาท (ประมาณการตามราคาที่คาดว่าจะเสนอขายทั้งในสกุลบาทและสกุลดอลลาร์สหรัฐ)
* **ความเสี่ยงของตราสาร**

1)................................................................................................................................................................................

2)................................................................................................................................................................................

3) ...............................................................................................................................................................................

**☑ กรณี ใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิงที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ (สามารถกำหนดอัตราอ้างอิงของตราสารที่นอกเหนือจากอัตราส่วน 1 ต่อ 1 ได้)**

1. คำจำกัดความ

|  |  |
| --- | --- |
| **“ผู้ออกตราสาร”** | **หมายถึง ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)** |
| **“ตราสาร”** | **หมายถึง ใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิงที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ ซึ่งออกโดย ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) โดยมีหลักทรัพย์อ้างอิงเป็นหุ้นสามัญของบริษัท ไมโครซอฟท์ คอร์ปอเรชั่น (**Microsoft Corporation) |
| **“หลักทรัพย์ต่างประเทศ” หรือ “หลักทรัพย์อ้างอิง”** | **หมายถึง หุ้นสามัญของบริษัท ไมโครซอฟท์ คอร์ปอเรชั่น (**Microsoft Corporation) **(“Microsoft”) ซึ่งเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนซื้อขายใน**[ตลาดหลักทรัพย์แนสแด็ก](https://www.google.com/search?q=%E0%B8%95%E0%B8%A5%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B8%AB%E0%B8%A5%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B8%97%E0%B8%A3%E0%B8%B1%E0%B8%9E%E0%B8%A2%E0%B9%8C%E0%B9%81%E0%B8%99%E0%B8%AA%E0%B9%81%E0%B8%94%E0%B9%87%E0%B8%81&spell=1&sa=X&ved=2ahUKEwir592f-IH5AhUYwzgGHegfAQkQkeECKAB6BAgCEDg) (NASDAQ) (National Association of Securities Dealers Automated Quotation) |
| **“บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิง”** | **หมายถึง บริษัท ไมโครซอฟท์ คอร์ปอเรชั่น (**Microsoft Corporation) **(“Microsoft”)** |
| **“สำนักงาน ก.ล.ต.”** | **หมายถึง สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์** |

* **อัตราอ้างอิงของตราสาร**

**🞏 อัตรา 1 ต่อ 1**

**☑ อื่น ๆ อัตราส่วน 1 หลักทรัพย์อ้างอิง: 2,000 DR** ทั้งนี้ อาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิ

* **รูปแบบการเสนอขาย**

**🞏 โดยการเปิดให้ผู้ลงทุนจองซื้อตามจำนวนและภายในระยะเวลาที่กำหนด (public offering)**

**☑ โดยการทยอยขายตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศผ่านระบบการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ (direct listing) ทั้งนี้ ต้องระบุมาตรการคุ้มครองผู้ถือตราสารหากผู้ออกตราสารไม่สามารถกระจายการถือตราสารได้ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ด้วย โดยต้องระบุอย่างชัดเจนถึงวิธีการในการให้สิทธิแก่ผู้ถือตราสารที่จะไถ่ถอนตราสาร การจัดให้มีการรับซื้อตราสาร หรือวิธีการอื่นใดเพื่อจัดการความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของตราสารดังกล่าว**

1. ข้อมูลของตราสาร

จำนวนหน่วยที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขาย: [.] **หน่วย**

**ราคาที่คาดว่าจะเสนอขาย:** **เป็นไปตามกลไกตลาดในเวลาที่เสนอขาย**

มูลค่าที่คาดว่าจะเสนอขาย**:** 10,000,000,000 บาท

**วิธีการคำนวณราคา**

**ราคาเสนอขายตราสารทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเปิดการซื้อขาย ณ ราคาเปิด (ATO) ในวันแรก จะคำนวณจากราคาตลาดของหลักทรัพย์อ้างอิงต่างประเทศ แปลงด้วยอัตราอ้างอิงของตราสาร (Ratio) และอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินนั้น ๆ (Foreign Exchange Rate) รวมค่าใช้จ่ายที่รวมอยู่ในราคาเสนอขายตราสารทันทีที่ตลาดเปิดทำการซื้อขาย ณ ราคาเปิด (ATO) ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 ของเอกสารฉบับนี้**

1. ความเสี่ยงของตราสาร

**ผลตอบแทนของตราสารนั้นได้รับผลกระทบจากปัจจัยเสี่ยงหลายปัจจัยที่อาจส่งผลให้มูลค่าของตราสารมีความผันผวนและเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ การลงทุนในตราสารมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรทราบว่าความเสี่ยงที่จะกล่าวต่อไปนี้ อาจไม่ใช่ความเสี่ยงทั้งหมดของการลงทุนในตราสาร โดยอาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่ผู้ออกตราสารยังไม่อาจคาดการณ์ได้ในขณะนี้ หรืออาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่มีอยู่ในขณะนี้ ซึ่งผู้ออกตราสารพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ยังไม่มีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลต่อผลตอบแทนของตราสารได้ในอนาคต ดังนั้น ผู้ลงทุนควรใช้ความระมัดระวังในการพิจารณาและควรศึกษาข้อมูลที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ รวมถึงศึกษาข้อมูลหลักทรัพย์ต่างประเทศหรือหลักทรัพย์อ้างอิงอย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน**

* 1. **ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาตราสาร**

**เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของปัจจัยในตลาดเงินและตลาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงรวมถึงการคาดการณ์สถานการณ์ต่าง ๆ เช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง รวมถึงปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกของประเทศที่ตลาดหลักทรัพย์นั้นตั้งอยู่ ส่งผลให้ราคาของตราสารมีความผันผวน นอกจากนั้น เนื่องจากตราสารอาจมีความเคลื่อนไหวและการปรับตัวของราคาสอดคล้องไปกับหลักทรัพย์อ้างอิง ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์อ้างอิงจึงอาจทำให้ผู้ถือตราสารได้รับผลขาดทุนจากความผันผวนของราคาหลักทรัพย์อ้างอิงได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ออกตราสารไม่รับรองว่าราคาของตราสารจะต้องเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่สอดคล้องกับราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศเสมอ เนื่องจากอาจมีบางกรณีที่ราคาของตราสารเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ไม่สอดคล้องกับราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศ ซึ่งเกิดได้จากหลายปัจจัย เช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น**

นอกจากนี้ เนื่องจากตราสารนี้มีหน่วยย่อยที่สุดแตกต่างจากหลักทรัพย์ประเภทอื่นที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ซึ่งปัจจุบันตราสารนี้มีหน่วยที่ย่อยที่สุดเท่ากับ 0.0001 หน่วย และมีราคาที่ย่อยที่สุดเท่ากับ 0.01 บาท) และมีการควบคุมราคาโดยใช้หลักการที่แตกต่างจากหลักทรัพย์ประเภทอื่น (ซึ่งปัจจุบันตราสารนี้ใช้หลักการ Dynamic Price Band (ซึ่งคือการควบคุมการขึ้นลงของราคาตราสารโดยกำหนดกรอบราคา ±10% ของราคาเฉลี่ยในช่วง 5 นาทีสุดท้ายของช่วงเวลาก่อนหน้า)) อีกทั้งในปัจจุบันตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดให้ตราสารนี้ยังคงสามารถทำการซื้อขายได้ตามปกติแม้ว่าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจะประกาศให้มีการหยุดการซื้อขายทั้งหมด (Circuit Breaker) จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาตราสารที่แตกต่างไปจากหลักทรัพย์ประเภทอื่นที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

* 1. **ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนต่างประเทศ**

**เนื่องจากหลักทรัพย์ต่างประเทศมีการซื้อขายด้วยสกุลเงินต่างประเทศ ในขณะที่ตราสารมีการซื้อขายด้วยสกุลเงินบาทซึ่งอาจมีการคำนวณอ้างอิงกับราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศและอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่างประเทศที่หลักทรัพย์นั้น ๆ จดทะเบียนอยู่ ดังนั้น เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินต่างประเทศและสกุลเงินบาทมีความผันผวนและมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น อัตราเงินเฟ้อ ปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจในประเทศ นโยบายการเงินและการคลัง ภาวะเศรษฐกิจโลก การคาดการณ์และการเก็งกำไร เสถียรภาพการเมืองในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราโดยรัฐบาลหรือผู้มีอำนาจออกกฎเกณฑ์ อาจส่งผลกระทบต่อการลงทุนในตราสารและผลตอบแทนการลงทุนในตราสาร**

**ตัวอย่างเช่น กรณีเงินบาทแข็งค่าขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลให้:**

* **ราคาของตราสารอาจเปลี่ยนแปลงลดลง ถึงแม้ว่าราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศคงที่หรือเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น หรือ**
* **เงินปันผลรับหรือการแจกจ่ายผลประโยชน์ในรูปของเงินบาทที่ได้รับ (ถ้ามี) อาจเปลี่ยนแปลงลดลง ในขณะที่เงินปันผลรับหรือการแจกจ่ายผลประโยชน์ในรูปของสกุลเงินต่างประเทศคงที่หรือเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น**

**ทั้งนี้ ผู้ออกตราสารอาจมีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามดุลพินิจของผู้ออกตราสาร ผู้ถือตราสารอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเนื่องจากการป้องกันความเสี่ยงขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้ออกตราสารในการพิจารณาว่าจะป้องกันความเสี่ยงหรือไม่ รวมทั้งการทำธุรกรรมป้องกันความเสี่ยงอาจมีต้นทุน ซึ่งทำให้ผลตอบแทนของการถือตราสารโดยรวมลดลงจากต้นทุนที่เพิ่มได้ นอกจากนี้ ยังมีความเสี่ยงที่อัตราแลกเปลี่ยนที่ผู้ออกตราสารใช้ในการคำนวณมูลค่าหลักทรัพย์และ/หรือผลประโยชน์ต่าง ๆ อาจไม่ใช่อัตราแลกเปลี่ยนที่ดีที่สุดในตลาด ณ ขณะนั้น**

* 1. **ความเสี่ยงเรื่องสภาพคล่อง**

**เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผู้ถือตราสารต้องการเปลี่ยนตราสารเป็นเงินสด แต่ไม่สามารถขายได้ หรือสามารถขายได้แต่ไม่ได้ราคาหรือช่วงเวลาที่ผู้ถือตราสารต้องการ เนื่องจากสภาพคล่องของตราสารปรับตัวลดลงซึ่งอาจขึ้นกับหลายปัจจัย เช่น ความต้องการซื้อขายของผู้ลงทุน** (Demand/Supply) **สถานการณ์การลงทุนของแต่ละประเทศ รวมไปถึงเวลาทำการของตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศที่ปิดทำการในขณะที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเปิดทำการซึ่งอาจส่งผลให้สภาพคล่องในช่วงเวลาดังกล่าวมีน้อยลงเมื่อเปรียบเทียบกับการซื้อขายในช่วงเวลาที่ตลาดหลักทรัพย์ทั้งสองประเทศเปิดทำการพร้อมกันได้ ทั้งนี้ ผู้ออกตราสารหรือบุคคลใดที่ผู้ออกตราสารกำหนดจะเป็นผู้ดูแลสภาพคล่อง เพื่อตอบสนองความประสงค์ของผู้ที่ต้องการซื้อหรือขายได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่น โดยหากมีการเปลี่ยนแปลง ผู้ออกตราสารจะแจ้งให้ผู้ถือตราสารทราบ**

* 1. **ความเสี่ยงของภาวะตลาดต่างประเทศ**

**เนื่องจากหลักทรัพย์อ้างอิงตามตราสาร เป็นหลักทรัพย์ที่ทำการซื้อขายหรือจดทะเบียนอยู่ในประเทศที่อาจมีสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ กฎหมาย และระเบียบที่แตกต่างจากของประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ตลาดหลักทรัพย์ที่หลักทรัพย์ต่างประเทศมีการซื้อขายหรือจดทะเบียนดังกล่าวอาจใช้ดุลพินิจระงับการซื้อขายหลักทรัพย์เป็นครั้งคราว ดังนั้น การเปลี่ยนแปลง หรือความผันผวน หรือภาวะตกต่ำ หรือการเกิดขึ้นของเหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อปริมาณการซื้อขายและราคาของหลักทรัพย์ต่างประเทศได้**

* 1. **ความเสี่ยงที่เกิดจากหลักทรัพย์ต่างประเทศ**

**อาจมีความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของผลการดำเนินงานของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิง ซึ่งอาจเกิดได้จากหลายปัจจัย เช่น ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ ความเสี่ยงจากการที่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงไม่สามารถทำกำไรได้ตามเป้าหมาย ความเสี่ยงที่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงจะไม่จ่ายปันผล ความเสี่ยงจากการหยุดชะงักของธุรกิจ ความเสี่ยงทางการเงินที่เกิดจากการที่กิจการสร้างภาระผูกพันทางการเงินไว้ เช่น การก่อหนี้โดยหากบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงก่อหนี้จำนวนมากก็จะมีภาระการจ่ายดอกเบี้ย ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายคงที่จำนวนมาก และหากบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงไม่สามารถทำกำไรได้ตามเป้าที่วางไว้ กำไรของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงก็จะไม่เพียงพอที่จะจ่ายดอกเบี้ยได้ เมื่อไม่สามารถจ่ายดอกเบี้ยตามภาระผูกพันได้ ก็ทำให้บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงมีความเสี่ยงที่อาจจะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีได้ นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงที่ข้อมูลซึ่งเปิดเผยโดยบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงอาจไม่ครบถ้วน ทันเวลา หรืออาจมีความเป็นไปได้ที่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงจะไม่สามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูลได้**

**นอกจากนี้ การดำเนินการตาม** Corporate Actions **ต่าง ๆ ของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิง เช่น การจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม การจ่ายปันผลเป็นหุ้น ที่อาจทำให้ราคาของหลักทรัพย์อ้างอิงลดลงและส่งผลให้ผู้ถือตราสารอาจได้รับผลขาดทุน ทั้งนี้ ผู้ออกตราสารจะมีการติดตามเหตุการณ์** Corporate Actions **อย่างใกล้ชิดและเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศเกี่ยวกับข้อมูลของหลักทรัพย์ต่างประเทศตามกฎระเบียบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อให้ผู้ลงทุนทราบถึงผลกระทบต่อสิทธิประโยชน์ของผู้ถือตราสาร**

* 1. **ความเสี่ยงจากการดำเนินงานของผู้ออกตราสาร**

**เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผู้ออกตราสารไม่สามารถดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งอาจเกิดจากปัจจัยภายใน เช่น ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ ความเสี่ยงที่เกิดจากระบบคอมพิวเตอร์ หรือเครือข่ายสื่อสารขององค์กรเกิดความล้มเหลว หรือไม่สามารถเชื่อมต่อกับผู้ให้บริการในต่างประเทศทำให้การดำเนินงานหยุดชะงักหรือไม่สามารถให้บริการได้ หรืออาจเกิดจากปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของผู้ออกตราสาร เช่น การถูกฟ้องร้องจากบุคคลภายนอก การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย และภัยธรรมชาติ ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ถือตราสารอาจจะไม่ได้รับหลักทรัพย์ต่างประเทศตามที่ระบุไว้หรืออาจไม่ได้รับเงินลงทุนครบเต็มจำนวน อย่างไรก็ดี ปัจจุบันผู้ออกตราสารได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี มีการพัฒนาปรับปรุงระบบงานให้มีประสิทธิภาพ มีระบบรักษาความปลอดภัย รวมถึงมีแผนการรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับเหตุขัดข้องที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันเหตุการณ์และให้การบริการผู้ถือตราสารสามารถทำได้อย่างราบรื่น**

* 1. **ความเสี่ยงที่เกิดจากการส่งผ่านผลประโยชน์ไปยังผู้ถือตราสาร**

**สำหรับการส่งผ่านผลประโยชน์ของผู้ถือตราสารจะเป็นไปตามข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกตราสารและผู้ถือตราสารดังกล่าวสำหรับตราสารของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีหลักทรัพย์อ้างอิงเป็นหุ้นสามัญของบริษัท ไมโครซอฟท์ คอร์ปอเรชั่น (**Microsoft Corporation) **โดยผู้ออกตราสารจะทำหน้าที่เป็นเสมือนตัวกลางในการส่งผ่านสิทธิประโยชน์ให้แก่ผู้ถือตราสาร เช่น สิทธิในการรับเงินปันผล (ถ้ามี) แต่เนื่องจากการส่งผ่านผลประโยชน์ดังกล่าวอาจมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการต่าง ๆ เช่น ค่าธรรมเนียมที่ถูกเรียกเก็บจากบริษัทหลักทรัพย์ต่างประเทศ ซึ่งอาจสูงกว่าผลประโยชน์ที่ผู้ถือตราสารจะได้รับ นอกจากนี้ การส่งผ่านผลประโยชน์ต่าง ๆ ไม่ว่าจะในรูปแบบของเงินสดหรือหลักทรัพย์แก่ผู้ถือตราสาร ยังขึ้นกับกฎหมาย หลักเกณฑ์ และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานในประเทศไทยและ/หรือประเทศที่หลักทรัพย์อ้างอิงทำการซื้อขายหรือจดทะเบียน ซึ่งอาจส่งผลให้การส่งผ่านสิทธิประโยชน์แก่ผู้ถือตราสารอาจสามารถทำได้อย่างจำกัดเมื่อเทียบกับการถือหลักทรัพย์ต่างประเทศโดยตรง อย่างไรก็ดี ผู้ถือตราสารสามารถเลือกที่จะไถ่ถอนตราสารเพื่อถือหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศได้ตามเงื่อนไขและขั้นตอนที่ผู้ออกตราสารกำหนด**

* 1. **ความเสี่ยงที่เกิดจากผู้ออกตราสารไม่สามารถกระจายการถือตราสารได้ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย**

**ในกรณีที่ผู้ออกตราสารไม่สามารถกระจายการถือตราสารได้ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ผู้ออกตราสาร**จะกำหนดให้มีวิธีการให้สิทธิแก่ผู้ถือตราสารที่จะไถ่ถอนตราสาร การจัดให้มีการรับซื้อตราสาร หรือวิธีการอื่นใดเพื่อจัดการความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของตราสารดังกล่าว ทั้งนี้ เป็นไปตามวิธีการ**ที่กำหนดในข้อกำหนดสิทธิ**หรือตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ถ้ามี)

1. ข้อมูลหลักทรัพย์ต่างประเทศ

**ชื่อบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ต่างประเทศ: บริษัท ไมโครซอฟท์ คอร์ปอเรชั่น (**Microsoft Corporation) **(“Microsoft”)**

**ที่ตั้ง:** 1 Microsoft Way

Redmond, WA 98052

US

**โทรศัพท์:** 1-425-882-8080

**โทรสาร:** n/a

Website: www.microsoft.com

**ตลาดหลักทรัพย์ที่จดทะเบียน :**  [**ตลาดหลักทรัพย์แนสแด็ก**](https://www.google.com/search?q=%E0%B8%95%E0%B8%A5%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B8%AB%E0%B8%A5%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B8%97%E0%B8%A3%E0%B8%B1%E0%B8%9E%E0%B8%A2%E0%B9%8C%E0%B9%81%E0%B8%99%E0%B8%AA%E0%B9%81%E0%B8%94%E0%B9%87%E0%B8%81&spell=1&sa=X&ved=2ahUKEwir592f-IH5AhUYwzgGHegfAQkQkeECKAB6BAgCEDg)(NASDAQ) **(**<https://www.nasdaq.com/>)

**☑ ตั้งในประเทศที่มีชื่ออยู่ในรายชื่อประเทศที่สำนักงาน ก.ล.ต. ยอมรับตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ สจ.**55/2564 **เรื่อง ประเทศที่มีการกำกับดูแลตลาดทุนเป็นที่ยอมรับของสำนักงาน ลงวันที่ 1 ตุลาคม** 2564

**🞏 ตั้งในประเทศกลุ่มอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง (GMS)   
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด : ...........................................................................................................................**

**ราคาหลักทรัพย์ : .............................(ราคาปิดเฉลี่ย 15 วันทำการก่อนวันยื่นแบบ filing) ............................................**

**ราคาเฉลี่ยย้อนหลัง** 12 **เดือน : ............(สามารถแสดงเป็นตาราง หรือกราฟ ก็ได้) ........................................................**

1. ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ต่างประเทศ

GENERAL

Microsoft is a technology company whose mission is to empower every person and every organization on the planet to achieve more. They strive to create local opportunity, growth, and impact in every country around the world. Their platforms and tools help drive small business productivity, large business competitiveness, and public-sector efficiency. They are creating the tools and platforms that deliver better, faster, and more effective solutions to support new startups, improve educational and health outcomes, and empower human ingenuity.

Microsoft is innovating and expanding their entire portfolio to help people and organizations overcome today’s challenges and emerge stronger. They bring technology and products together into experiences and solutions that unlock value for their customers.

In a dynamic environment, digital technology is the key input that powers the world’s economic output. Their ecosystem of customers and partners have learned that while hybrid work is complex, embracing flexibility, different work styles, and a culture of trust can help navigate the challenges the world faces today. Organizations of all sizes have digitized business-critical functions, redefining what they can expect from their business applications. Customers are looking to unlock value while simplifying security and management. From infrastructure and data, to business applications and collaboration, they provide unique, differentiated value to customers.

They are building a distributed computing fabric – across cloud and the edge – to help every organization build, run, and manage mission-critical workloads anywhere. In the next phase of innovation, artificial intelligence (“AI”) capabilities are rapidly advancing, fueled by data and knowledge of the world. They are enabling metaverse experiences at all layers of their stack, so customers can more effectively model, automate, simulate, and predict changes within their industrial environments, feel a greater sense of presence in the new world of hybrid work, and create custom immersive worlds to enable new opportunities for connection and experimentation.

**What They Offer**

Founded in 1975, They develop and support software, services, devices, and solutions that deliver new value for customers and help people and businesses realize their full potential.

They offer an array of services, including cloud-based solutions that provide customers with software, services, platforms, and content, and they provide solution support and consulting services. They also deliver relevant online advertising to a global audience.

Their products include operating systems, cross-device productivity and collaboration applications, server applications, business solution applications, desktop and server management tools, software development tools, and video games. They also design and sell devices, including PCs, tablets, gaming and entertainment consoles, other intelligent devices, and related accessories.

To achieve their vision, their research and development efforts focus on three interconnected ambitions:

* Reinvent productivity and business processes.
* Build the intelligent cloud and intelligent edge platform.
* Create more personal computing.

***Reinvent Productivity and Business Processes***

At Microsoft, they provide technology and resources to help their customers create a secure hybrid work environment. Their family of products plays a key role in the ways the world works, learns, and connects.

Their growth depends on securely delivering continuous innovation and advancing their leading productivity and collaboration tools and services, including Office 365, Dynamics 365, and LinkedIn. Microsoft 365 brings together Office 365, Windows, and Enterprise Mobility + Security to help organizations empower their employees with AI-backed tools that unlock creativity, increase collaboration, and fuel innovation, all the while enabling compliance coverage and data protection. Microsoft Teams is a comprehensive platform for work, with meetings, calls, chat, collaboration, and business process automation. Microsoft Viva is an employee experience platform that brings together communications, knowledge, learning, resources, and insights powered by Microsoft 365. Together with the Microsoft Cloud, Dynamics 365, Microsoft Teams, and Azure Synapse bring a new era of collaborative applications that transform every business function and process. Microsoft Power Platform is helping domain experts drive productivity gains with low-code/no-code tools, robotic process automation, virtual agents, and business intelligence. In a dynamic labor market, LinkedIn is helping professionals use the platform to connect, learn, grow, and get hired.

***Build the Intelligent Cloud and Intelligent Edge Platform***

As digital transformation accelerates, organizations in every sector across the globe can address challenges that will have a fundamental impact on their success. For enterprises, digital technology empowers employees, optimizes operations, engages customers, and in some cases, changes the very core of products and services. Microsoft has a proven track record of delivering high value to their customers across many diverse and durable growth markets.

They continue to invest in high performance and sustainable computing to meet the growing demand for fast access to Microsoft services provided by their network of cloud computing infrastructure and datacenters. Azure is a trusted cloud with comprehensive compliance coverage and AI-based security built in.

Their cloud business benefits from three economies of scale: datacenters that deploy computational resources at significantly lower cost per unit than smaller ones; datacenters that coordinate and aggregate diverse customer, geographic, and application demand patterns, improving the utilization of computing, storage, and network resources; and multi-tenancy locations that lower application maintenance labor costs.

The Microsoft Cloud is the most comprehensive and trusted cloud, providing the best integration across the technology stack while offering openness, improving time to value, reducing costs, and increasing agility. Being a global-scale cloud, Azure uniquely offers hybrid consistency, developer productivity, AI capabilities, and trusted security and compliance. They see more emerging use cases and needs for compute and security at the edge and are accelerating their innovation across the spectrum of intelligent edge devices, from Internet of Things (“IoT”) sensors to gateway devices and edge hardware to build, manage, and secure edge workloads. With Azure Stack, organizations can extend Azure into their own datacenters to create a consistent stack across the public cloud and the intelligent edge.

Their hybrid infrastructure consistency spans security, compliance, identity, and management, helping to support the real-world needs and evolving regulatory requirements of commercial customers and enterprises. Their industry clouds bring together capabilities across the entire Microsoft Cloud, along with industry-specific customizations, to improve time to value, increase agility, and lower costs. Azure Arc simplifies governance and management by delivering a consistent multi-cloud and on-premises management platform. Security, compliance, identity, and management underlie their entire tech stack. They offer integrated, end-to-end capabilities to protect people and organizations.

In March 2022, they completed their acquisition of Nuance Communications, Inc. (“Nuance”). Together, Microsoft and Nuance will enable organizations across industries to accelerate their business goals with security-focused, cloud-based solutions infused with powerful, vertically optimized AI.

They are accelerating their development of mixed reality solutions with new Azure services and devices. Microsoft Mesh enables presence and shared experiences from anywhere through mixed reality applications. The opportunity to merge the physical and digital worlds, when combined with the power of Azure cloud services, unlocks new workloads and experiences to create common understanding and drive more informed decisions.

The ability to convert data into AI drives their competitive advantage. Azure SQL Database makes it possible for customers to take SQL Server from their on-premises datacenter to a fully managed instance in the cloud to utilize built-in AI. Azure Synapse brings together data integration, enterprise data warehousing, and big data analytics in a comprehensive solution. They are accelerating adoption of AI innovations from research to products. Their innovation helps every developer be an AI developer, with approachable new tools from Azure Machine Learning Studio for creating simple machine learning models, to the powerful Azure Machine Learning Workbench for the most advanced AI modeling and data science. From GitHub to Visual Studio, they provide a developer tool chain for everyone, no matter the technical experience, across all platforms, whether Azure, Windows, or any other cloud or client platform.

Additionally, they are extending their infrastructure beyond the planet, bringing cloud computing to space. Azure Orbital is a fully managed ground station as a service for fast downlinking of data.

***Create More Personal Computing***

They strive to make computing more personal by putting people at the core of the experience, enabling them to interact with technology in more intuitive, engaging, and dynamic ways. Microsoft 365 is empowering people and organizations to be productive and secure as they adapt to more fluid ways of working, learning, and playing. Windows also plays a critical role in fueling their cloud business with Windows 365, a desktop operating system that’s also a cloud service. From another internet-connected device, including Android or macOS devices, you can run Windows 365, just like a virtual machine.

With Windows 11, they have simplified the design and experience to empower productivity and inspire creativity. Windows 11 offers innovations focused on enhancing productivity and is designed to support hybrid work. It adds new experiences that include powerful task switching tools like new snap layouts, snap groups, and desktops; new ways to stay connected through Microsoft Teams chat; the information you want at your fingertips; and more. Windows 11 security and privacy features include operating system security, application security, and user and identity security.

Tools like search, news, and maps have given them immediate access to the world’s information. Today, through their Search, News, Mapping, and Browse services, Microsoft delivers unique trust, privacy, and safety features. Microsoft Edge is their fast and secure browser that helps protect your data, with built-in shopping tools designed to save you time and money. Organizational tools such as Collections, Vertical Tabs, and Immersive Reader help make the most of your time while browsing, streaming, searching, and sharing.

They are committed to designing and marketing first-party devices to help drive innovation, create new device categories, and stimulate demand in the Windows ecosystem. The Surface family includes Surface Laptop Studio, Surface Laptop 4, Surface Laptop Go 2, Surface Laptop Pro 8, Surface Pro X, Surface Go 3, Surface Studio 2, and Surface Duo 2.

With three billion people actively playing games today, and a new generation steeped in interactive entertainment, Microsoft continues to invest in content, community, and cloud services. They have broadened their approach to how they think about gaming end-to-end, from the way games are created and distributed to how they are played, including cloud gaming so players can stream across PC, console, and mobile. They have a strong position with their large and growing highly engaged community of gamers, including the acquisition of ZeniMax Media Inc., the parent company of Bethesda Softworks LLC. In January 2022, they announced plans to acquire Activision Blizzard, Inc., a leader in game development and an interactive entertainment content publisher. Xbox Game Pass is a community with access to a curated library of over 100 first- and third-party console and PC titles. Xbox Cloud Gaming is Microsoft’s game streaming technology that is complementary to their console hardware and gives fans the ultimate choice to play the games they want, with the people they want, on the devices they want.

***Future Opportunity***

The case for digital transformation has never been more urgent. Customers are looking to the company to help improve productivity and the affordability of their products and services. Microsoft continue to develop complete, intelligent solutions for customers that empower people to stay productive and collaborate, while safeguarding businesses and simplifying IT management. Their goal is to lead the industry in several distinct areas of technology over the long term, which they expect will translate to sustained growth. They are investing significant resources in:

* Transforming the workplace to deliver new modern, modular business applications, drive deeper insights, and improve how people communicate, collaborate, learn, work, play, and interact with one another.
* Building and running cloud-based services in ways that unleash new experiences and opportunities for businesses and individuals.
* Applying AI to drive insights and act on the customer’s behalf by understanding and interpreting their needs using natural methods of communication.
* Tackling security from all angles with their integrated, end-to-end solutions spanning security, compliance, identity, and management, across all clouds and platforms.
* Inventing new gaming experiences that bring people together around their shared love for games on any devices and pushing the boundaries of innovation with console and PC gaming by creating the next wave of entertainment.
* Using Windows to fuel their cloud business, grow their share of the PC market, and drive increased engagement with their services like Microsoft 365 Consumer, Teams, Edge, Bing, Xbox Game Pass, and more.

Their future growth depends on their ability to transcend current product category definitions, business models, and sales motions. They have the opportunity to redefine what customers and partners can expect and are working to deliver new solutions that reflect the best of Microsoft.

### OPERATING SEGMENTS

They operate the business and report their financial performance using three segments: Productivity and Business Processes, Intelligent Cloud, and More Personal Computing.

**Productivity and Business Processes**

Their Productivity and Business Processes segment consists of products and services in their portfolio of productivity, communication, and information services, spanning a variety of devices and platforms. This segment primarily comprises:

* Office Commercial (Office 365 subscriptions, the Office 365 portion of Microsoft 365 Commercial subscriptions, and Office licensed on-premises), comprising Office, Exchange, SharePoint, Microsoft Teams, Office 365 Security and Compliance, and Microsoft Viva.
* Office Consumer, including Microsoft 365 Consumer subscriptions, Office licensed on-premises, and other Office services.
* LinkedIn, including Talent Solutions, Marketing Solutions, Premium Subscriptions, and Sales Solutions.
* Dynamics business solutions, including Dynamics 365, comprising a set of intelligent, cloud-based applications across ERP, CRM, Customer Insights, Power Apps, and Power Automate; and on-premises ERP and CRM applications.

***Office Commercial***

Office Commercial is designed to increase personal, team, and organizational productivity through a range of products and services. Growth depends on their ability to reach new users in new markets such as frontline workers, small and medium businesses, and growth markets, as well as add value to their core product and service offerings to span productivity categories such as communication, collaboration, analytics, security, and compliance. Office Commercial revenue is mainly affected by a combination of continued installed base growth and average revenue per user expansion, as well as the continued shift from Office licensed on-premises to Office 365.

***Office Consumer***

Office Consumer is designed to increase personal productivity through a range of products and services. Growth depends on their ability to reach new users, add value to their core product set, and continue to expand their product and service offerings into new markets. Office Consumer revenue is mainly affected by the percentage of customers that buy Office with their new devices and the continued shift from Office licensed on-premises to Microsoft 365 Consumer subscriptions. Office Consumer Services revenue is mainly affected by the demand for communication and storage through Skype, Outlook.com, and OneDrive, which is largely driven by subscriptions, advertising, and the sale of minutes.

***LinkedIn***

LinkedIn connects the world’s professionals to make them more productive and successful and transforms the way companies hire, market, sell, and learn. Their vision is to create economic opportunity for every member of the global workforce through the ongoing development of the world’s first Economic Graph, a digital representation of the global economy. In addition to LinkedIn’s free services, LinkedIn offers monetized solutions: Talent Solutions, Marketing Solutions, Premium Subscriptions, and Sales Solutions. Talent Solutions provide insights for workforce planning and tools to hire, nurture, and develop talent. Talent Solutions also includes Learning Solutions, which help businesses close critical skills gaps in times where companies are having to do more with existing talent. Marketing Solutions help companies reach, engage, and convert their audiences at scale. Premium Subscriptions enables professionals to manage their professional identity, grow their network, and connect with talent through additional services like premium search. Sales Solutions help companies strengthen customer relationships, empower teams with digital selling tools, and acquire new opportunities. LinkedIn has over 850 million members and has offices around the globe. Growth will depend on their ability to increase the number of LinkedIn members and their ability to continue offering services that provide value for their members and increase their engagement. LinkedIn revenue is mainly affected by demand from enterprises and professional organizations for subscriptions to Talent Solutions, Sales Solutions, and Premium Subscriptions offerings, as well as member engagement and the quality of the sponsored content delivered to those members to drive Marketing Solutions.

***Dynamics***

Dynamics provides cloud-based and on-premises business solutions for financial management, enterprise resource planning (“ERP”), customer relationship management (“CRM”), supply chain management, and other application development platforms for small and medium businesses, large organizations, and divisions of global enterprises. Dynamics revenue is driven by the number of users licensed and applications consumed, expansion of average revenue per user, and the continued shift to Dynamics 365, a unified set of cloud-based intelligent business applications, including Power Apps and Power Automate.

**Intelligent Cloud**

Their Intelligent Cloud segment consists of their public, private, and hybrid server products and cloud services that can power modern business and developers. This segment primarily comprises:

* Server products and cloud services, including Azure and other cloud services; SQL Server, Windows Server, Visual Studio, System Center, and related Client Access Licenses (“CALs”); and Nuance and GitHub.
* Enterprise Services, including Enterprise Support Services, Microsoft Consulting Services, and Nuance professional services.

***Server Products and Cloud Services***

Azure is a comprehensive set of cloud services that offer developers, IT professionals, and enterprises freedom to build, deploy, and manage applications on any platform or device. Customers can use Azure through their global network of datacenters for computing, networking, storage, mobile and web application services, AI, IoT, cognitive services, and machine learning. Azure enables customers to devote more resources to development and use of applications that benefit their organizations, rather than managing on-premises hardware and software. Azure revenue is mainly affected by infrastructure-as-a-service and platform-as-a-service consumption-based services, and per user-based services such as Enterprise Mobility + Security.

Their server products are designed to make IT professionals, developers, and their systems more productive and efficient. Server software is integrated server infrastructure and middleware designed to support software applications built on the Windows Server operating system. This includes the server platform, database, business intelligence, storage, management and operations, virtualization, service-oriented architecture platform, security, and identity software. They also license standalone and software development lifecycle tools for software architects, developers, testers, and project managers. GitHub provides a collaboration platform and code hosting service for developers. Server products revenue is mainly affected by purchases through volume licensing programs, licenses sold to original equipment manufacturers (“OEM”), and retail packaged products. CALs provide access rights to certain server products, including SQL Server and Windows Server, and revenue is reported along with the associated server product.

Nuance and GitHub include both cloud and on-premises offerings. Nuance provides healthcare and enterprise AI solutions. GitHub provides a collaboration platform and code hosting service for developers.

***Enterprise Services***

Enterprise Services, including Enterprise Support Services, Microsoft Consulting Services, and Nuance Professional Services, assist customers in developing, deploying, and managing Microsoft server solutions, Microsoft desktop solutions, and Nuance conversational AI and ambient intelligent solutions, along with providing training and certification to developers and IT professionals on various Microsoft products.

**More Personal Computing**

Their More Personal Computing segment consists of products and services that put customers at the center of the experience with their technology. This segment primarily comprises:

* Windows, including Windows OEM licensing (“Windows OEM”) and other non-volume licensing of the Windows operating system; Windows Commercial, comprising volume licensing of the Windows operating system, Windows cloud services, and other Windows commercial offerings; patent licensing; and Windows Internet of Things.
* Devices, including Surface and PC accessories.
* Gaming, including Xbox hardware and Xbox content and services, comprising first- and third-party content (including games and in-game content), Xbox Game Pass and other subscriptions, Xbox Cloud Gaming, third-party disc royalties, advertising, and other cloud services.
* Search and news advertising.

***Windows***

The Windows operating system is designed to deliver a more personal computing experience for users by enabling consistency of experience, applications, and information across their devices. Windows OEM revenue is impacted significantly by the number of Windows operating system licenses purchased by OEMs, which they pre-install on the devices they sell. In addition to computing device market volume, Windows OEM revenue is impacted by:

* The mix of computing devices based on form factor and screen size.
* Differences in device market demand between developed markets and growth markets.
* Attachment of Windows to devices shipped.
* Customer mix between consumer, small and medium businesses, and large enterprises.
* Changes in inventory levels in the OEM channel.
* Pricing changes and promotions, pricing variation that occurs when the mix of devices manufactured shifts from local and regional system builders to large multinational OEMs, and different pricing of Windows versions licensed.
* Constraints in the supply chain of device components.
* Piracy.

Windows Commercial revenue, which includes volume licensing of the Windows operating system and Windows cloud services such as Microsoft Defender for Endpoint, is affected mainly by the demand from commercial customers for volume licensing and Software Assurance (“SA”), as well as advanced security offerings. Windows Commercial revenue often reflects the number of information workers in a licensed enterprise and is relatively independent of the number of PCs sold in a given year.

Patent licensing includes their programs to license patents they own for use across a broad array of technology areas, including mobile devices and cloud offerings.

Windows IoT extends the power of Windows and the cloud to intelligent systems by delivering specialized operating systems, tools, and services for use in embedded devices.

***Devices***

They design and sell devices, including Surface and PC accessories. Their devices are designed to enable people and organizations to connect to the people and content that matter most using Windows and integrated Microsoft products and services. Surface is designed to help organizations, students, and consumers be more productive. Growth in Devices is dependent on total PC shipments, the ability to attract new customers, their product roadmap, and expanding into new categories.

***Gaming***

Their gaming platform is designed to provide a variety of entertainment through a unique combination of content, community, and cloud. Their exclusive game content is created through Xbox Game Studios, a collection of first-party studios creating iconic and differentiated gaming experiences. They continue to invest in new gaming studios and content to expand their IP roadmap and leverage new content creators. These unique gaming experiences are the cornerstone of Xbox Game Pass, a subscription service and gaming community with access to a curated library of over 100 first- and third-party console and PC titles.

The gamer remains at the heart of the Xbox ecosystem. They continue to open new opportunities for gamers to engage both on- and off-console with both the launch of Xbox Cloud Gaming, their game streaming service, and continued investment in gaming hardware. Xbox Cloud Gaming utilizes Microsoft’s Azure cloud technology to allow direct and on-demand streaming of games to PCs, consoles, and mobile devices, enabling gamers to take their favorite games with them and play on the device most convenient to them.

Xbox enables people to connect and share online gaming experiences that are accessible on Xbox consoles, Windows-enabled devices, and other devices. Xbox is designed to benefit users by providing access to a network of certified applications and services and to benefit their developer and partner ecosystems by providing access to a large customer base. Xbox revenue is mainly affected by subscriptions and sales of first- and third-party content, as well as advertising. Growth of their Gaming business is determined by the overall active user base through Xbox enabled content, availability of games, providing exclusive game content that gamers seek, the computational power and reliability of the devices used to access their content and services, and the ability to create new experiences through first-party content creators.

***Search and News Advertising***

Their Search and news advertising business is designed to deliver relevant search, native, and display advertising to a global audience. They have several partnerships with other companies, including Yahoo, through which they provide and monetize search queries. Growth depends on their ability to attract new users, understand intent, and match intent with relevant content and advertiser offerings.

On June 6, 2022, they acquired Xandr, Inc., a technology platform with tools to accelerate the delivery of their digital advertising solutions.

OPERATIONS

They have operations centers that support operations in their regions, including customer contract and order processing, credit and collections, information processing, and vendor management and logistics. The regional center in Ireland supports the European, Middle Eastern, and African region; the center in Singapore supports the Japan, India, Greater China, and Asia-Pacific region; and the centers in Fargo, North Dakota, Fort Lauderdale, Florida, Puerto Rico, Redmond, Washington, and Reno, Nevada support Latin America and North America. In addition to the operations centers, they also operate datacenters throughout the Americas, Europe, Australia, and Asia, as well as in the Middle East and Africa.

To serve the needs of customers around the world and to improve the quality and usability of products in international markets, they localize many of their products to reflect local languages and conventions. Localizing a product may require modifying the user interface, altering dialog boxes, and translating text.

Their devices are primarily manufactured by third-party contract manufacturers. For the majority of their products, they have the ability to use other manufacturers if a current vendor becomes unavailable or unable to meet their requirements. However, some of their products contain certain components for which there are very few qualified suppliers. For these components, they have limited near-term flexibility to use other manufacturers if a current vendor becomes unavailable or is unable to meet their requirements. Extended disruptions at these suppliers and/or manufacturers could lead to a similar disruption in their ability to manufacture devices on time to meet consumer demand.

แหล่งที่มาของข้อมูล

<https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https://c.s-microsoft.com/en-us/CMSFiles/2022_Annual_Report.docx?version=71ba1987-3b76-28bc-5a24-b81f10f3a7a0>

**นอกเหนือจากข้อมูลข้างต้นแล้ว เนื่องจากหลักทรัพย์อ้างอิงเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศและอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ประเทศนั้น ๆ นักลงทุนสามารถตรวจสอบและศึกษาข้อมูลหลักทรัพย์อ้างอิงเพิ่มเติม เช่น** Annual Reports, Quarterly Reports, Company News and Publications **ได้ผ่านช่องทางใดช่องทางหนึ่ง ดังนี้**

|  |  |
| --- | --- |
| * **เว็ปไซต์ของหลักทรัพย์อ้างอิง:** | [www.microsoft.com](http://www.microsoft.com) |
| * Annual reports | <https://www.microsoft.com/en-us/Investor/annual-reports.aspx> |
| * Events | <https://www.microsoft.com/en-us/investor/events/default.aspx> |
| * Dividends and stocks history | <https://www.microsoft.com/en-us/Investor/dividends-and-stock-history.aspx> |
| * Corporate Governance | <https://www.microsoft.com/en-us/Investor/corporate-governance/framework.aspx> |
| * **เว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แนสแด็ก:** | <https://www.nasdaq.com/> |
| * **เว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร:** | <https://krungthai.com/th/content/depositary-receipt> |

**หมายเหตุ: เว็บไซต์ข้างต้น (ยกเว้นเว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร) มิได้จัดทำขึ้นโดยผู้ออกตราสาร** ผู้ออกตราสารเป็นเพียงผู้ให้ช่องทางในการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับหลักทรัพย์อ้างอิงเท่านั้น โดยผู้ออกตราสารไม่รับรองในความถูกต้องหรือความสมบูรณ์ครบถ้วนของข้อมูลในเว็บไซต์ดังกล่าว และขอสงวนสิทธิในการปฏิเสธความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นต่อบุคคลใดไม่ว่าในกรณีใด ๆ จากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

1. ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง
   1. ค่าธรรมเนียมที่ผู้ออกตราสารเรียกเก็บจากผู้ถือตราสาร
      1. ค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนตราสาร ไม่เกินร้อยละ 5.0 ของมูลค่าไถ่ถอน โดยมีมูลค่าไถ่ถอนขั้นต่ำที่ 200,000 บาท หรือจำนวนอื่นใดตามที่ผู้ออกตราสารกำหนด (โดยคำนวณจากจำนวนตราสารที่ต้องการไถ่ถอนคูณด้วยราคาปิดของวันทำการก่อนหน้า) ทั้งนี้ ผู้ถือตราสารเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในการรับหลักทรัพย์อ้างอิงต่างประเทศในบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศของผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอน
      2. ค่าธรรมเนียมการส่งผ่านผลประโยชน์ที่เป็นเงินให้ผู้ถือตราสาร ไม่เกินร้อยละ 5.0 ของจำนวนเงินปันผลที่ผู้ถือตราสารมีสิทธิที่จะได้รับตามสัดส่วนของการถือตราสาร ไม่ว่าผู้ถือตราสารจะถือตราสารในจำนวนหน่วยย่อยเท่าใดก็ตาม ทั้งนี้ ผู้ถือตราสารเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการส่งผ่านผลประโยชน์ให้แก่ผู้ถือตราสารด้วย
      3. ผู้ออกตราสารขอสงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลงค่าธรรมเนียมตามข้อ (ก) และ ข้อ (ข) ได้โดยไม่ถือว่าเป็นการแก้ไขเพิ่มเติมข้อกำหนดสิทธิ โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงค่าธรรมเนียมดังกล่าว ผู้ออกตราสารจะดำเนินการในแต่ละกรณีดังต่อไปนี้
2. กรณีปรับเพิ่มค่าธรรมเนียมไม่เกินร้อยละ 10.0 ของค่าธรรมเนียมเดิม ผู้ออกตราสารจะประกาศให้ผู้ถือตราสารทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ผ่านเว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร
3. กรณีปรับเพิ่มค่าธรรมเนียมเกินร้อยละ 10.0 ของค่าธรรมเนียมเดิม ผู้ออกตราสารจะจัดให้มีการประชุมผู้ถือตราสารเพื่อขอมติจากผู้ถือตราสารก่อนที่จะดำเนินการ
4. ผู้ออกตราสารจะจัดให้มีการประชุมผู้ถือตราสารเพื่อขอมติจากผู้ถือตราสาร หากค่าธรรมเนียมสุดท้ายที่ปรับเพิ่มขึ้นตามข้อ (1) มีอัตราเกินกว่าร้อยละ 10 ของค่าธรรมเนียมเดิม
5. กรณีลดค่าธรรมเนียม ผู้ออกตราสารจะประกาศผ่านเว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร
   * 1. ค่าธรรมเนียมตามข้อ (ก) และข้อ (ข) ยังไม่รวมถึงผลต่างอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการดำเนินการ โดยผู้ถือตราสารจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนดังกล่าว
     2. ค่าธรรมเนียมที่ระบุในข้อ 6.1 นี้ ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
   1. **ค่าใช้จ่ายที่รวมอยู่ในราคาเสนอขายตราสารทันทีที่ตลาดเปิดทำการซื้อขาย ณ ราคาเปิด (ATO)**

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อหลักทรัพย์ต่างประเทศ เช่น Brokerage Fee, Custodian Fee และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่ตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศกำหนด เป็นต้น รวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของผู้ออกตราสาร และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ถูกเรียกเก็บจริงจากนายทะเบียนใบแสดงสิทธิ ทั้งนี้ ไม่เกินร้อยละ 0.4 ของราคาซื้อหลักทรัพย์ต่างประเทศ ซึ่งจะแปลงเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนตามสกุลเงินที่ใช้ซื้อหลักทรัพย์ต่างประเทศรวมค่าธรรมเนียมอัตราแลกเปลี่ยนไม่เกินร้อยละ 0.1

* 1. ค่าใช้จ่ายที่เรียกเก็บจากผู้ถือตราสารในการจัดส่งเงินปันผลให้แก่ผู้ถือตราสาร

ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเงินปันผลให้แก่ผู้ถือตราสารจะใช้วิธีจัดสรรตามสัดส่วนของจำนวนหน่วย (Pro-rata) โดยผู้ออกตราสารจะทำการคิดค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายจากเงินปันผลรับทั้งหมด และทำการหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายดังกล่าวจากเงินปันผลรับดังกล่าว แล้วจึงนำส่งเงินปันผลหลังหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายแก่ผู้ถือตราสารตามสัดส่วนของจำนวนหน่วย (Pro-rata)

1. เงื่อนไข และขั้นตอนดำเนินการ กรณีที่ผู้ถือตราสารมีความประสงค์ไถ่ถอนตราสาร เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ
   1. เงื่อนไขการไถ่ถอนตราสารเป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ
      1. ผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอนตราสารต้องมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศ และ ต้องจัดให้ตราสาร (ซึ่งชำระราคาและส่งมอบเสร็จสิ้นแล้ว) ที่ประสงค์จะไถ่ถอนอยู่ในบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่เปิดไว้กับบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ออกตราสารกำหนด ในกรณีที่ผู้ถือตราสารไม่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์กับบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ออกตราสารกำหนด ผู้ถือตราสารต้องดำเนินการเพื่อให้มีการโอนตราสารที่ประสงค์จะไถ่ถอนมายังบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามที่ผู้ออกตราสารกำหนด
      2. ผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอนตราสาร ต้องมีจำนวนตราสารเพียงพอต่อการไถ่ถอนเพื่อรับหลักทรัพย์ต่างประเทศ
      3. เงื่อนไขในการโอนหลักทรัพย์ต่างประเทศจะเป็นไปตามที่ตลาดหลักทรัพย์ที่หลักทรัพย์ต่างประเทศจดทะเบียนและบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ถือตราสารมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศกำหนด
   2. ขั้นตอนการไถ่ถอนตราสาร
      1. ผู้ถือตราสารที่ประสงค์จะไถ่ถอนตราสารที่มีคุณสมบัติครบตามเงื่อนไขที่กำหนดในข้อ 7.1 ต้องแจ้งความประสงค์ไถ่ถอนกับผู้ออกตราสารและบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ถือตราสารมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศ และกรอกแบบฟอร์มพร้อมทั้งลงนามตามที่ผู้ออกตราสารและ/หรือบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ถือตราสารมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศกำหนด ทั้งนี้ ผู้ถือตราสารจะต้องชำระเงินค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนก่อนเวลา 12.00 น. (ตามเวลาในประเทศไทย) ของวันที่แจ้งความประสงค์ มิเช่นนั้น ผู้ออกตราสารจะดำเนินการในวันทำการถัดไป
      2. ผู้ออกตราสารจะแจ้งระงับการขายตราสารในส่วนที่ผู้ถือตราสารได้แจ้งความประสงค์ขอไถ่ถอนกับผู้ออกตราสาร
      3. ผู้ออกตราสารจะนำหลักทรัพย์ต่างประเทศเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศของผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอน ภายใน **10** วันทำการ (**“วันทำการ”** ในข้อนี้หมายถึง วันที่ตลาดหลักทรัพย์ที่หลักทรัพย์ต่างประเทศจดทะเบียนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเปิดทำการพร้อมกัน)
      4. ในวันที่หลักทรัพย์ต่างประเทศเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศของผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอน ผู้ออกตราสารจะดำเนินการยกเลิกตราสารในส่วนที่ผู้ถือตราสารได้แจ้งความประสงค์ขอไถ่ถอนกับผู้ออกตราสาร
      5. กรณีที่พบว่าผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอนไม่ดำเนินการตามเงื่อนไขที่ระบุในข้อ 7.2 (ก) ผู้ออกตราสารขอสงวนสิทธิในการปฏิเสธคำขอของผู้ถือตราสารได้ และผู้ถือตราสารจะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใด ๆ จากผู้ออกตราสารทั้งสิ้น
      6. กรณีที่ผู้ถือตราสารที่ประสงค์จะไถ่ถอนมีการกระทำใด ๆ ที่ขัดขวางหรือส่งผลกระทบต่อขั้นตอนการไถ่ถอน ผู้ถือตราสารจะต้องรับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่เกิดขึ้นจนสิ้นเชิง และผู้ออกตราสารสงวนสิทธิที่จะยกเลิกการปฏิบัติตามคำขอของผู้ถือตราสารได้ และผู้ถือตราสารจะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใด ๆ จากผู้ออกตราสารทั้งสิ้น
      7. ผู้ออกตราสารขอสงวนสิทธิในการเรียกเก็บภาษีใด ๆ จากผู้ถือตราสาร ที่อาจเกิดขึ้นจากการไถ่ถอนตราสาร หรือการดำเนินการอื่นใดที่เกี่ยวข้อง ตามที่กรมสรรพากรกำหนด