

- สรุปข้อเสนอเทศ -  
บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน) (“RSP”)

**ที่ตั้งสำนักงานใหญ่**

116/20 ถนน ฅ ระนอง แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110  
โทรศัพท์ 0-2249-8709 โทรสาร 0-2249-8711  
Website: www.richsport.co.th

**ที่ตั้งโรงงานของบริษัทย่อย**

บริษัท เบเนฟิท ซูส์ จำกัด  
50 ซอยเทียนทะเล 16 ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

**เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน**

เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 (เริ่มซื้อขายวันที่ 10 พฤศจิกายน 2560)

**ประเภทหลักทรัพย์จดทะเบียน**

หุ้นสามัญ 770 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวม 770 ล้านบาท

**ทุนของบริษัท**

ณ วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 (วันที่เริ่มซื้อขาย)  
ทุนจดทะเบียน : หุ้นสามัญ 770 ล้านบาท (770 ล้านหุ้น)  
ทุนชำระแล้ว : หุ้นสามัญ 770 ล้านบาท (770 ล้านหุ้น)

**ตลาดรอง**

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)

**ราคาเสนอขาย**

5.80 บาท โดยเสนอขายในราคาเดียวกันทั้งหุ้นที่เสนอขายให้แก่ประชาชน และหุ้นที่เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

**วันที่เสนอขาย**

วันที่ 3 และ 6-7 พฤศจิกายน 2560  
(บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 200 ล้านหุ้น โดยเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 195 ล้านหุ้น และเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำนวน 5 ล้านหุ้น)

**วัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุน**

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้ (ล้านบาท)*	ระยะเวลาการใช้เงินโดยประมาณ
1. ลงทุนในการขยายสาขาใหม่และปรับปรุงสาขาเดิม	80.50	ภายในปี 2562
2. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานและรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต	1,037.95	ภายในปี 2562

หมายเหตุ : บริษัทฯ ระดมทุนได้ทั้งหมด 1,160 ล้านบาท และหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดประมาณ 41.55 ล้านบาท คงเหลือเงินจากการระดมทุน ในครั้งนี้จำนวน 1,118.45 ล้านบาท

**การจัดสรรหุ้นส่วนเกิน**

-ไม่มี-

## ประเภทกิจการและลักษณะการดำเนินงาน

บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทรองเท้า (Footwear) เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่นๆ (Non-Footwear) ภายใต้ตราสินค้าชั้นนำจากต่างประเทศ ได้แก่ ตราสินค้า Converse และตราสินค้า Pony

### โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

ประเภทของรายได้	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		ม.ค.-มิ.ย. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์รองเท้า (Footwear)	657.89	80.55	907.23	80.75	1,086.63	79.66	460.93	76.68
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่นๆ (Non-Footwear)	153.42	18.78	210.63	18.75	272.21	19.96	136.39	22.69
รวมรายได้จากการขาย	<b>811.31</b>	<b>99.34</b>	<b>1,117.86</b>	<b>99.50</b>	<b>1,358.84</b>	<b>99.62</b>	<b>597.32</b>	<b>99.37</b>
รายได้อื่น*	5.41	0.66	5.67	0.50	5.22	0.38	3.80	0.63
รวมรายได้ทั้งหมด	<b>816.72</b>	<b>100.00</b>	<b>1,123.53</b>	<b>100.00</b>	<b>1,364.07</b>	<b>100.00</b>	<b>601.12</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : รายได้อื่นที่สำคัญ ประกอบด้วย รายได้จากดอกเบี้ยรับ และกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

### ลักษณะการประกอบธุรกิจแยกตามผลิตภัณฑ์

ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัทฯ จัดจำหน่ายมี 2 ตราสินค้า ประกอบด้วย ตราสินค้า Converse และตราสินค้า Pony โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### (I) ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Converse

Converse เป็นแบรนด์รองเท้าผ้าใบจากประเทศสหรัฐอเมริกาที่มีประวัติยาวนานกว่า 100 ปี ทำให้รองเท้า Converse ที่มีสัญลักษณ์รูปดาว 5 แฉก เป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายทั่วโลกมาอย่างต่อเนื่องและยาวนาน จากเดิมที่เป็นรองเท้าสำหรับใส่เล่นกีฬาไม่ว่าจะเป็นบาสเกตบอล แบดมินตัน และสเก็ตบอร์ด จนพัฒนาหลายมาเป็นรองเท้าไลฟ์สไตล์สำหรับทุกเพศทุกวัยที่สามารถสวมใส่ได้ในทุกโอกาส ด้วยรูปทรงและดีไซน์ที่คลาสสิก มีความเป็นเอกลักษณ์ นอกเหนือจากรองเท้า (Footwear) ซึ่งเป็นสินค้าหลักแล้ว บริษัทฯ ยังจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่นๆ (Non-Footwear)

#### 1. ลักษณะผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของ Converse สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์รองเท้า (Footwear) เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ โดยสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท ประกอบด้วย

- 1) รองเท้ากลุ่ม Basic ได้แก่ รองเท้า 3 รุ่นหลัก ประกอบด้วย รุ่น Chuck Taylor All Star, รุ่น CONS Star Player และรุ่น Jack Purcell เป็นสินค้าที่มีจำหน่ายตลอดปี และสร้างยอดขายประมาณ 70% ของยอดขายสินค้าประเภทรองเท้า มี 5 สี ได้แก่ สีขาว สีดำ สีครีม สีน้ำเงิน และสีแดง



รุ่น Chuck Taylor All Star Hi



รุ่น CONS Star Player



รุ่น Jack Purcell

- 2) รองเท้ากลุ่มแฟชั่น เป็นรองเท้าที่มีการออกแบบให้มีความทันสมัยและมีดีไซน์ที่เปลี่ยนไปตามกระแสความนิยมในแต่ละขณะ ซึ่งจะมีทั้งรุ่นที่ออกแบบใหม่ในแต่ละซีซั่น และการนำรองเท้ารุ่นที่เป็นกลุ่ม Basic มาปรับเปลี่ยนวัสดุด้านบนของรองเท้าที่ต่างออกไปจากรุ่น Basic เพื่อให้รองเท้ามีความทันสมัยแต่ยังคงไว้ด้วยรูปทรงเดิมตามแบบฉบับของ Converse ตลอดจนการออกแบบรองเท้ารูปแบบใหม่ และการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิตรองเท้าเพื่อตอบสนองต่อกระแสแฟชั่นและความนิยมของกลุ่มลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยมีทั้งรองเท้าที่ออกแบบโดยดีไซเนอร์ของ Converse รองเท้าที่เป็นการร่วมออกแบบระหว่างดีไซเนอร์ของ Converse และดีไซเนอร์ชื่อดังของแบรนด์ระดับโลก (Collaboration) และรองเท้าที่ออกแบบโดยดีไซเนอร์ของบริษัท

รองเท้าที่ออกแบบโดยดีไซเนอร์  
ของ Converse



รุ่น One Star Pro Ox

รองเท้า Collaboration



รุ่น CTAS Andy Warhol Hi

รองเท้าที่ออกแบบโดยดีไซเนอร์  
ของบริษัท



รุ่น CTAS Metallic Hi

## 1.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่น ๆ (Non-Footwear)

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์รองเท้าซึ่งเป็นสินค้าหลักแล้ว บริษัท ยังจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่น ๆ เพื่อให้สินค้าของบริษัท มีความหลากหลายครอบคลุมสินค้าทุกประเภท โดยสินค้ากลุ่ม Non-Footwear จะมีการปรับเปลี่ยนดีไซน์ใหม่ ๆ ในทุกซีซั่น เพื่อตอบสนองต่อเทรนด์แฟชั่นที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา แต่ยังคงไว้ด้วยเอกลักษณ์ตามแบบฉบับ Converse โดยสินค้ากลุ่ม Non-Footwear ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า (Apparel) ผลิตภัณฑ์กระเป๋า (Bags) และสินค้าประเภทเครื่องแต่งกายอื่น ๆ (Accessories) เช่น หมวก ถุงเท้า



## 2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท คือ กลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา และวัยเริ่มทำงานที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง

## 3. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

3.1 การจำหน่ายในลักษณะขายปลีก : เป็นการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป ซึ่งแบ่งเป็น 2 ช่องทาง ดังนี้

- 1) ร้านค้าปลีกของบริษัท (Mono Brand Store) : เป็นร้านที่จำหน่ายเฉพาะสินค้าภายใต้ตราสินค้า Converse เท่านั้นซึ่งจะมีขนาดตั้งแต่ 80-100 ตารางเมตร โดยบริษัท จะเป็นผู้บริหารจัดการร้านค้าเองทั้งหมดตั้งแต่การออกแบบ ตกแต่ง ตลอดจนการบริหารการขายสินค้า และการบริหารสต็อกสินค้า ทั้งนี้ ร้านค้าปลีกทั้งหมดของบริษัท มีลักษณะเป็นการเช่าพื้นที่จากผู้อื่นเช่า ซึ่งจะมีทั้งร้านที่อยู่ในศูนย์การค้าชั้นนำและอาคารพาณิชย์ในแหล่งชุมชน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัท มีร้านค้าปลีกของบริษัท จำนวน 41 แห่ง กระจายอยู่ทั่วประเทศ
- 2) แคนเตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า (Shop-in-Shop) : เป็นการจำหน่ายสินค้าในลักษณะการฝากขายผ่านแคนเตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าชั้นนำต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล, ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน,

ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ และซูเปอร์สปอร์ต เป็นต้น รวมทั้งห้างสรรพสินค้าท้องถิ่นในแต่ละจังหวัด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ มีเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าจำนวน 114 แห่ง กระจายอยู่ทั่วประเทศ

ตารางแสดงรายละเอียดของทางการจำหน่ายประเภทค้าปลีก ในปี 2557-2559 และงวด 6 เดือนแรกปี 2560

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		ม.ค. - มิ.ย. 2560	
	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ
ร้านค้าปลีกของบริษัทฯ	30	21.28	35	23.65	39	25.16	41	26.45
ห้างสรรพสินค้า	111	78.72	113	76.35	116	74.84	114	73.55
<b>รวม</b>	<b>141</b>	<b>100.00</b>	<b>148</b>	<b>100.00</b>	<b>155</b>	<b>100.00</b>	<b>155</b>	<b>100.00</b>

3.2 การจำหน่ายในลักษณะขายส่ง : เป็นการจำหน่ายสินค้าในลักษณะขายส่งให้แก่ลูกค้าที่เป็นร้านจำหน่ายเสื้อผ้า รองเท้า และอุปกรณ์กีฬา ทั้งในลักษณะที่เป็นเครือข่าย (Chain Stores) เช่น แอคทีฟ เนชั่น, สปอร์ตโดม และเอาร์ท เล็ท มอลล์ เป็นต้น และร้านค้าทั่วไป โดยแบ่งเขตการขายครอบคลุมกรุงเทพฯ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายแยกตามประเภทช่องทางการจัดจำหน่ายปี 2557-2559 และงวด 6 เดือนแรกปี 2560

รายได้จากการขาย	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		ม.ค. - มิ.ย. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายผ่านร้านค้าปลีกของบริษัทฯ	142.57	17.57	190.09	17.01	256.02	18.84	115.40	19.32
รายได้จากการขายผ่านเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า	391.80	48.29	525.48	47.01	596.06	43.87	272.31	45.59
รายได้จากการขายให้แก่ลูกค้าขายส่ง	276.94	34.13	402.28	35.99	506.77	37.29	209.61	35.09
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>811.31</b>	<b>100.00</b>	<b>1,117.86</b>	<b>100.00</b>	<b>1,358.84</b>	<b>100.00</b>	<b>597.32</b>	<b>100.00</b>

## (II) ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Pony

**Pony** เป็นแบรนด์รองเท้าผ้าใบจากประเทศสหรัฐอเมริกาที่มีประวัติยาวนานตั้งแต่ปีค.ศ. 1972 โดยเริ่มแรกเป็นรองเท้าที่ออกแบบและผลิตด้วยเทคโนโลยีพิเศษเพื่อให้เหมาะสำหรับการเล่นกีฬา ต่อมาได้ขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ไปยังรองเท้าไลฟ์สไตล์ที่ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทั้งผู้ชายและผู้หญิง มีจุดเด่นเป็นสัญลักษณ์ "Pony Chevron" มีดีไซน์เรียบง่ายสามารถสวมใส่ได้สำหรับในทุกโอกาสและสถานที่ โดยบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Pony ในเดือนกันยายน 2560

### 1. ลักษณะผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของ Pony สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

#### 1.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์รองเท้า (Footwear)

กลุ่มผลิตภัณฑ์รองเท้าของ Pony สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท ประกอบด้วย

- 1) รองเท้ากลุ่ม Basic เป็นรองเท้ารุ่นที่มีดีไซน์เรียบง่ายสวมใส่ได้ทั้งผู้ชายผู้หญิง ประกอบด้วยรองเท้า 4 รุ่นหลัก ได้แก่ รุ่น Top Star, รุ่น Shooter, รุ่น Hawaii รวมถึงรุ่น Light ซึ่งตอบโจทย์สำหรับผู้หญิงโดยเฉพาะ รองเท้าในกลุ่ม Basic เป็นสินค้าที่มีจำหน่ายตลอดและมี 4 สีหลัก ได้แก่ ขาว ดำ แดง น้ำเงิน



รุ่น Top Star



รุ่น Shooter



รุ่น Hawaii



รุ่น Light

- 2) รองเท้ากลุ่มแฟชั่น เป็นรองเท้าที่ออกแบบให้มีดีไซน์เข้ากับกระแสนิยมในแต่ละซีซั่น โดยมีทั้งรุ่นที่ออกแบบโดย ดีไซน์เนอร์ของบริษัทฯ, รุ่นที่ออกแบบดีไซน์เนอร์ของ Pony และรุ่นที่เป็นการออกแบบร่วมกันระหว่าง ดีไซน์เนอร์ของ Pony กับแบรนด์ที่มีชื่อเสียง (Collaboration)



รุ่น Pony x Atmos



รุ่น Slam dunk Hi Gonzales



รุ่น PONY x Colette

### 1.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่น ๆ (Non-Footwear)

กลุ่มผลิตภัณฑ์ Non-Footwear ภายใต้ตราสินค้า Pony ประกอบด้วยเสื้อผ้า กระเป๋า และหมวก ซึ่งมีความโดดเด่นด้วยสัญลักษณ์ “Pony Chevron” และมีความหลากหลายทั้งในรูปแบบดีไซน์ที่มีเอกลักษณ์และรูปแบบที่เรียบง่ายไปถึงรุ่นแฟชั่นที่มีลวดลายและสีสันทันใหม่ตามกระแสนิยม



### 2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลักของตราสินค้า Pony ได้แก่ กลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา ทั้งนี้ สินค้าภายใต้ตราสินค้า Pony จะเป็นสินค้าที่มีช่วงระดับราคาที่ต่ำกว่าสินค้าภายใต้ตราสินค้า Converse

### 3. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Pony จะเป็นการฝากขายผ่านเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า (Shop-in-Shop) ชั้นนำเป็นหลัก ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล, ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน, ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ และซูเปอร์สปอร์ต ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2560 บริษัทฯ มีเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าจำนวน 31 แห่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจำหน่ายในลักษณะขายส่งให้แก่ลูกค้าที่เป็นร้านจำหน่ายเสื้อผ้า รองเท้า และอุปกรณ์กีฬา

## การจัดการผลิตภัณฑ์

### 1. การจัดหาผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Converse

ปัจจัยในการพิจารณาช่องทางการจัดหาผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ต้นทุนในการจัดหาผลิตภัณฑ์ และระยะเวลาในการสั่งซื้อ (Lead time) เป็นหลัก โดยการจัดการผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Converse สามารถแบ่งได้เป็น 3 รูปแบบ ประกอบด้วย

### 1.1 การสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจาก Converse (In-Line)

บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าผ่านระบบสั่งซื้อสินค้าของ Converse โดยบริษัทฯ มีการทำสัญญาให้บริการจัดหาสินค้ากับ Nike Global Trading B.V. โดย Nike Global Trading B.V. จะมีหน้าที่ในการจัดหาสินค้าภายใต้ตราสินค้า Converse จากผู้ผลิตที่ผ่านการรับรองมาตรฐานจาก Converse ให้แก่บริษัทฯ สำหรับสินค้าประเภทรองเท้ากลุ่มแฟชั่น และสินค้าเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่นๆ จะมีรอบการสั่งซื้อตามซีซั่นที่ Converse กำหนด ซึ่งปกติจะเป็นการสั่งซื้อล่วงหน้าประมาณ 4-6 เดือน ก่อนเริ่มซีซั่น และสำหรับรองเท้ากลุ่ม Basic บริษัทฯ สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ทุกเดือน

### 1.2 การจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

บริษัทฯ จัดหาสินค้ากระเป่า หมวก และถุงเท้า ที่ออกแบบโดยดีไซน์เนอร์ของบริษัทฯ ผ่านผู้รับจ้างผลิตภายนอก (OEM) ทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ต้องผ่านการรับรองมาตรฐานจาก Converse เท่านั้น ซึ่งแบบของสินค้าดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติจาก Converse ก่อนจึงจะสามารถเริ่มผลิตได้ บริษัทฯ จะคัดเลือกโรงงานผู้รับจ้างผลิตโดยพิจารณาจากต้นทุน เช่น ราคาสินค้า ภาษีนำเข้า ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เป็นต้น รวมถึง Lead Time ในการผลิตและขนส่งสินค้าเป็นหลัก ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศจีนเป็นหลัก ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการวางแผนการผลิตร่วมกับผู้รับจ้างผลิตล่วงหน้าอย่างน้อย 12 เดือนก่อนกำหนดส่งสินค้า

### 1.3 การผลิตสินค้าโดยโรงงานของบริษัทย่อย (“BNS”)

บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้านรองเท้ากลุ่ม Basic รุ่น Chuck Taylor All Star และรุ่น CONS Star Player รวมถึงรองเท้ากลุ่มแฟชั่นที่ออกแบบโดยดีไซน์เนอร์ของบริษัทฯ จาก BNS ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะมีการวางแผนผลิตสินค้าล่วงหน้าทั้งปี โดยจะแจ้งประมาณการยอดสั่งซื้อรองเท้าแต่ละรุ่นให้ BNS ทราบเพื่อจัดเตรียมวัตถุดิบให้พร้อมสำหรับการผลิต และจะส่งใบสั่งซื้อสินค้าที่ระบุรายละเอียด รุ่นสินค้า สี ไซส์ ในแต่ละคำสั่งซื้อให้แก่ BNS ล่วงหน้าประมาณ 3-4 เดือน เพื่อทำการผลิตสินค้า

## ตารางแสดงสัดส่วนการจัดหาผลิตภัณฑ์ Converse ในปี 2557-2559 และงวด 6 เดือนแรกปี 2560

	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ม.ค. - มิ.ย. 2560
ซื้อสินค้าสำเร็จรูปโดยตรงจาก Converse	28.20%	26.19%	33.52%	41.72%
ซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตภายนอก (OEM)	9.00%	10.28%	9.69%	13.69%
ซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากโรงงาน BNS*	62.80%	63.53%	56.79%	44.59%
รวมซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

หมายเหตุ : ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนที่จะใช้โรงงานของ BNS ในการผลิตรองเท้าภายใต้ตราสินค้า Pony ในขณะที่รองเท้าภายใต้ตราสินค้า Converse ที่บริษัทฯ สั่งผลิตจาก BNS อยู่ในปัจจุบันนั้น บริษัทฯ จะสั่งซื้อจาก Converse ทั้งหมด

## 2. การจัดหาผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Pony

### ปี 2560

▪ สินค้าประเภทรองเท้า : บริษัทฯ จะสั่งผลิตรองเท้ากลุ่ม Basic และรองเท้ากลุ่มแฟชั่นที่ออกแบบโดยดีไซน์เนอร์ของบริษัทฯ จากผู้รับจ้างผลิตภายนอก (OEM) ภายในประเทศ และสั่งซื้อรองเท้ากลุ่มแฟชั่นจาก Pony

▪ สินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่นๆ : บริษัทฯ จะจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (OEM) ทั้งในและต่างประเทศ

### ตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นไป

บริษัทฯ มีแผนที่จะใช้โรงงานของ BNS ในการผลิตรองเท้า Pony แทนการผลิตรองเท้า Converse

▪ สินค้าประเภทรองเท้า : บริษัทฯ จะจัดหาโดยสั่งผลิตจากโรงงานของ BNS ซึ่งจะเป็นรองเท้าในกลุ่ม Basic และรองเท้ากลุ่มแฟชั่นที่ออกแบบโดยดีไซน์เนอร์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะสั่งซื้อรองเท้ากลุ่มแฟชั่นจาก Pony เพิ่มเติมเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า

▪ สินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอื่นๆ : บริษัทฯ จะจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (OEM) ทั้งในและต่างประเทศ

### 1. ภาวะอุตสาหกรรมค้าปลีกไทย

จากรายงานของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติระบุว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2559 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 3.24 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 2.94 ในปี 2558 สอดคล้องกับอัตราการขยายตัวของภาคบริโภคภาคเอกชน ซึ่งยังคงขยายตัวต่อเนื่องจากร้อยละ 2.17 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 3.06 ในปี 2559 และดัชนีการอุปโภคบริโภคภาคเอกชน ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.33 จากปี 2558 เนื่องจากการขยายตัวเพิ่มขึ้นของการใช้จ่ายสินค้ากึ่งคงทน เช่น เสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่ม ทั้งนี้คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2560 จะขยายตัวร้อยละ 3.5 - 4.0 จากการขยายตัวของการส่งออก และการลงทุนภาครัฐ และภาคเอกชน ร้อยละ 1.71 ประกอบกับการฟื้นตัวและขยายตัวของฐานรายได้ครัวเรือนในภาคการเกษตร การส่งออก การท่องเที่ยว และบริการที่เกี่ยวข้อง และจากข้อมูลสมาคมผู้ค้าปลีกไทย ระบุว่าในปี 2559 ธุรกิจค้าปลีกไทยมีอัตราการเติบโตร้อยละ 2.97 เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ที่มีการเติบโตร้อยละ 2.80 โดยมีปัจจัยสำคัญในการเติบโตคือ การขยายตัวของการใช้จ่ายภาคครัวเรือนจากการฟื้นตัวของภาคการเกษตรและจำนวนนักท่องเที่ยว ขณะที่ครึ่งปีแรกของปี 2560 ธุรกิจค้าปลีกไทยมีอัตราการเติบโตเพียงร้อยละ 2.81 ซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านการใช้จ่ายภาครัฐเริ่มอ่อนตัวลง โดยการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกในไตรมาสสอง ปี 2560 มีลักษณะกระจุกตัวเฉพาะสาขาในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองหลักๆ โดยประชาชนในต่างจังหวัดมีกำลังซื้อลดลง

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และเศรษฐกิจฐานราก ของธนาคารออมสิน ได้คาดการณ์ว่าธุรกิจค้าปลีกในปี 2560 จะมีแนวโน้มการเติบโตประมาณร้อยละ 3.0-3.2 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐ โดยเฉพาะยอดขายของผู้ประกอบการค้าปลีกสมัยใหม่คาดว่าจะยังคงขยายตัวจากการลงทุนขยายสาขาใหม่ และปรับปรุงสาขาเดิมและพื้นที่ให้เช่า ซึ่งจะช่วยให้รายได้ของกลุ่มค้าปลีกเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

### 2. ภาวะอุตสาหกรรมเสื้อผ้าและรองเท้า

จากรายงานธุรกิจเสื้อผ้าและรองเท้าในประเทศไทยที่จัดทำโดย Euromonitor International ฉบับเดือนกุมภาพันธ์ 2560 ระบุว่าอัตราการเติบโตของมูลค่าตลาดเสื้อผ้าและรองเท้าในประเทศไทยในปี 2559 ชะลอตัวลงจากปีก่อนหน้าจากร้อยละ 4.56 เป็นร้อยละ 4.32 เนื่องจากผู้บริโภคในประเทศระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงทรงตัวและระดับหนี้สินภาคครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับที่สูง อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมเสื้อผ้าและรองเท้าในประเทศไทยในปี 2559 ยังคงเติบโตได้ในอัตราที่สูงกว่าการเติบโตของเศรษฐกิจ จากการที่จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติและยอดการใช้จ่ายของชาวต่างชาติที่มีการขยายตัวในระดับที่สูงต่อเนื่องตลอดปี 2558-2559 รวมทั้งกระแสของผู้บริโภคที่ตื่นตัวกับการดูแลสุขภาพและกระแสการแต่งกายแนวสปอร์ตแฟชั่น (Athleisure) ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างเครื่องแต่งกายแนวลำลองและแนวกีฬาเข้าด้วยกัน ส่งผลให้ตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องแต่งกายแนวกีฬา (Sportswear) มีอัตราการเติบโตในระดับที่สูงอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 ผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องแต่งกายแนวกีฬามีมูลค่าตลาดเท่ากับ 45,792.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ซึ่งมีมูลค่าตลาด 40,404.60 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 13.34 โดยรายงานของ Euromonitor International คาดการณ์ว่าตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกายแนวกีฬาจะยังคงเติบโตในอัตราที่ชะลอตัวลง โดยปัจจัยการเติบโตที่สำคัญยังคงเป็นกระแสที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับสุขภาพ และการแต่งกายแนวสปอร์ตแฟชั่น และได้คาดการณ์ว่าในปี 2560 ผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องแต่งกายแนวกีฬาจะมีมูลค่าตลาดเท่ากับ 50,260.10 ล้านบาท และจะเพิ่มขึ้นเป็น 67,403.10 ล้านบาทในปี 2564 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 8.04

### 3. ภาวะการแข่งขัน

ตลาดเครื่องแต่งกายแนวกีฬา (Sportswear) ในประเทศไทย เป็นตลาดที่มีผู้ประกอบการจำนวนมากและมีตราสินค้าที่หลากหลาย ทั้งที่เป็นตราสินค้าระดับสากลและตราสินค้าภายในประเทศ ผู้ประกอบการจึงมุ่งเน้นสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าของตนเองทั้งในรูปแบบการออกสินค้าคอลเลกชันพิเศษ และการนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้ในการผลิตสินค้า ทั้งยังมีการใช้ดารานักแสดงที่มีชื่อเสียงใน

การโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมต่างๆ (Event Marketing) เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับแบรนด์อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ ตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) สำหรับรองเท้าภายใต้ตราสินค้า Converse นั้นเป็นรองเท้าที่เน้นออกแบบให้สามารถสวมใส่ได้ในชีวิตประจำวัน โดยมีบางรุ่นที่สามารถสวมใส่สำหรับเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายได้ด้วย โดยระดับราคาสินค้า Converse อยู่ในช่วงปานกลางถึงสูง และมีระดับราคาที่ใกล้เคียงตราสินค้าจากต่างประเทศอื่นๆ ในตลาด ทั้งนี้ ตราสินค้าที่มีวัตถุประสงค์การใช้งานและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใกล้เคียงกับตราสินค้า Converse มากที่สุด ได้แก่ Adidas Neo, Vans และ Onitsuka Tiger

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

## สรุปสาระสำคัญของสัญญา

### 1. สัญญาการให้สิทธิ (License Agreement)

คู่สัญญา	:	ผู้ให้สิทธิรายที่ 1 บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน) ในฐานะ "ผู้ได้รับสิทธิ"
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 มิถุนายน 2559
วัตถุประสงค์	:	บริษัทฯ ได้รับสิทธิในการผลิตสินค้าประเภทรองเท้า เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายอื่นๆ ภายใต้ตราสินค้าของผู้ให้สิทธิ รวมถึงการใช้ตราสินค้าดังกล่าวในการทำการตลาด ขาย จัดจำหน่าย และโฆษณาประชาสัมพันธ์แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2560 บริษัทฯ ได้รับสิทธิเพิ่มเติมจากผู้ให้สิทธิในการทำการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของผู้ให้สิทธิแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยทุกสาขา
ระยะเวลาการให้สิทธิ	:	วันที่ 1 มิถุนายน 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ol style="list-style-type: none"> <li>ผู้ให้สิทธิมีสิทธิบอกเลิกสัญญาโดยทันที เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ได้รับสิทธิถูกพิทักษ์ทรัพย์ ชำระบัญชี หรือล้มละลาย</li> <li>- ผู้ได้รับสิทธิไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งในสัญญาในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ</li> <li>- ผู้ได้รับสิทธิไม่สามารถปฏิบัติตามการรับประกันค่าธรรมเนียมสิทธิขั้นต่ำ (Guaranteed Annual Minimum Royalties) หรือยอดขายขั้นต่ำ (Minimum Sales Volumes) ในแต่ละปี</li> <li>- ผู้ได้รับสิทธิ หรือผู้บริหารระดับสูงของผู้ได้รับสิทธิถูกดำเนินคดีทางอาญา และผู้ให้สิทธิพิจารณาเห็นว่าอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของผู้ให้สิทธิ</li> </ul> </li> <li>ผู้ให้สิทธิมีสิทธิบอกเลิกสัญญาในกรณีที่ผู้ได้รับสิทธิไม่สามารถดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังต่อไปนี้ภายใน 7 วัน นับจากวันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวจากผู้ให้สิทธิ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ได้รับสิทธิผิดนัดหรือไม่ชำระเงินค่าสิทธิ หรือค่าธรรมเนียมอื่นตามระยะเวลาที่ระบุในสัญญา</li> </ul> </li> <li>ผู้ให้สิทธิมีสิทธิบอกเลิกสัญญาโดยการส่งหนังสือบอกกล่าวไปยังผู้ได้รับสิทธิ ในกรณีที่ผู้ได้รับสิทธิผิดนัดหรือชำระเงินล่าช้าเกินกว่า 60 วัน หลังจากเกิดเหตุสุดวิสัย</li> <li>คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่าย ในกรณีที่คู่สัญญาอีกฝ่ายปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง และไม่สามารถดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวได้ภายใน 30 วัน นับจากวันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าว</li> </ol>



คู่สัญญา	:	ผู้ให้สิทธิรายที่ 2 บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน) ในฐานะ “ผู้ได้รับสิทธิ”
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 21 ธันวาคม 2559
วัตถุประสงค์	:	บริษัทฯ ได้รับสิทธิในการออกแบบ ผลิต รวมถึงการใช้ตราสินค้าในการขาย จัดจำหน่าย โฆษณาและประชาสัมพันธ์แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย กัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
ระยะเวลาการให้สิทธิ	:	วันที่ 12 กรกฎาคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ทั้งนี้ ผู้ได้รับสิทธิอาจขอต่อระยะเวลาการให้สิทธิออกไปอีก 5 ปีปฏิทินได้ หากผู้ได้รับสิทธิสามารถบรรลุยอดขายขั้นต่ำ และชำระค่าสิทธิขั้นต่ำตามกำหนดเวลา โดยผู้ได้รับสิทธิส่งหนังสือแจ้งความจำนงในการขอต่อระยะเวลาการให้สิทธิให้แก่ผู้ให้สิทธิไม่เกินวันที่ 1 กรกฎาคม 2564
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ได้รับสิทธิผิดนัดชำระเงินค่าสิทธิหรือค่าธรรมเนียมใดๆ และไม่สามารถดำเนินการแก้ไขประเด็นดังกล่าวภายใน 10 วันทำการ นับจากวันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวจากผู้ให้สิทธิ</li> <li>- ผู้ได้รับสิทธิไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขยอดขายขั้นต่ำต่อเนื่องกันเป็นเวลา 2 ปี</li> <li>- ผู้ได้รับสิทธิปฏิบัติผิดสัญญาไม่ว่าข้อหนึ่งข้อใด และไม่สามารถดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายใน 30 วัน นับจากวันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวจากผู้ให้สิทธิ</li> <li>- ผู้ได้รับสิทธิถูกพิทักษ์ทรัพย์ ชำระบัญชี หรือล้มละลาย</li> <li>- มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจควบคุมกิจการของผู้ได้รับสิทธิ</li> </ul>

## 2. สัญญาให้บริการจัดหาสินค้า

คู่สัญญา	:	Nike Global Trading B.V. ในฐานะ “ผู้ให้บริการ” บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน) ในฐานะ “ผู้รับบริการ”
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 มิถุนายน 2559
ขอบเขตการให้บริการ	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ให้บริการจะรับผิดชอบในการจัดหาและประสานงานกับผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าตามคำสั่งซื้อของบริษัทฯ</li> <li>- ผู้ให้บริการจะคอยตรวจสอบคุณภาพของสินค้าที่ผลิตโดยผู้ผลิต และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าดังกล่าวมีคุณภาพตามมาตรฐานที่ผู้รับบริการกำหนด</li> <li>- ผู้ให้บริการจะให้ข้อมูลเกี่ยวกับภาวะอุตสาหกรรม ภาวะตลาดที่เกี่ยวข้องแก่ผู้รับบริการ</li> </ul>
ระยะเวลาการให้บริการ	:	วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เมื่อคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งถูกยึดทรัพย์ พิทักษ์ทรัพย์ หรือล้มละลาย</li> <li>- เมื่อสิทธิในการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับจากผู้ให้สิทธิรายที่ 1 สิ้นสุดลง</li> <li>- ผู้รับบริการผิดนัดชำระเงินค่าธรรมเนียมใดๆ ตามสัญญา หรือไม่สามารถชำระค่าสินค้าที่สั่งซื้อได้ภายใน 10 วัน นับจากวันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวจากผู้ให้บริการ</li> <li>- เมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดเงื่อนไขในสัญญา และไม่สามารถดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวได้ภายใน 20 วัน นับจากวันที่รับหนังสือบอกกล่าว</li> <li>- เมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดเงื่อนไขในสัญญาเป็นระยะเวลาเกินกว่า 60 วัน หลังจากเกิดเหตุสุดวิสัย</li> </ul>

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ -ไม่มี-

การให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและการจัดการ -ไม่มี-

### โครงการดำเนินงานในอนาคต

บริษัทฯ เริ่มจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Pony ในประเทศไทยในเดือนกันยายน 2560 โดยช่องทางหลักที่บริษัทฯ จะใช้ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Pony จะเป็นการขายผ่านเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า (Shop-in-Shop) เป็นหลัก โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะเปิดจุดจำหน่ายสินค้าในลักษณะเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดให้มีจำนวนทั้งสิ้น 40 แห่ง ภายในสิ้นปี 2560 โดยจะใช้เงินลงทุนในการตกแต่งประมาณ 200,000 บาทต่อสาขา

### รายการระหว่างกัน

ในปี 2559 และงวด 6 เดือนแรกปี 2560 บริษัทฯ มีการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งที่สำคัญดังนี้

#### 1. นางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ

- ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- เป็นผู้ถือหุ้นบริษัทฯ โดยถือหุ้นจำนวน 133,000,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 23.33 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ณ วันที่ 6 มิถุนายน 2560

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
	ปี 2559	ม.ค.-มิ.ย. 2560	
<u>ค้ำประกันสัญญาเช่าทางการเงินของ บริษัทฯ</u> - วงเงินค้ำประกันตามสัญญา - ยอดหนี้คงเหลือ ณ สิ้นงวด	5.82 4.59	5.82 4.12	บริษัทฯ มีสัญญาเช่าทางการเงินกับบริษัทลิสซิ่งเพื่อซื้อรถยนต์เพื่อใช้ในกิจการของบริษัทฯ โดยสัญญาเช่าทางการเงินดังกล่าวค้ำประกันโดยนางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยบริษัทลิสซิ่ง โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสัญญาเช่าทางการเงินจากบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการค้ำประกันของนางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ เกิดขึ้นเนื่องจากความจำเป็นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัทฯ ในการทำสัญญาเช่าทางการเงินสำหรับการซื้อรถยนต์เพื่อนำมาใช้ในกิจการของบริษัทฯ
<u>เงินให้กู้ยืมระยะสั้น</u> - ยอดคงเหลือต้นงวด - เพิ่มขึ้นระหว่างงวด - (ลดลง) ระหว่างงวด - ยอดคงเหลือปลายงวด	0.90 2.72 (3.62) -	- - - -	บริษัทฯ ได้สำรองจ่ายค่าใช้จ่ายส่วนตัว (Advance Payment) ให้แก่นางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ โดยเมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2559 นางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ ได้นำเงินมาชำระคืนให้แก่บริษัทฯ ครบทั้งจำนวนแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะสำรองจ่ายค่าใช้จ่ายส่วนตัวใดๆ ให้แก่ผู้บริหารอีกในอนาคต คณะกรรมการตรวจสอบได้กำกับและสั่งการให้ถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด โดยไม่ให้มีรายการสำรองค่าใช้จ่ายส่วนตัวของผู้บริหารเกิดขึ้นอีกในอนาคต

## 2. นางสาวกานดา คุดติกุล

- ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการของ บจ.เบเนฟิท ซูส์ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
	ปี 2559	ม.ค.-มิ.ย. 2560	
<p><u>ค้ำประกันสัญญาเช่าทางการเงินของ</u> <u>บริษัทย่อย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- วงเงินค้ำประกันตามสัญญา</li> <li>- ยอดหนี้คงเหลือ ณ สิ้นงวด</li> </ul>	<p>1.27</p> <p>1.08</p>	<p>1.27</p> <p>0.89</p>	<p>บจ. เบเนฟิท ซูส์ (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) มีสัญญาเช่าทางการเงินกับบริษัทลิสซิ่งเพื่อซื้อรถยนต์เพื่อใช้ในกิจการของบริษัทย่อย โดยสัญญาเช่าทางการเงินดังกล่าวค้ำประกันโดยนางสาวกานดา คุดติกุล ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยบริษัทลิสซิ่ง โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสัญญาเช่าทางการเงินจากบริษัทย่อย</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการค้ำประกันของนางสาวกานดา คุดติกุล เกิดขึ้นเนื่องจากความจำเป็นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัทย่อย ในการทำสัญญาเช่าทางการเงินสำหรับการซื้อรถยนต์เพื่อนำมาใช้ในกิจการของบริษัทย่อย</p>

## 3. บริษัท สปริต คอร์ปอเรชั่น จำกัด

- นายสุเทพ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ ซึ่งเป็นบิดาของนางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ และถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 133,000,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 23.33 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ณ วันที่ 6 มิถุนายน 2560 ดำรงตำแหน่งกรรมการของ บจ. สปริต คอร์ปอเรชั่น

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
	ปี 2559	ม.ค.-มิ.ย. 2560	
ซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	60.62	-	<p>ในปี 2559 บริษัทฯ ได้รับโอนที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจาก บจ. สปริต คอร์ปอเรชั่น มูลค่า 60.62 ล้านบาท ซึ่งเป็นที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ระหว่างบจ. สปริต คอร์ปอเรชั่น (“ผู้จะขาย”) และ บจ. เบเนฟิท ซูส์ (“ผู้จะซื้อ”) ฉบับลงวันที่ 26 ธันวาคม 2557 และแก้ไขเพิ่มเติมในวันที่ 15 กรกฎาคม 2558 โดย บจ. เบเนฟิท ซูส์ ได้ชำระค่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างให้แก่ บจ. สปริต คอร์ปอเรชั่น จำนวน 60.62 ล้านบาท แล้วเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 ซึ่งเป็นไปตามมูลค่าที่ประเมินโดยบริษัท ไทยประเมินราคา ลิเน่ ฟิลลิปส์ จำกัด ผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งการประเมินดังกล่าวเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ โดยต่อมา บจ. สปริต คอร์ปอเรชั่น (“ผู้จะขาย”), บจ. เบเนฟิท ซูส์ (“ผู้จะซื้อ”) และบริษัทฯ (“ผู้รับโอน”) ได้มีข้อตกลงร่วมกันตามสัญญาฉบับลงวันที่ 22 มิถุนายน 2559 โดยบจ. เบเนฟิท ซูส์ ได้ตกลงให้ บจ. สปริต คอร์ปอเรชั่น โอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวให้แก่บริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จ่ายชำระค่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจำนวน 60.62 ล้านบาท คืนให้แก่ บจ. เบเนฟิท ซูส์ เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2559</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าราคาซื้อที่ดินและอาคารจาก บจ. สปริต คอร์ปอเรชั่น มีความเหมาะสม เนื่องจากเป็นไปตามราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์</p>

#### 4. นายสุเทพ วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ

- นายสุเทพ วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ เป็นบิดาของนางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ ซึ่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ และถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 133,000,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 23.33 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ณ วันที่ 6 มิถุนายน 2560

ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
	ปี 2559	ม.ค.-มิ.ย. 2560	
ค่าที่ปรึกษา	-	0.15	บริษัทฯ ว่าจ้างนายสุเทพ วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการดำเนินธุรกิจแก่บริษัทฯ ในด้านการเจรจาและติดต่อประสานงานกับคู่ค้าต่างประเทศ เนื่องจากนายสุเทพเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ และมีความเชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมรองเท้าเป็นอย่างดี รวมถึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าต่างประเทศ ซึ่งการให้คำปรึกษาดังกล่าวเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ โดยมีค่าจ้างตามสัญญาเป็นจำนวนเงิน 25,000 บาทต่อเดือน และสัญญามีอายุ 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดอัตราค่าที่ปรึกษาโดยเทียบเคียงกับค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารของบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากนายสุเทพ วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ เป็นบุคคลที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ด้านอุตสาหกรรมรองเท้าเป็นอย่างดี ซึ่งการให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้บริหารของบริษัทฯ จะเป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

#### ภาวะผูกพันที่สำคัญ

-ไม่มี-

#### ปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ

##### 1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตราสินค้า Converse เพียงตราสินค้าเดียว

เนื่องจากรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ มาจากการจำหน่ายสินค้า Converse เพียงตราสินค้าเดียว หากบริษัทฯ ไม่ได้รับการต่อสัญญาจาก Converse หรือไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการรับประกันค่าธรรมเนียมสิทธิขั้นต่ำและยอดขายขั้นต่ำ ซึ่งระบุในสัญญาการให้สิทธิ (License Agreement) จนเป็นเหตุให้ถูกบอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดอายุของสัญญา อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลา 14 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับการต่อสัญญาจาก Converse อย่างต่อเนื่อง โดยสามารถบริหารยอดขายให้เติบโตต่อเนื่องทุกปี และตอบสนองนโยบายและข้อกำหนดตามที่ระบุในสัญญาโดยตลอด ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะได้รับการสนับสนุนและไว้วางใจจาก Converse ได้อย่างต่อเนื่องและมั่นคง นอกจากนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงข้างต้น บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเพื่อรับสิทธิในการจัดจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า Pony แต่เพียงผู้เดียว ในประเทศไทย กัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2559 ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้กว้างและหลากหลายมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

##### 2. ความเสี่ยงจากการเริ่มจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าใหม่

จากการที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิจาก Pony International Limited ประเทศฮ่องกง ในการจัดจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า Pony แต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) ในประเทศไทย กัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งในสัญญาการให้สิทธิ (License Agreement) มีการกำหนดเงื่อนไขเกี่ยวกับการรับประกันยอดขายขั้นต่ำ หากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่อเนื่องกันเป็นเวลา 2 ปี ผู้ให้สิทธิมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการถูกบอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดอายุของสัญญา หากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนด ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ เพิ่งเริ่มจำหน่าย

สินค้าภายใต้ตราสินค้า Pony ในประเทศไทยเมื่อเดือนกันยายนที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ยอดขายไม่เป็นไปตามที่บริษัทฯ คาดหมายหรือประมาณการไว้อาจไม่คุ้มกับเงินลงทุน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตราสินค้า Pony ค่อนข้างเป็นแบรนด์ใหม่สำหรับตลาดในประเทศไทย ทั้งบริษัทฯ และเจ้าของตราสินค้าจึงต้องร่วมกันสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก ยอดขายขั้นต่ำที่กำหนดในสัญญาการให้สิทธิจึงเป็นจำนวนที่สมเหตุสมผลและคำนึงถึงช่วงเวลาที่บริษัทฯ จะต้องใช้เวลาในการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างแบรนด์ ซึ่งผู้บริหารของบริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถบรรลุข้อกำหนดดังกล่าวได้ และถึงแม้แบรนด์ Pony จะเป็นตราสินค้าใหม่ที่บริษัทฯ เพิ่งเริ่มจัดจำหน่าย แต่จากการที่ทีมผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ส่วนใหญ่มีประสบการณ์และความชำนาญในอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องแต่งกายอื่นๆ มาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแนวทางการบริหารงานด้านต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ในช่วงแรกบริษัทฯ จะจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า Pony ผ่านเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าเป็นหลัก เนื่องจากใช้เงินลงทุนน้อย และช่วยลดความเสี่ยงจากการลงทุนได้

### 3. ความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงคลัง

ณ สิ้นปี 2557-2559 และสิ้นไตรมาส 2 ปี 2560 กลุ่มบริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 134.85 ล้านบาท จำนวน 128.83 ล้านบาท จำนวน 198.37 ล้านบาท และจำนวน 225.50 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 21-25 ของสินทรัพย์รวม ดังนั้น หากบริษัทฯ บริหารสินค้าคงคลังไม่เหมาะสม อาจทำให้บริษัทฯ มีปริมาณสินค้าคงคลังมากเกินไปจนทำให้สินค้าล้าสมัยและต้องตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย หรือหากสินค้าคงคลังน้อยเกินไป จะทำให้บริษัทฯ มีสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในที่สุด อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2557-2559 บริษัทฯ มีระยะเวลาการขายสินค้าสำเร็จรูปลดลงอย่างต่อเนื่อง สะท้อนให้เห็นถึงการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากฝ่ายผลิตภัณฑ์มีประสบการณ์และความชำนาญในการคัดเลือกและสั่งซื้อสินค้าในปริมาณที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งบริษัทฯ มีระบบ Inventory Online ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังที่คลังสินค้าใหญ่และที่ร้านค้าปลีกหรือเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าทำให้สามารถบริหารสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม ระยะเวลาการขายสินค้าของบริษัทฯ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2560 เพิ่มขึ้น จากการที่ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมในประเทศยังฟื้นตัวไม่ชัดเจน

### 4. ความเสี่ยงจากการลงทุนขยายร้านค้าปลีกของบริษัทฯ และเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า

บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายช่องทางการค้าปลีกบนพื้นที่ที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการของสาขาที่เปิดใหม่ไม่เป็นไปตามที่บริษัทฯ ได้คาดหมายหรือประมาณการไว้ อย่างไรก็ตามจากการที่ร้านค้าปลีกของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในศูนย์การค้าชั้นนำ ประกอบกับความแข็งแกร่งและเป็นที่ยอมรับของแบรนด์ Converse ต่อเนื่อง ร้านค้าปลีกของบริษัทฯ จึงมีส่วนช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการศูนย์การค้า ทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการหาพื้นที่ที่มีศักยภาพจากห้างสรรพสินค้าหรือผู้พัฒนาศูนย์การค้ามาโดยตลอด ประกอบกับการเลือกทำเลที่ตั้งและการบริหารงานสาขาได้อย่างมีประสิทธิภาพของทีมผู้บริหารของบริษัทฯ ดังจะเห็นได้จากรายได้และจำนวนสาขาของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าการขยายสาขาใหม่ของบริษัทฯ จะเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าและได้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน

### 5. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีแผนในการจัดหาสินค้าประเภทรองเท้าโดยสั่งซื้อโดยตรงจาก Converse

บริษัทฯ มีแผนในการใช้โรงงานของ BNS ในการผลิตรองเท้าภายใต้ตราสินค้า Pony แทนการผลิตรองเท้า Converse และสั่งซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดจาก Converse ในปี 2561 การดำเนินการดังกล่าวอาจส่งผลให้ต้นทุนในการจัดหารองเท้าจาก Converse เพิ่มขึ้น และบริษัทฯ อาจต้องเก็บสต็อกสินค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากระยะเวลาในการขนส่งสินค้า (Lead Time) ที่นานขึ้น จึงอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากรองเท้า Converse ส่วนใหญ่ที่

ส่งผลิตจาก BNS อยู่ในปัจจุบันนั้นเป็นรองเท้ากลุ่ม Basic ซึ่งบริษัท สามารถสั่งซื้อจาก Converse ได้ทุกเดือน โดยเมื่อพิจารณาระยะเวลาตั้งแต่สั่งซื้อจนถึงได้รับสินค้าระหว่างการสั่งซื้อจาก Converse และสั่งซื้อจาก BNS จะใกล้เคียงกันบริษัท จึงไม่จำเป็นที่จะต้องเก็บสต็อกสินค้าเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากนัก และสำหรับต้นทุนการสั่งซื้อรองเท้าโดยตรงจาก Converse ซึ่งสูงกว่าต้นทุนการผลิตโดย BNS บริษัท ก็มีแผนปรับเพิ่มราคาขายสินค้าประกอบกับการลดลงของอัตราภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์ประเภทรองเท้าจากจีนในปี 2561 จากปัจจุบันร้อยละ 20 เหลือร้อยละ 5 ซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน ซึ่งภายหลังจากการปรับเพิ่มราคาขายสินค้าตามแผนของบริษัท และผลกระทบจากการลดลงของภาษีนำเข้าแล้วจะทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์ประเภทรองเท้ารุ่น Basic ที่ผลิตที่ BNS ลดลงประมาณร้อยละ 3.50-5.50 นอกจากนี้ บริษัท ยังมีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงเพิ่มมากขึ้น รวมถึงมีแผนสั่งผลิตรองเท้าจาก BNS เพิ่มขึ้นในช่วงเดือนกันยายนถึงธันวาคม 2560 เพื่อเตรียมไว้จำหน่ายในปี 2561 ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นดังกล่าวได้

#### 6. ความเสี่ยงจากการขัดข้องของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัท ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ในการบริหารงาน โดยครอบคลุมตั้งแต่ระบบการจัดซื้อ ขายสินค้า บริหารคลังสินค้า บัญชีและการเงิน ตลอดจนการรายงานยอดขายประจำวันของสาขาต่างๆ ดังนั้น หากระบบสารสนเทศของบริษัท เกิดขัดข้อง อาจส่งผลทำให้การทำงานต้องหยุดชะงักและส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัท ใช้ระบบคลาวด์เซิร์ฟเวอร์จากผู้ให้บริการที่ได้รับการรับรองด้านการควบคุมความปลอดภัยทางสารสนเทศตามมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ซึ่งมีการรับประกันว่าระบบสารสนเทศของบริษัท จะสามารถใช้งานได้ที่ระดับร้อยละ 99.90 จึงช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ระบบสารสนเทศของบริษัท จะเกิดปัญหาขัดข้องทั้งระบบ ทั้งนี้ บริษัท ยังไม่เคยประสบกับเหตุการณ์ระบบสารสนเทศขัดข้องเสียหายจนส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

#### 7. ความเสี่ยงจากการเข้าใช้ระบบ ERP

บริษัท ได้เข้าระบบบริหารจัดการทรัพยากรแบบบูรณาการ (ERP) จากผู้ให้บริการภายนอก ซึ่งหากผู้ให้บริการหยุดให้บริการระบบ ERP แก่บริษัท ก็อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัท เป็นผู้ควบคุมดูแลบริหารจัดการโปรแกรมและฐานข้อมูลต่างๆ เอง ดังนั้น แม้ผู้ให้บริการหยุดให้บริการระบบ ERP แก่บริษัท ระบบ ERP ที่บริษัท ใช้งานอยู่ก็จะยังคงสามารถใช้งานต่อไปได้ เพียงแต่จะไม่สามารถพัฒนาระบบต่างๆ เพิ่มเติมได้ ซึ่งในระหว่างนั้นบริษัท ก็สามารถจัดหาและพัฒนาระบบอื่นมาใช้ทดแทนระบบ ERP ที่บริษัท ใช้งานอยู่ในปัจจุบันได้

#### 8. ความเสี่ยงจากการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่

บริษัท มีการจำหน่ายสินค้าในลักษณะการขายปลีกให้แก่ลูกค้าผ่านหน้าร้านค้าปลีกของบริษัท (Mono Brand Store) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของรายได้จากการขายรวม โดยเป็นการเช่าพื้นที่จากผู้ประกอบการศูนย์การค้าหรือเจ้าของอาคารพาณิชย์ ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาเช่าระหว่าง 1-3 ปี บริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 14 ปี บริษัท ไม่เคยประสบปัญหาจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ เนื่องจากบริษัท ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาอย่างครบถ้วนมาโดยตลอด ทั้งยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้พัฒนาศูนย์การค้าต่างๆ และแบรนด์ Converse ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ร้านค้าปลีกของบริษัท จึงมีส่วนช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการศูนย์การค้า ดังนั้น บริษัท จึงได้รับโอกาสในการหาพื้นที่ที่มีศักยภาพจากผู้พัฒนาศูนย์การค้าที่มีแผนการขยายสาขาหรือพื้นที่เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง

## 9. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัท มีการจัดหาสินค้าสำเร็จรูปจากต่างประเทศและยังมีการจ่ายชำระค่าสิทธิ (Royalty Fee) และค่าธรรมเนียมการจัดหาสินค้าให้แก่ Converse เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ประกอบกับบริษัทยังมีการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัท ยังมีนโยบายในการจัดหาสินค้าประเภทรองเท้าภายใต้ตราสินค้า Converse โดยการนำเข้าจาก Converse ทั้งหมด ในปี 2561 ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าทั้งหมดเป็นสกุลเงินบาท ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน กรณีที่เงินสกุลดอลลาร์แข็งค่าขึ้น อาจส่งผลให้ต้นทุนสินค้าของบริษัท ปรับสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัท ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายในการกำหนดราคาสินค้าโดยคำนึงถึงความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ประกอบกับในการจ่ายชำระค่าสินค้าสำเร็จรูปที่สั่งซื้อจากต่างประเทศนั้น ส่วนใหญ่เป็นการจ่ายชำระค่าสินค้าล่วงหน้าก่อนการรับสินค้า ซึ่งจะทำให้บริษัท สามารถกำหนดราคาขายสินค้าได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับต้นทุนของสินค้าได้ นอกจากนี้ บริษัท จะมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดและจะพิจารณาป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น

## 10. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคตามกระแสนิยม

การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของกระแสนิยมด้านแฟชั่นทั้งในและต่างประเทศเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท ซึ่งหากบริษัท ไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัท เชื่อมั่นว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสถียรดังกล่าวน้อย เนื่องจากสินค้าหลักที่บริษัท จำหน่ายประมาณร้อยละ 70 เป็นสินค้ากลุ่ม Basic ซึ่งเป็นรุ่นที่เน้นความคลาสสิกของรูปทรงและสีพื้นฐาน มีวางจำหน่ายตลอดปี และส่วนที่เหลือเป็นสินค้ากลุ่มแฟชั่นซึ่งจะมีการออกแบบให้มีความทันสมัยและมีดีไซน์เปลี่ยนไปตามกระแสนิยมในแต่ละซีซั่น ซึ่งจะมีทีมงานฝ่ายผลิตภัณฑ์ติดตามแนวโน้มแฟชั่นอยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถคาดการณ์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลง สามารถออกแบบและจัดหาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัท มีนโยบายตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงอย่างสม่ำเสมอ สำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี บริษัท จะเปรียบเทียบกับมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับโดยผลต่างที่เกิดขึ้นจากราคาทุนที่สูงกว่ามูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับจะถูกนำมาตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง และสำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุเกินกว่า 1 ปี บริษัท จะพิจารณาตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงทั้งจำนวน

## 11. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

บริษัท ทำธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องแต่งกายที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งที่เป็นตราสินค้าจากในประเทศและต่างประเทศ โดยผู้ประกอบการแต่ละรายต่างมุ่งเน้นในการสร้างความแตกต่างของสินค้าและมีการออกสินค้านวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีการใช้เทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัยเพื่อพัฒนาสินค้าให้มีน้ำหนักเบา สวมใส่สบาย ยิ่งไปกว่านั้นมีการใช้กลยุทธ์การตลาดเพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคหันมาสนใจและต้องการซื้อสินค้าของตน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากแบรนด์สินค้า Converse ถือเป็นแบรนด์ที่มีความแข็งแกร่งและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายทั่วโลก สินค้ามีความหลากหลายตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครบถ้วน ทั้งรองเท้าที่เน้นรูปทรงและดีไซน์ที่มีความคลาสสิก มีความเป็นเอกลักษณ์จึงทำให้ Converse เป็นที่นิยมของกลุ่มผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีรองเท้ากลุ่มแฟชั่นที่มีการออกแบบให้มีความทันสมัยและมีดีไซน์ที่เปลี่ยนไปตามกระแสความนิยม ประกอบกับประสบการณ์การดำเนินธุรกิจของผู้บริหารของบริษัท ในอุตสาหกรรมมานานกว่า 15 ปี ทำให้มีความเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี ยิ่งไปกว่านั้น บริษัท ยังให้ความสำคัญกับการประเมิน ติดตาม และวิเคราะห์ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ภาวะตลาดและการแข่งขัน รวมไปถึงความต้องการของลูกค้าอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์หรือแผนการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม และสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดและคู่แข่งได้อย่างรวดเร็วและทันการณ์ ดังนั้น บริษัท จึงเชื่อมั่นว่าจะได้รับผลกระทบจากการแข่งขันดังกล่าวไม่มากนัก

## 12. ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

จากการที่บริษัท มีพนักงานขายประจำอยู่ที่ร้านค้าปลีกของบริษัท หรือเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า เพื่อให้บริการ รวมถึงจัดการบริหารงานในร้านค้า ดังนั้น บริษัท จึงอาจมีความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานขายซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้กำหนดมาตรการและระเบียบการปฏิบัติงานเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว เช่น กำหนดให้หัวหน้าเขตการขายตรวจสอบและอนุมัติความเหมาะสมของการเบิกสินค้าเข้าร้าน และตรวจเยี่ยมร้านค้าและเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าเป็นประจำ เพื่อตรวจสอบการปฏิบัติงานของพนักงาน PC อีกทั้งยังกำหนดให้มีตรวจนับสินค้าคงคลังในร้านค้าปลีกและเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าทุกแห่งเป็นประจำทุกเดือน ประกอบกับกำหนดให้แต่ละสาขาโอนเงินที่ได้รับจากการขายสินค้าเข้าบัญชีของบริษัท เป็นประจำทุกวันและให้เจ้าหน้าที่บัญชีสุ่มหนึ่งตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร หากตรวจพบความผิดปกติจะรายงานให้หัวหน้าเขตที่รับผิดชอบทราบทำการตรวจสอบข้อเท็จจริง และพิจารณาลงโทษหากพบการทุจริต

นอกจากนี้ มีการจัดให้พนักงาน PC ทำกรรมธรรม์ประกันภัยการค้ำจุนลูกจ้าง เพื่อคุ้มครองค่าเสียหายที่เกิดกรณีที่ลูกจ้างมีการกระทำอันฉ้อโกง ยักยอก หรือลักทรัพย์ รวมทั้งให้พนักงาน PC ประจำสาขาทุกคนต้องร่วมรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นหากเกิดการสูญหายของสินค้าในร้านค้าหรือเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้า บริษัท เชื่อมั่นว่ามาตรการและระเบียบปฏิบัติดังกล่าวสามารถลดความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 13. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

BNS ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ประกอบธุรกิจผลิตรองเท้า ทำให้ต้องใช้แรงงานที่มีทักษะและความชำนาญในการผลิตรองเท้าเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ Converse กำหนด ดังนั้น หาก BNS ขาดแคลนบุคลากรหรือมีบุคลากรไม่เพียงพออาจทำให้ไม่สามารถดำเนินการผลิตได้ตามแผนการผลิตที่วางไว้ และส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท ได้กำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการพนักงานให้สามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน ทั้งยังส่งเสริมพัฒนาพนักงานให้มีความรู้ความสามารถและทักษะในการปฏิบัติงานที่หลากหลาย ซึ่งจะทำให้พนักงานสามารถเจริญก้าวหน้าในองค์กรได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท ไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือ ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัท จะได้รับผลกระทบจากการขาดแคลนแรงงานไม่มากนัก

## 14. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มวงศ์ไพฑูรย์ปิยะจะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 74.03 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ทำให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัท มีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้ อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งรวมประธานกรรมการ) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

### กรณีพิพาท

-ไม่มี-

### จำนวนพนักงาน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัท มีพนักงานจำนวน 409 คน (ไม่นับรวมผู้บริหารจำนวน 7 คน) และบริษัทย่อยมีบุคลากรรวมทั้งสิ้นจำนวน 503 คน (รวมผู้บริหาร)



ประวัติความเป็นมาโดยสรุป

ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> <li>จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ในชื่อ “บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2544</li> </ul>
ปี 2546	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ได้รับสิทธิจาก Converse ในการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า Converse แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย</li> </ul>
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> <li>จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เบนเฟิท ซูส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2550</li> </ul>
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เบนเฟิท ซูส์ จำกัด (“BNS”) โดยการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท เบนเฟิท ซูส์ จำกัด จำนวน 500,000 หุ้น ในราคาตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ซึ่งภายหลังจากซื้อหุ้นดังกล่าวทำให้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน BNS คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96.15 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ BNS</li> </ul>
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เบนเฟิท ซูส์ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิม 4 ราย จำนวนหุ้นรวม 19,998 หุ้น ในราคาตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ใน BNS เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ BNS</li> </ul>
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ได้รับสิทธิจาก Pony International Limited ในการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าประเภทรองเท้า เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายอื่น ภายใต้ตราสินค้า Pony แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย กัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว</li> </ul>
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Pony ผ่านเคาน์เตอร์จำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ โดยเริ่มเปิดสาขาแรกในเซ็นทรัล เวสต์เกต เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2560</li> <li>เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2560 บริษัทฯ ได้รับสิทธิเพิ่มเติมจาก Converse ในการทำการตลาด ขาย และจัดจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า Converse แต่เพียงผู้เดียวในประเทศกัมพูชา ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาและพิจารณาช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม</li> </ul>

เงินลงทุนในบริษัทย่อย / บริษัทร่วม / บริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2560 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย ดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัทฯ (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุน ตามราคาทุน ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2560
บริษัท เบนเฟิท ซูส์ จำกัด (“BNS”)	ธุรกิจผลิตรองเท้า	52 ล้านบาท	99.99	52 ล้านบาท

การเพิ่ม (ลด) ทุนในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

หน่วย: ล้านบาท

วัน/เดือน/ปี (จดทะเบียนที่ กระทรวงพาณิชย์)	ทุนที่ (ลด) เพิ่ม	หลังเพิ่ม (ลด) ทุน	หมายเหตุ/วัตถุประสงค์การใช้เงิน
25 ธันวาคม 2557	100.00	200.00	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
21 กันยายน 2559	150.00	350.00	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
19 เมษายน 2560	220.00	570.00	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
6 มิถุนายน 2560	200.00	770.00	เป็นการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนจำนวน 195 ล้านบาท และให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำนวน 5 ล้านบาท

รอบระยะเวลาบัญชี

1 มกราคม - 31 ธันวาคม

ผู้สอบบัญชี

นายบรรจง พิชญประสารณ์  
บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด

นายทะเบียนหุ้น

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่ปรึกษาทางการเงิน

บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

ผู้จัดการการจำหน่าย

บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

และรับประกันการจำหน่ายหลัก

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลตามงบการเงินเฉพาะกิจการในแต่ละปี และภายหลังการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อบริหารกิจการ และแผนการขยายธุรกิจในอนาคต รวมถึงภาวะเศรษฐกิจ

บัตรส่งเสริมการลงทุน

-ไม่มี-

จำนวนผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 8 พฤศจิกายน 2560 ปรากฏดังนี้

	จำนวนราย	จำนวนหุ้น	ร้อยละของทุนชำระแล้ว
1 ผู้ถือหุ้นสามัญที่เป็น			
1.1 กรรมการ ผู้จัดการและผู้บริหาร รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง	11	440,005,200	57.15
1.2 ผู้ถือหุ้นสามัญที่ถือหุ้น > 5 % โดยนับรวมผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย	1	132,999,800	17.27
1.3 ผู้มีอำนาจควบคุม	-	-	-
2 ผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยที่ถือไม่ต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย	6,988	196,995,000	25.58
3 ผู้ถือหุ้นสามัญที่ถือต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย	-	-	-
<b>รวมผู้ถือหุ้นสามัญทั้งสิ้น</b>	<b>7,000</b>	<b>770,000,000</b>	<b>100.00</b>

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 8 พฤศจิกายน 2560 ปรากฏดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	หลัง IPO		ก่อน IPO	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละของทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้น	ร้อยละของทุนชำระแล้ว
1. กลุ่มนางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ				
1.1 บริษัท ริช สपोर्ट โฮลดิ้ง จำกัด	171,000,000	22.21	171,000,000	30.00
1.2 นางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ	133,000,100	17.27	133,000,100	23.33
1.3 นายภาสวิช วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ	133,000,100	17.27	133,000,100	23.33
1.4 นายภาณุวิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ	132,999,800	17.27	132,999,800	23.33
รวมกลุ่มนางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ	570,000,000	74.03	570,000,000	100.00
2. บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	4,273,200	0.55	-	-
3. นางสาวอรุมา สุภรศิริกุล	2,002,500	0.26	-	-
4. นายอดิคุณ คณตมวังศ์	2,000,000	0.26	-	-
5. นางสุจามนตร์ โอพารทัศนกาญจน์	2,000,000	0.26	-	-
6. นางสาวสุรัสวดี ร้อยพุทธร	2,000,000	0.26	-	-
7. บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	2,000,000	0.26	-	-
8. กองทุนเปิด แอล เอช ท็อปฟิค	1,892,100	0.25	-	-
9. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พนักงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งจดทะเบียนแล้ว	1,880,900	0.24	-	-
10. นายชลัท ทัพประเสริฐ	1,800,000	0.23	-	-
<b>รวมจำนวนหุ้น</b>	<b>589,848,700</b>	<b>76.60</b>	<b>570,000,000</b>	<b>100.00</b>

ผู้ถือหุ้นต่างดาว

ณ วันที่ 8 พฤศจิกายน 2560

บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นต่างดาว 35 ราย

ถือหุ้นรวมกัน 2,041,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.27 ของทุนชำระแล้ว

หมายเหตุ : บริษัทฯ มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นต่างดาวตามข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 10 ว่า “หุ้นของบริษัทให้โอนกันได้โดยเสรี และหุ้นที่ถือโดยคนต่างดาวในขณะใดขณะหนึ่งต้องมีจำนวนรวมกันไม่เกินร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด การ

โอนหุ้นรายใดที่จะทำให้อัตราส่วนการถือหุ้นของคนต่างด้าวของบริษัทเกินอัตราส่วนข้างต้น บริษัทมีสิทธิปฏิเสธการโอนหุ้นของบริษัทรายนั้นได้”

**คณะกรรมการ**

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง
1. พลเอกไพรัช โพธิ์อุบล	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ	7 กันยายน 2559
2. นางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ	กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	1 มิถุนายน 2557
3. นายสมโรจน์ ศิริโสภณา	กรรมการ	7 กันยายน 2559
4. นายเชิดชาย ประสงค์ผลชัย	กรรมการ	7 กันยายน 2559
5. นายมานิต นิธิประทีป	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	7 กันยายน 2559
6. นายชัยศักดิ์ อังค์สุวรรณ	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	7 กันยายน 2559
7. นายอุดม ตั้งมานะสกุล	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	7 กันยายน 2559

หมายเหตุ : กรรมการลำดับที่ 1 และ 3-7 ได้รับการแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2559 และมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 โดยมี นางสาวอัมพร ประกายหงษ์มณี เป็นเลขานุการบริษัท

**คณะกรรมการตรวจสอบ**

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2559 และมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายมานิต นิธิประทีป	ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
2. นายชัยศักดิ์ อังค์สุวรรณ	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
3. นายอุดม ตั้งมานะสกุล	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ

หมายเหตุ : \* เป็นกรรมการที่มีความรู้และประสบการณ์ที่เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ โดยมี นางสาวภัสสรดา ชยพลธนกุล เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

**ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ**

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal control) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชี โดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- (ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
- (ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
- (ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
- (ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
- (จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- (ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
- (ช) ความเห็นหรือข้อสังเกต โดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย (charter)
- (ซ) รายการอื่นที่เห็นว่า ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย จากคณะกรรมการบริษัท

7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

#### วาระการดำรงตำแหน่ง

ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการตรวจสอบ มีวาระการดำรงตำแหน่ง 3 ปี

#### เงื่อนไขในการรับหลักทรัพย์

-ไม่มี-

#### ระยะเวลาห้ามจำหน่ายหุ้น

ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปที่ถือหุ้นจำนวน 423,500,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้วหลังเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป ให้คำรับรองต่อตลาดหลักทรัพย์ว่าจะไม่นำหุ้นจำนวนดังกล่าวออกจำหน่ายเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หลักทรัพย์ของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ โดยเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน ผู้ถือหุ้นดังกล่าวได้รับการผ่อนผันให้ทยอยขายหุ้นหรือหลักทรัพย์ที่ถูกสั่งห้ามขายได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นหรือหลักทรัพย์ทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และเมื่อครบกำหนด 1 ปี สามารถขายส่วนที่เหลือได้ทั้งหมด

#### การผ่อนผันของตลาดหลักทรัพย์

-ไม่มี-

#### อื่นๆ ที่สำคัญ

##### 1. การดำเนินธุรกิจในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทฯ จัดหาผลิตภัณฑ์ประเภทรองเท้าภายใต้ตราสินค้า Converse ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ประกอบด้วย การสั่งผลิตจากโรงงานของ BNS คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.72 และร้อยละ 44.57 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมในปี 2559 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2560 ตามลำดับ ในขณะที่สั่งซื้อสินค้าสำเร็จรูปโดยตรงจาก Converse คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.73 และร้อยละ 29.50 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมในปี 2559 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2560 ตามลำดับ ซึ่งจากการที่ในปี 2561 Converse มีนโยบายที่ต้องการให้บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าสำเร็จรูปประเภทรองเท้าโดยตรงจาก Converse ทั้งหมด ประกอบกับบริษัทฯ มีแผนที่จะใช้โรงงานของ BNS ในการผลิตรองเท้าภายใต้ตราสินค้า Pony ทำให้รองเท้า Converse ที่บริษัทฯ สั่งผลิตจาก BNS อยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ รุ่น Chuck Taylor All Star และรุ่น CONS Star Player ซึ่งเป็นรองเท้ากลุ่ม Basic จะต้องสั่งซื้อจาก Converse แทนทั้งหมด ซึ่งจากสาเหตุดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อทั้งบริษัทฯ และบริษัทฯย่อย ดังนี้

##### 1.1 ผลกระทบต่อบริษัทฯ

ต้นทุนการจัดหาผลิตภัณฑ์ประเภทรองเท้าโดยการสั่งซื้อจาก Converse จะสูงกว่าต้นทุนการจัดหาจากการสั่งผลิตที่โรงงานของ BNS จากเหตุผลดังกล่าวจะส่งผลทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์ประเภทรองเท้ารุ่นดังกล่าวลดลงประมาณร้อยละ 9.50-15.50

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าวจึงมีแผนที่จะปรับเพิ่มราคาขายสินค้าโดยพิจารณาเทียบเคียงกับแบรนด์คู่แข่งในท้องตลาด ประกอบกับตามข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน-จีน จะมีการปรับลดอัตราภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์รองเท้าจากประเทศจีน โดยปัจจุบันอยู่ที่อัตราร้อยละ 20 เหลือร้อยละ 5 ในปี 2561 ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนในการจัดหาสินค้าของบริษัทฯ ลดลงอีกทางหนึ่งด้วย ทั้งนี้ ภายหลังจากการปรับเพิ่มราคาขายสินค้าตามแผนของบริษัทฯ และผลกระทบจากการลดลงของภาษีนำเข้าแล้วจะทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์ประเภทรองเท้ารุ่นดังกล่าวลดลงประมาณร้อยละ 3.50-5.50 นอกเหนือจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแนวทางในการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบจากการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มเติม ดังนี้

- บริษัทฯ จะเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงเพิ่มมากขึ้น
- ตั้งแต่วันที่เดือนกันยายนถึงธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีแผนสั่งผลิตรองเท้าจาก BNS เพิ่มขึ้นเพื่อเตรียมไว้จำหน่ายในปี 2561

และจากการที่บริษัทฯ จะเริ่มสั่งซื้อผลิตภัณฑ์รองเท้ากลุ่ม Basic รุ่น Chuck Taylor All Star และรุ่น CONS Star Player จาก Converse ทั้งหมดในปี 2561 นั้น บริษัทฯ จะต้องสั่งซื้อผ่านระบบสั่งซื้อของ Converse ซึ่งสำหรับสินค้ากลุ่ม Basic บริษัทฯ จะสามารถสั่งซื้อได้ทุกเดือนโดยเมื่อรวมระยะเวลาการผลิตและระยะเวลาขนส่งจะใกล้เคียงกับระยะเวลาที่ต้องสั่งซื้อจาก BNS ซึ่งต้องสั่งซื้อล่วงหน้าประมาณ 3-4 เดือน ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเก็บสต็อกสินค้าเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากนัก

## 1.2 ผลกระทบต่อบริษัทย่อย

จากการที่ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนที่จะใช้โรงงานของ BNS ในการผลิตรองเท้า Pony โดยปริมาณยอดขายรองเท้า Pony ในช่วงแรกอาจจะไม่สูงมากนัก เนื่องจากบริษัทฯ เพิ่งเริ่มจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า Pony เมื่อต้นเดือนกันยายนที่ผ่านมา ดังนั้น ในช่วงแรกจึงเป็นช่วงของการสร้างตราสินค้า Pony ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากสาเหตุดังกล่าวจึงส่งผลทำให้การใช้กำลังการผลิตรองเท้าที่โรงงาน BNS จะลดลง BNS จึงมีแผนปรับลดจำนวนพนักงานในสายการผลิตลงภายในเดือนธันวาคม 2560 ส่งผลให้ต้องจ่ายเงินชดเชยจากการเลิกจ้างพนักงานจำนวนดังกล่าว โดยเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับส่วนที่ตั้งสำรองไว้ในภาวะผูกพันผลประโยชน์พนักงานไว้แล้ว บริษัทย่อยจะต้องตั้งสำรองค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้นจำนวน 2.51 ล้านบาท ซึ่งได้บันทึกค่าใช้จ่ายดังกล่าวในเดือนมิถุนายน 2560 แล้ว ซึ่งจากการลดจำนวนพนักงานในสายการผลิตดังกล่าวจะทำให้กำลังการผลิตเต็มที (Full Capacity) ในการผลิตรองเท้าของ BNS ลดลงด้วย

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าการใช้กำลังการผลิตของโรงงาน BNS จะลดลง ก็จะไม่ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น เนื่องจากต้นทุนคงที่ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์ทั่วไปที่ใช้ในการผลิตรองเท้าในปัจจุบันได้ถูกตัดจำหน่ายไปเกือบหมดแล้ว จะเหลือเฉพาะค่าเสื่อมราคาของโรงงานที่เพิ่งซื้อเข้ามาเป็นทรัพย์สินของบริษัทฯ เมื่อกลางปี 2559 รวมทั้งหุ้นและแม่พิมพ์ที่ใช้ในการผลิตรองเท้า Pony ที่ต้องลงทุนเพิ่มจำนวน 1.31 ล้านบาท ซึ่ง BNS ได้ทยอยลงทุนซื้อหุ้นและแม่พิมพ์ดังกล่าวและได้ลงทุนครบทั้งหมดแล้วเมื่อเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา และสำหรับหุ้นและแม่พิมพ์ที่ใช้ในการผลิตรองเท้า Converse ที่จะไม่สามารถนำมาใช้ในการผลิตรองเท้า Pony ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2560 จำนวน 1.80 ล้านบาท ซึ่งบริษัทย่อยจะทยอยตัดจำหน่ายแม่พิมพ์ดังกล่าวตั้งแต่เดือนมิถุนายนถึงธันวาคม 2560

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะกำหนดสัดส่วนรายได้จากการขายสินค้าที่ซื้อสำเร็จรูปจาก Converse และ OEM ในปี 2561 ประมาณร้อยละ 80 ของรายได้จากการขายรวม และรายได้จากการขายสินค้าที่ผลิตโดย BNS ซึ่งรวมถึงสต็อกรองเท้า Converse และสินค้าประเภทรองเท้าของ Pony ซึ่งจะมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของรายได้จากการขายรวม

2. ความเกี่ยวข้องกับระหว่างบริษัทฯ และบริษัท วงศ์ไพฑูริย์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ มีความสัมพันธ์เป็นเครือญาติกับผู้ถือหุ้นและผู้บริหารของบริษัท วงศ์ไพฑูริย์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ WFC ซึ่งเคยเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเนื่องจากกลุ่ม WFC มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเป็นจำนวนมาก เมื่อธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศลอยตัวค่าเงินบาทในปี 2540 ทำให้ภาระหนี้สินและดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และส่งผลให้ต้องบันทึกขาดทุนจากการใช้ระบบการแลกเปลี่ยนเงินตราแบบลอยตัวในงบกำไรขาดทุน ประกอบกับมีการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย จนเป็นเหตุให้กลุ่ม WFC ขาดสภาพคล่องและมีส่วนของผู้ถือหุ้นติดลบ จนต้องเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ และปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน และในที่สุดเป็นเหตุให้ถูกเพิกถอนออกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ต่อมาในปี 2557 ศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งให้ WFC เป็นบุคคลล้มละลายและสิ้นสภาพการเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายแล้ว

ทั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ประกอบด้วย นางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ นายภาสวิช วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ และนายภาณุวิชญ์ วงศ์ไพฑูริย์ปิยะ รวมถึงกรรมการและผู้บริหารชุดปัจจุบันของบริษัทฯ ไม่เคยเป็นผู้บริหารของ WFC หรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการบริหารงานของ WFC แต่อย่างใด

**สถิติ**

บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน)

ปี	ล้านบาท		บาท/หุ้น <sup>2/</sup>			เงินปันผลต่อกำไร (%) <sup>4/</sup>
	รายได้จากการขาย	กำไร (ขาดทุน) สุทธิ <sup>1/</sup>	กำไร (ขาดทุน) สุทธิ <sup>1/</sup>	เงินปันผล <sup>3/</sup>	มูลค่าหุ้นตามบัญชี	
2557	811.31	67.50	0.34	0.53	2.24	155.56
2558	1,117.86	244.69	1.22	1.55	2.51	147.85
2559	1,358.84	298.76	0.85	1.21	1.89	115.72
งวด 6 เดือน สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2560	597.32	122.16	0.21	0.18	1.32	87.75

หมายเหตุ : 1/ กำไรสุทธิเฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่

2/ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อการเปรียบเทียบ โดยจำนวนหุ้นที่ใช้ในการคำนวณเป็นจำนวนหุ้น ณ สิ้นงวด

3/ จำนวนจากการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานในแต่ละงวด

4/ จำนวนจากการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานในแต่ละงวด หักด้วยกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการ

บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557-2559 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินเสมือน		งบการเงินรวม					
	31 ธ.ค. 2557		31 ธ.ค. 2558		31 ธ.ค. 2559		30 มิ.ย. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์</b>								
<i>สินทรัพย์หมุนเวียน</i>								
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	84.44	13.06	174.83	24.04	233.35	26.72	296.58	32.51
เงินลงทุนระยะสั้น	25.00	3.87	-	-	-	-	-	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	129.34	20.01	206.61	28.41	199.13	22.80	137.61	15.09
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	90.30	13.97	0.90	0.12	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	134.85	20.86	128.83	17.72	198.37	22.71	225.50	24.72
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	16.11	2.49	22.98	3.16	29.87	3.42	31.22	3.42
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>480.03</b>	<b>74.26</b>	<b>534.15</b>	<b>73.46</b>	<b>660.72</b>	<b>75.65</b>	<b>690.92</b>	<b>75.75</b>
<i>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</i>								
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระหลักประกัน	7.43	1.15	14.06	1.93	7.82	0.90	7.91	0.87
เงินจ่ายล่วงหน้าสำหรับซื้อทรัพย์สิน	60.62	9.38	60.62	8.34	0.18	0.02	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	83.34	12.89	87.65	12.05	165.47	18.95	165.30	18.12
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	3.91	0.61	5.83	0.80	7.27	0.83	10.16	1.11
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3.38	0.52	4.81	0.66	6.47	0.74	9.43	1.03
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	7.68	1.19	20.04	2.76	25.40	2.91	28.44	3.12
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>166.36</b>	<b>25.74</b>	<b>193.02</b>	<b>26.54</b>	<b>212.62</b>	<b>24.35</b>	<b>221.23</b>	<b>24.25</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>646.39</b>	<b>100.00</b>	<b>727.18</b>	<b>100.00</b>	<b>873.34</b>	<b>100.00</b>	<b>912.15</b>	<b>100.00</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>								
<i>หนี้สินหมุนเวียน</i>								
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	146.82	22.71	124.41	17.11	126.37	14.47	85.15	9.33
หนี้สินส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1.38	0.21	1.22	0.17	2.16	0.25	2.19	0.24
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	13.05	2.02	55.36	7.61	47.22	5.41	32.10	3.52
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	11.02	1.70	15.14	2.08	1.53	0.18	1.84	0.20
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>172.27</b>	<b>26.65</b>	<b>196.12</b>	<b>26.97</b>	<b>177.29</b>	<b>20.30</b>	<b>121.27</b>	<b>13.29</b>
<i>หนี้สินไม่หมุนเวียน</i>								
หนี้สินระยะยาวภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	3.00	0.46	3.27	0.45	5.59	0.64	4.48	0.49
ภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงาน	17.32	2.68	18.56	2.55	19.83	2.27	24.00	2.63
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	5.70	0.88	7.03	0.97	9.68	1.11	11.42	1.25
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>26.02</b>	<b>4.03</b>	<b>28.86</b>	<b>3.97</b>	<b>35.10</b>	<b>4.02</b>	<b>39.89</b>	<b>4.37</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>198.29</b>	<b>30.68</b>	<b>224.99</b>	<b>30.94</b>	<b>212.39</b>	<b>24.32</b>	<b>161.16</b>	<b>17.67</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>								
ทุนเรือนหุ้น								
ทุนจดทะเบียน	200.00	30.94	200.00	27.50	350.00	40.08	770.00	84.42
ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	200.00	30.94	200.00	27.50	350.00	40.08	570.00	62.49



งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินเสมือน		งบการเงินรวม					
	31 ธ.ค. 2557		31 ธ.ค. 2558		31 ธ.ค. 2559		30 มิ.ย. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน กำไรสะสม	47.07	7.28	50.36	6.92	50.36	5.77	50.36	5.52
จัดสรรแล้ว - สํารองตามกฎหมาย	6.44	1.00	20.00	2.75	20.00	2.29	33.41	3.66
ยังไม่ได้จัดสรร	190.70	29.50	231.83	31.88	240.60	27.55	97.22	10.66
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	444.22	68.72	502.19	69.06	660.95	75.68	750.99	82.33
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	3.88	0.60	-	-	-	-	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	<b>448.10</b>	<b>69.32</b>	<b>502.19</b>	<b>69.06</b>	<b>660.95</b>	<b>75.68</b>	<b>750.99</b>	<b>82.33</b>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	<b>646.39</b>	<b>100.00</b>	<b>727.18</b>	<b>100.00</b>	<b>873.34</b>	<b>100.00</b>	<b>912.15</b>	<b>100.00</b>

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินเสมือน		งบการเงินรวม							
	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		ม.ค. - มิ.ย. 2559		ม.ค. - มิ.ย. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<u>รายได้</u>										
รายได้จากการขาย	811.31	99.34	1,117.86	99.50	1,358.84	99.62	680.83	99.59	597.32	99.37
รายได้อื่น	5.41	0.66	5.67	0.50	5.22	0.38	2.79	0.41	3.80	0.63
รวมรายได้	<b>816.72</b>	<b>100.00</b>	<b>1,123.53</b>	<b>100.00</b>	<b>1,364.07</b>	<b>100.00</b>	<b>683.62</b>	<b>100.00</b>	<b>601.12</b>	<b>100.00</b>
<u>ต้นทุนและค่าใช้จ่าย</u>										
ต้นทุนขาย	397.81	48.71	492.92	43.87	636.52	46.66	319.71	46.77	281.62	46.85
ค่าใช้จ่ายในการขาย	137.61	16.85	187.38	16.68	225.16	16.51	98.49	14.41	106.27	17.68
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	182.28	22.32	129.90	11.56	122.66	8.99	62.00	9.07	61.61	10.25
รวมค่าใช้จ่าย	<b>717.70</b>	<b>87.88</b>	<b>810.21</b>	<b>72.11</b>	<b>984.34</b>	<b>72.16</b>	<b>480.20</b>	<b>70.24</b>	<b>449.50</b>	<b>74.78</b>
กำไร (ขาดทุน) ก่อน ค่าใช้จ่ายทางการเงินและ ภาษีเงินได้	<b>99.02</b>	<b>12.12</b>	<b>313.33</b>	<b>27.89</b>	<b>379.73</b>	<b>27.84</b>	<b>203.43</b>	<b>29.76</b>	<b>151.62</b>	<b>25.22</b>
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	0.61	0.08	0.23	0.02	0.30	0.02	0.12	0.02	0.20	0.03
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	<b>98.41</b>	<b>12.05</b>	<b>313.10</b>	<b>27.87</b>	<b>379.43</b>	<b>27.82</b>	<b>203.30</b>	<b>29.74</b>	<b>151.42</b>	<b>25.19</b>
ภาษีเงินได้	22.42	2.74	67.02	5.96	80.66	5.91	43.92	6.43	29.26	4.87
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	<b>75.99</b>	<b>9.30</b>	<b>246.09</b>	<b>21.90</b>	<b>298.76</b>	<b>21.90</b>	<b>159.38</b>	<b>23.31</b>	<b>122.16</b>	<b>20.32</b>
<u>กำไรเบ็ดเสร็จอื่น</u>										
กำไร (ขาดทุน) จากประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ ประกันภัยสำหรับโครงการ ผลประโยชน์พนักงาน	-	-	-	-	-	-	-	-	(0.15)	0.03
ภาษีเงินได้ที่เกี่ยวกับรายการที่ จะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่ เข้าไปไว้ในกำไร หรือขาดทุน	-	-	-	-	-	-	-	-	0.03	0.01
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับงวด	-	-	-	-	-	-	-	-	(0.12)	(0.02)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินเสมือน		งบการเงินรวม							
	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		ม.ค. - มิ.ย. 2559		ม.ค. - มิ.ย. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กำไรเบ็ดเสร็จรวม	75.99	9.30	246.09	21.90	298.76	21.90	159.38	-	122.04	20.30
<b>การแบ่งปันกำไร</b>										
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	67.50		244.69		298.76		159.38		122.16	
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	8.50		1.40		-		-		-	
<b>รวม</b>	<b>75.99</b>		<b>246.09</b>		<b>298.76</b>		<b>159.38</b>		<b>122.16</b>	
<b>การแบ่งปันกำไรเบ็ดเสร็จรวม</b>										
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	67.50		244.69		298.76		159.38		122.04	
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	8.50		1.40		-		-		-	
<b>รวม</b>	<b>75.99</b>		<b>246.09</b>		<b>298.76</b>		<b>159.38</b>		<b>122.04</b>	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) (บาท)	38.00		123.04		85.36		79.69		0.21	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Weighted Average) (บาท)	136.39		123.04		123.56		79.69		0.31	
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)	100.00		100.00		100.00		100.00		1.00	

งบกระแสเงินสด

(หน่วย: ล้านบาท)	งบการเงินเสมือน	งบการเงินรวม			
	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ม.ค.-มิ.ย. 2560	
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	116.34	196.14	238.86	113.08	
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(120.26)	86.77	(38.53)	(16.56)	
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	35.36	(192.52)	(141.82)	(33.29)	
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ</b>	<b>31.44</b>	<b>90.39</b>	<b>58.52</b>	<b>63.24</b>	
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี</b>	<b>53.00</b>	<b>84.44</b>	<b>174.83</b>	<b>233.35</b>	
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี</b>	<b>84.44</b>	<b>174.83</b>	<b>233.35</b>	<b>296.58</b>	

จัดทำโดย บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

ข้าพเจ้าขอรับรองความถูกต้องของสรุปข้อสนเทศ  
บริษัท ริช สปอร์ต จำกัด (มหาชน)

.....  
-นางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ-

(นางสาวพาพิชญ์ วงศ์ไพฑูรย์ปิยะ)  
กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

.....  
-นายสมโรจน์ ศิริโสภณา-

(นายสมโรจน์ ศิริโสภณา)  
กรรมการ