

- สรุปข้อสนเทศ -

บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (MC)

<b>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่</b>	448, 450 ถนนอ่อนนุช แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์: 02-329-1051-6 โทรสาร: 02-727-7287 Website <a href="http://www.mcgroupnet.com">www.mcgroupnet.com</a>
<b>ที่ตั้งสำนักงานสี่พระยา</b>	69 ซอยวัดมหาพฤฒาราม ถนนสี่พระยา แขวงมหาพฤฒาราม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 02-236-4190-2 โทรสาร: 02-234-5012
<b>เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน</b>	เมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม พ.ศ. 2556 (เริ่มทำการซื้อขายวันที่ 4 กรกฎาคม พ.ศ. 2556)
<b>ประเภทหลักทรัพย์จดทะเบียน</b>	หุ้นสามัญ 800,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท รวม 400 ล้านบาท (การเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้เป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 200,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 15 บาทต่อหุ้น)
<b>ทุนของบริษัท</b>	ณ วันที่ 4 กรกฎาคม พ.ศ. 2556 (วันที่เริ่มทำการซื้อขาย) ทุนจดทะเบียน หุ้นสามัญ 400 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว หุ้นสามัญ 400 ล้านบาท
<b>ตลาดรอง</b>	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
<b>ราคาเสนอขาย</b>	15 บาทต่อหุ้น
<b>วันที่เสนอขาย</b>	26 - 28 มิถุนายน 2556

**วัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุน**

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินสุทธิที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ จำนวนประมาณ 2,923 ล้านบาท (หลังหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนดังกล่าว) ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

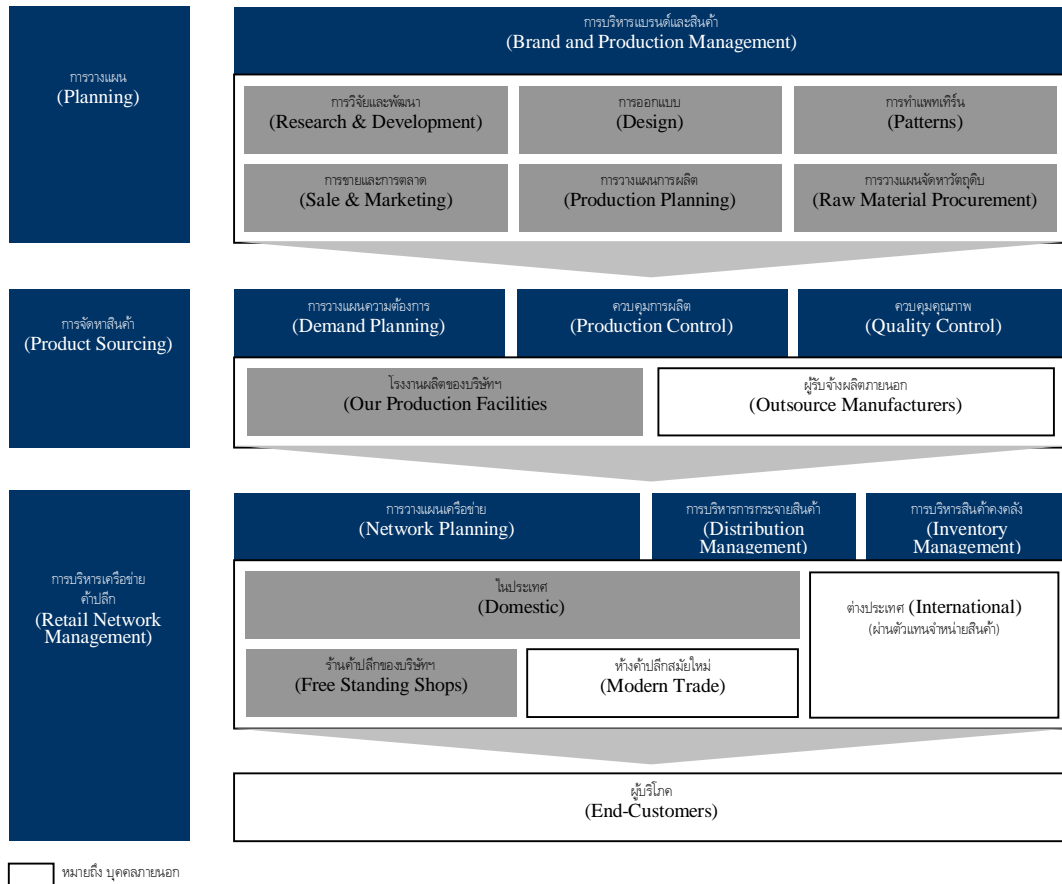
วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินโดยประมาณ (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
1. ลงทุนขยายช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ	500	2556 - 2559
2. ลงทุนการวิจัยและพัฒนาศูนย์ออกแบบ และการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต	200	2556 - 2559
3. ลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	385	2556 - 2559
4. ลงทุนในศูนย์การกระจายสินค้าใหม่	100	ภายในไตรมาส 1 ปี 2557
5. ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร	750	ภายในปี 2556
6. ใช้เป็นเงินหมุนเวียน และขยายธุรกิจในอนาคต	988	2556 - 2559
รวม	2,923	

**การจัดสรรหุ้นส่วนเกิน**

- ไม่มี -

**ประเภทกิจการและลักษณะการดำเนินงาน**

บมจ. แม็คกรุ๊ป ดำเนินธุรกิจค้าปลีกเครื่องแต่งกายและไลฟ์สไตล์ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของกลุ่มบริษัทฯ และเครื่องหมายการค้าของบุคคลอื่น โดยบมจ. แม็คกรุ๊ป มุ่งเน้นการเป็นผู้บริหารตราสินค้า บริหารการขายและการตลาด การออกแบบ จัดหาผลิตภัณฑ์ บริหารคลังสินค้า และการกระจายสินค้าสำหรับจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีรูปแบบการประกอบธุรกิจ (Business Model) ซึ่งสามารถสรุปเป็นแผนภาพได้ดังนี้



ภายใต้ความสำเร็จของการเติบโตของธุรกิจ ผ่านการขายเครือข่ายการจัดจำหน่ายครอบคลุมทั่วประเทศที่ผ่านมา บมจ. แม็คกรุ๊ป ได้ตระหนักถึงคุณค่าของการเพิ่มมูลค่าธุรกิจ ผ่านร้านค้าและจุดจำหน่ายที่แข็งแกร่งของบริษัทฯ ซึ่งเป็นรากฐานองค์ประกอบหลักของการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ เพื่อสร้างความมั่นคงและต่อยอดโอกาสในการสร้างความหลากหลายในแบรนด์และสินค้าของบริษัทฯ บมจ. แม็คกรุ๊ป จึงให้ความสำคัญกับรูปแบบการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ดังนี้

**1. การวางแผนเพื่อการบริหารแบรนด์และสินค้า (Planning)**

การวางแผนการบริหารแบรนด์และสินค้าเป็นปัจจัยหลักในกระบวนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯจึงมีการวิเคราะห์และวางแผนดำเนินการโดยพิจารณาเงื่อนไขและองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม ด้วยการศึกษาความต้องการของผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อนำเสนอและพัฒนาแบรนด์หรือสินค้าได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคได้ในเวลาที่เหมาะสม การวิจัยและพัฒนาแบรนด์หรือรูปแบบสินค้าอย่างต่อเนื่อง และการทำแพทเทิร์นหรือโครงการเพื่อให้ได้คุณภาพดีและเหมาะสมกับสรีระของผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีการวางแผนการขายและการตลาดในแต่ละแบรนด์หรือสินค้า รวมถึงการวางแผนการจัดหาวัตถุดิบและ

การจัดหาสินค้าจากหลายแห่งเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพในต้นทุนราคาที่สามารถแข่งขันได้ โดยบริษัทฯ มีการพัฒนาวัตถุดิบร่วมกับผู้ผลิต เพื่อให้ได้รูปแบบ ลวดลาย หรือคุณสมบัติที่เหมาะสมในแต่ละแบรนด์หรือสินค้าด้วย เพื่อนำไปสู่การวางแผนในการจัดหาสินค้าได้อย่างเหมาะสม

## 2. การจัดหาสินค้า (Product Sourcing)

บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์โดยการวางแผนเกี่ยวกับความต้องการของสินค้านั้นๆ โดยพิจารณาจากปริมาณความต้องการสินค้าในแต่ละรุ่น แบบ สี และขนาด เพื่อให้บริษัทฯ สามารถวางแผนการจัดหาสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยคุณภาพและต้นทุนที่แข่งขันได้ เพียงพอและทันต่อแผนการจำหน่ายสินค้าไปทั่วประเทศ

บริษัทฯ จัดหาสินค้าจากโรงงานผลิตของกลุ่มบริษัทฯ (Our Production Facilities) และจากการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Outsource Manufacturers) หลายรายในการผลิตสินค้าให้กับบริษัทฯ ซึ่งเป็นรายที่บริษัทฯเชื่อมั่นในคุณภาพและการส่งมอบที่ตรงเวลาจากการร่วมดำเนินธุรกิจกันมาเป็นระยะเวลานาน และจากประสบการณ์การผลิตสินค้าด้วยตนเองกว่า 38 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถเป็นผู้ควบคุมการผลิต (Production Control) ให้คำแนะนำและควบคุมคุณภาพ (Quality Control) การผลิต เพื่อให้การจัดหาสินค้าของบริษัทฯ ไม่มาจากแหล่งใดสามารถตอบสนองเป็นไปตามแผนความต้องการสินค้าได้ภายในเวลาที่กำหนด

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าจากผู้รับจ้างผลิตภายนอกทั้งในประเทศและต่างประเทศ และมีแผนการทยอยลดกำลังการผลิตในโรงงานผลิตของกลุ่มบริษัทฯลง โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาและว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกเพิ่มเติมทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยพิจารณาถึงคุณภาพ ราคา และการส่งมอบของสินค้าเป็นหลัก โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่มาจาก การว่าจ้างบุคคลภายนอกคิดเป็นร้อยละ 31.1 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และบริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนการจัดหาสินค้าจากผู้รับจ้างผลิตภายนอกให้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2557 โดยมีแผนที่จะทยอยลดกำลังการผลิตของโรงงาน PK2 และโรงงาน PK3 ลงจนอาจปิดสายการผลิตในที่สุด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะยังคงจัดหาสินค้าจากโรงงาน PK1 และโรงงาน PK บางปะกงอยู่ เนื่องจากได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี (BOI)

## 3. การบริหารเครือข่ายค้าปลีก (Retail Network Management)

บริษัทฯ มีการบริหารจัดการช่องทางการค้าปลีกเพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง โดยมีแผนที่จะขยายสาขาให้ครอบคลุมยิ่งขึ้นและมุ่งเน้นการเปิดร้านค้าปลีกของตนเองเป็นหลัก เพื่อลดข้อจำกัดการเติบโตที่ต้องพึ่งพิงการเติบโตของห้างค้าปลีกสมัยใหม่ และยังเป็นการขายตรงสู่ผู้บริโภค ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารสินค้า เงินสด และความสามารถในการทำกำไรได้ดีกว่า โดยบริษัทฯ มีทีมงานในการวางแผนเครือข่ายอย่างเป็นรูปแบบ มีการกำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาที่สามารถวัดประสิทธิภาพได้ ซึ่งมาจากประสบการณ์ความสำเร็จที่ผ่านมาของบริษัทฯ และวิเคราะห์สถานที่ตั้งที่มีศักยภาพในการเปิดร้านค้าปลีกแห่งใหม่ รวมถึงคอยติดตามวิเคราะห์และวัดผลการดำเนินงาน และ ยังมีเครือข่ายค้าปลีกในต่างประเทศ ผ่านคู่ค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ที่มีความเชี่ยวชาญในการทำตลาดในแต่ละประเทศ เช่น พม่า และลาว เป็นต้น และมีแผนที่จะขยายตลาดไปยัง อินโดนีเซีย มาเลเซีย และกัมพูชา ในอนาคตอันใกล้

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนในการเข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ตหรือออนไลน์ โดยบอก. ว้าว มี ภายใต้ชื่อเว็บไซต์ [www.wowme.co.th](http://www.wowme.co.th) เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสู่ลูกค้ารายย่อยอีกทางหนึ่ง

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ โดยการวางแผนพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้รองรับการตรวจนับสินค้าได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำทั้งในแต่ละสาขาทั่วประเทศและคลังสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งจะเป็นการปรับปรุงประสิทธิภาพการบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับแผนการรวมศูนย์คลังสินค้าเสร็จรูปไว้ในสถานที่เดียวกัน ซึ่งคาดว่าจะดำเนินการได้ในไตรมาสที่หนึ่งปี 2557

### การดำเนินงานธุรกิจในอนาคต

บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาสินค้าเพื่อขายจากการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Outsource Manufacturers) ไม่ว่าจะเป็นทั้งผู้รับจ้างภายในประเทศและต่างประเทศเป็นหลัก โดยจะทยอยลดกำลังผลิตโรงงานของกลุ่มบริษัทฯลง ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ 4 โรงงาน ได้แก่ โรงงาน PK1 ที่ ถนนอ่อนนุช แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร โรงงาน PK2 ที่ ถนนวงแหวนกาญจนาภิเษก แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร โรงงาน PK3 ที่ ถนนเฉลิมพระเกียรติ เขตประเวศ กรุงเทพมหานครและ โรงงาน PK บางปะกง ที่ อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะยังคงมีการผลิตในโรงงานที่บริษัทฯ ได้สิทธิประโยชน์ BOI ซึ่งคือ โรงงาน PK1 และ โรงงาน PK บางปะกง โดยในอนาคตจะเน้นผลิตเฉพาะส่วนของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ต้องการความพิถีพิถัน โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากศูนย์ออกแบบของบริษัทฯ และเมื่อสามารถพัฒนาต้นแบบได้แล้ว จะจัดหาผู้ผลิตจากภายนอกเพื่อรองรับต่อไป ในส่วนอีก 2 โรงงาน คือ โรงงาน PK 2 และ PK 3 บริษัทฯ จะทยอยลดการผลิต

ลงจนอาจจะปิดสายการผลิตในที่สุด โดยในปี 2556 เริ่มต้นลดการผลิตในโรงงาน PK 2 ซึ่งเป็นโรงงานที่ผลิตเสื้อเชิ้ตและเสื้อยืด ปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 1 ล้านตัวต่อปี และในปี 2557 เริ่มลดการผลิตในโรงงาน PK 3 ซึ่งเป็นโรงงานที่ผลิตกางเกงยีนส์เป็นหลัก ปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 800,000 ตัวต่อปี จากการบริหารจัดการข้างต้น บริษัทฯตั้งเป้าหมายที่จะมีผลทำให้สัดส่วนการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตสินค้าภายนอกในปี 2555 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31.1 ของรายได้จากการขายรวม เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ ร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายรวม ในปี 2557

สำหรับในส่วนของการขายและการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทฯมีแผนที่จะ 1) ขยายสาขาให้ครอบคลุมยิ่งขึ้นและมุ่งเน้นการเปิดร้านค้าปลีกของตนเองเป็นหลัก โดยได้กำหนดแผนธุรกิจที่จะเปิดร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop) จากที่มีจำนวน 117 แห่งในปี 2555 เพิ่มขึ้นเป็น 153 แห่งภายในปี 2556 เพิ่มขึ้นเป็น 188 แห่งภายในปี 2557 เพิ่มขึ้นเป็น 222 แห่งภายในปี 2558 และเพิ่มขึ้นเป็น 253 แห่งภายในปี 2559 2) ขยายเครือข่ายค้าปลีกไปในต่างประเทศ ผ่านคู่ค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ที่มีความเชี่ยวชาญในการทำตลาดในแต่ละประเทศ เช่น พม่า และลาว เป็นต้น และมีแผนที่จะขยายตลาดไปยัง อินโดนีเซีย มาเลเซีย และกัมพูชา ในอนาคต และ 3) ขยายเข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ตหรือออนไลน์ โดยบอก ว่า มี ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบมจ. แม็คกรุ๊ป มีแผนที่จะเปิดตัวช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ ภายใต้ชื่อเว็บไซต์ [www.wowme.co.th](http://www.wowme.co.th) เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสู่ลูกค้ารายย่อยอีกทางหนึ่ง โดยจะเป็นการจัดจำหน่ายแบรนด์และสินค้าอื่นด้วย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับพนักงานขาย ซึ่งมีส่วนสำคัญในการผลักดันยอดขายของบริษัทฯให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยพนักงานของบริษัทฯจะได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในจุดเด่นของสินค้า และสามารถสื่อหรือแนะนำสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกัน พนักงานขายยังเก็บรวบรวมข้อมูลความต้องการหรือข้อเสนอแนะของลูกค้า กลับมายังสายการขาย สายแบรนด์และการตลาด และสายการออกแบบผลิตภัณฑ์และพัฒนาธุรกิจใหม่ เพื่อปรับปรุงสินค้าให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯมีแผนที่จะพัฒนาพนักงานขายโดยจะจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ให้แก่พนักงานขาย (PC Acadamy) ขึ้นในอนาคต

#### **แบรนด์และสินค้าของบริษัทฯ**

แบรนด์สินค้าของกลุ่มบริษัทฯ มีจุดเด่น และรูปแบบที่แตกต่างกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

##### **1. ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้อง ภายใต้แบรนด์ "MC"**

แบรนด์ "MC" เป็นแบรนด์ที่มียอดขายเป็นอันดับหนึ่งในตลาดยีนส์ที่มีแบรนด์ในประเทศไทย (อ้างอิงรายงานการวิจัยธุรกิจยีนส์ในประเทศไทยของสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) เป็นสินค้าที่เน้นรูปทรงพื้นฐาน (เบสิก) สวมใส่ได้ในทุกโอกาสทั้งผู้ชายและผู้หญิง และเป็นแบรนด์ ที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ โดยมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ "MC" คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.5 ร้อยละ 79.4 ร้อยละ 78.2 และ ร้อยละ 80.5 ของรายได้จากการขายรวม ในปี 2553 ปี 2554 ปี 2555 และไตรมาสที่ 1 ปี 2556 ตามลำดับ

##### **2. ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้อง ภายใต้แบรนด์ "McLady"**

แบรนด์ "McLady" เป็นแบรนด์สินค้าสตรีที่มุ่งเน้นการออกแบบที่เหมาะสมเข้ากับสรีระของผู้หญิง บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ "McLady" คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.3 ร้อยละ 17.9 ร้อยละ 18.3 และ ร้อยละ 17.5 ของรายได้จากการขายสินค้า ในปี 2553 ปี 2554 ปี 2555 และไตรมาสที่ 1 ปี 2556 ตามลำดับ

##### **3. ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้อง ภายใต้แบรนด์ "Bison"**

แบรนด์ "Bison" มีจุดเด่นด้านการออกแบบให้สามารถสวมใส่ได้ในทุกโอกาส เช่นเดียวกับแบรนด์ "MC" แต่กำหนดตำแหน่งทางการตลาดด้วยการให้ความสำคัญด้านราคาเป็นหลัก แต่ยังคงคุณภาพและความปราณีตในการตัดเย็บบริษัทฯมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ "Bison" คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.9 ร้อยละ 2.2 ร้อยละ 3.4 และ ร้อยละ 2.0 ของรายได้จากการขายสินค้า ในปี 2553 ปี 2554 ปี 2555 และไตรมาสที่ 1 ปี 2556 ตามลำดับ

##### **4. ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้องภายใต้แบรนด์ "McPink"**

แบรนด์ "McPink" เป็นสินค้าแฟชั่นสตรี ที่เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งเริ่มจัดจำหน่ายตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2556 เป็นต้นมา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ และเป็นการขยายฐานลูกค้าเป้าหมายให้ครอบคลุมกลุ่มเสื้อผ้าสำเร็จรูปกลุ่มแฟชั่นสำหรับสตรี เพื่อรองรับความต้องการของตลาดทั่วประเทศ

**5. ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้องอื่นๆ**

**5.1 ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้องภายใต้แบรนด์ 'McMini'**

แบรนด์ "McMini" เป็นสินค้าสำหรับลูกค้ากลุ่มเด็ก ซึ่งเปิดตัวและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เมื่อเดือนเมษายน 2556 โดยมีจุดเด่นคือเป็นสินค้าที่มีคุณภาพเทียบเท่ากับสินค้าของผู้ใหญ่ และมีความสอดคล้องของรูปแบบสินค้า โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มเด็กผู้ชาย ที่มีอายุระหว่าง 6 ปี ถึง 12 ปี

**5.2 ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้องภายใต้แบรนด์อื่นๆ**

ตั้งแต่เดือนมิถุนายน ปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ วางแผนการจัดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์อื่นๆ ที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้เป็นเจ้าของ ได้แก่ สินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องแต่งกาย รวมทั้งกางเกงยีนส์ของผู้ผลิตรายอื่นที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าเฉพาะของบริษัทภายใต้ชื่อ "Blue Brothers" และช่องทางอินเทอร์เน็ตหรือช้อปปิ้งออนไลน์ภายใต้ชื่อเว็บไซต์ [www.wowme.co.th](http://www.wowme.co.th) เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าในช่องทางการขายของกลุ่มบริษัทฯ ให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง

**โครงสร้างรายได้**

โครงสร้างรายได้ของบมจ. แม็คกรุ๊ปและบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวมประเพณีทำใหม่ในปี 2553 - 2555 และตามงบการเงินรวมในไตรมาส 1 ปี 2556 มีรายละเอียดดังนี้

**โครงสร้างรายได้แยกตามผลิตภัณฑ์**

	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		ไตรมาส 1 ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. เครื่องหมายการค้า Mc	1,066.2	82.5	1,432.0	79.4	1,998.6	78.2	541.3	80.5
2. เครื่องหมายการค้า McLady	184.3	14.3	323.7	17.9	467.6	18.3	117.5	17.5
3. เครื่องหมายการค้า Bison	37.9	2.9	39.8	2.2	86.1	3.4	13.2	2.0
4. รายได้อื่น <sup>1/</sup>	3.3	0.3	9.0	0.5	3.3	0.1	0.7	0.1
รวมรายได้จากการขาย	1,291.6	100.0	1,804.5	100.0	2,555.6	100.0	672.6	100.0

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้อื่นส่วนใหญ่ เป็นรายได้จากการขายวัตถุดิบประเภท accessories ให้แก่ผู้รับจ้างผลิต

**โครงสร้างรายได้แยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย**

	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		ไตรมาส 1 ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขายผ่านห้างค้าปลีกสมัยใหม่ (modern trade)	1,046.8	81.0	1,389.9	77.0	1,771.1	69.3	427.9	63.6
2. รายได้จากการขายผ่านร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop)	223.7	17.3	395.4	21.9	729.5	28.5	242.0	36.0
3. รายได้จากการขายผ่านช่องทางขายอื่น <sup>1/</sup>	21.1	1.6	19.2	1.1	55.0	2.2	2.7	0.4
รวมรายได้จากการขาย	1,291.6	100.0	1,804.5	100.0	2,555.6	100.0	672.6	100.0

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้จากการขายผ่านช่องทางขายอื่น ได้แก่ การขายผ่านตัวแทนการจัดจำหน่าย หรือ การออกบูธแสดงสินค้า เป็นต้น

**กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของกลุ่มบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่จะเป็นห้างค้าปลีกสมัยใหม่รายใหญ่ (modern trade) โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายของลูกค้า 10 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 50.8 ร้อยละ 49.2 ร้อยละ 46.1 และร้อยละ 42.3 ของยอดขายรวมในปี 2553 ปี 2554 ปี 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ตามลำดับ

หากแบ่งกลุ่มลูกค้าปลายทางของบริษัทฯ พบว่า บริษัทฯมียอดขายจากกลุ่มลูกค้าในต่างจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 79.5 ร้อยละ 81.6 ร้อยละ 80.5 และร้อยละ 77.8 ของยอดขายรวมในปี 2553 ปี 2554 ปี 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ตามลำดับ

**ช่องทางการจำหน่าย**

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯจัดจำหน่ายสินค้าทั้งหมด ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายรวม 530 แห่ง ทั่วประเทศไทย และ 7 แห่งในต่างประเทศ ผ่านตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยมีรายละเอียดตามประเภทของช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

**1. ร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop)**

ร้านค้าปลีกของบริษัทฯ ซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในศูนย์การค้า และพลาซ่าในห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ประกอบด้วย

- ร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปประเภทยีนส์เป็นหลัก ภายใต้แบรนด์ "Mc" และ/หรือ "McLady" และ/หรือ "Mc Mini" และ/หรือ "Bison"
- ร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าแฟชั่นสตรี ภายใต้แบรนด์ "McPink"

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนธุรกิจที่จะเปิดร้านค้าปลีกของตนเองในรูปแบบเฉพาะเจาะจงเพิ่มเติมในอนาคต ได้แก่

- ร้านค้าปลีกภายใต้ชื่อ "Blue Brothers" จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทยีนส์ที่เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง (premium) ซึ่งเป็นสินค้าภายใต้แบรนด์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ และสินค้านำเข้าภายใต้แบรนด์ที่บริษัทฯ ไม่ได้เป็นเจ้าของ โดยมีแผนที่จะเปิดร้านภายในปี 2556
- ร้านค้าแฟลกชิป สโตร์ (flagship store) ที่จัดจำหน่ายทุกผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ โดยเน้นให้มีสินค้าในทุกรุ่นทุกแบบ เฉพาะอย่างยิ่งสินค้านำเข้าในปัจจุบัน ในราคาปกติ
- ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Big Store) จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แบรนด์ของกลุ่มบริษัท ในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

**2. ห้างค้าปลีกสมัยใหม่ (modern trade)**

เป็นจุดขายหรือเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้าทั้งที่เป็นเครือข่ายและเป็นห้างสรรพสินค้าท้องถิ่นในต่างจังหวัด และซูเปอร์สโตร์ที่มีสาขากระจายอยู่ทั่วประเทศ เช่น เซ็นทรัล โรบินสัน เดอะมอลล์ บิ๊กซี เทสโกโลตัส เป็นต้น

**3. ช่องทางการขายอื่นๆ** เช่น การเปิดบูธขายในงานแสดงสินค้าหรือเทศกาลต่างๆ การขายผ่านช่องทางรถเคลื่อนที่ (mobile unit) ของบริษัทฯ และการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ในต่างประเทศ เป็นต้น

ตารางแสดงจำนวนช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งตามประเภทของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2553 2554 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556

แบ่งตามช่องทางการจัดจำหน่าย	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		ไตรมาส 1 ปี 2556	
	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ
ร้านค้าปลีกของตนเอง (Free standing shop)	53	13.1	74	16.6	117	22.9	132	24.6
ห้างค้าปลีกสมัยใหม่ (modern trade)	352	86.9	372	83.4	394	77.1	398	74.1
ช่องทางการขายอื่น <sup>1/</sup>	-	-	-	-	-	-	7	1.3
รวม	405	100.0	446	100.0	511	100.0	537	100.0

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> จำนวนจุดขายในต่างประเทศ ผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยมี 6 แห่งในพม่า และ 1 แห่งในลาว ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2556

ตารางแสดงจำนวนช่องทางทางการจัดจำหน่ายแบ่งตามภูมิภาคส์ของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2553 2554 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556

แบ่งตามภูมิภาคส์	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		ไตรมาส 1 ปี 2556	
	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ	แห่ง	ร้อยละ
ต่างจังหวัด	281	69.4	316	70.9	364	71.4	384	71.5
- ร้านค้าปลีกของตนเอง	41	10.1	58	13.0	90	17.6	103	19.2
- ห้างค้าปลีกสมัยใหม่	240	59.3	258	57.8	275	53.8	281	52.3
กรุงเทพและปริมณฑล	124	30.6	130	29.1	146	28.6	146	27.2
- ร้านค้าปลีกของตนเอง	12	3.0	16	3.6	27	5.3	29	5.4
- ห้างค้าปลีกสมัยใหม่	112	27.7	114	25.6	119	23.3	117	21.8
ต่างประเทศ	-	-	-	-	-	-	7	1.3
รวม	405	100.0	446	100.0	511	100.0	537	100.0

ในปี 2555 กลุ่มบริษัทฯ เริ่มขยายช่องทางทางการจัดจำหน่ายไปสู่ต่างประเทศ ด้วยการแต่งตั้งตัวแทนการจัดจำหน่ายซึ่งจะเป็นผู้ทำการตลาดเพื่อกระจายและจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศพม่า ในเดือนเมษายน 2555 และในประเทศลาว ในเดือนธันวาคม 2555 และได้ตั้งเป้าหมายในการขยายการจัดจำหน่ายไปสู่ประเทศในเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เช่น อินโดนีเซีย มาเลเซีย และกัมพูชา เป็นต้น

#### ช่องทางทางการจัดจำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต

บริษัทฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจโดยการเปิดช่องทางทางการจัดจำหน่ายผ่านทางอินเทอร์เน็ต ภายใต้ชื่อเว็บไซต์ [www.wowme.co.th](http://www.wowme.co.th) ในเดือนมิถุนายน 2556 เพื่อเข้าสู่ตลาดการจัดจำหน่ายประเภทออนไลน์ ซึ่งบริหารจัดการโดยบริษัทย่อยของบมจ.แม็คกรุ๊ป ชื่อ บจก.ว่า มี โดยมีบมจ.แม็คกรุ๊ปเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 79.97 ร่วมกับผู้บริหารของบจก.ว่า มี ที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20 ผู้บริหารของบจก.ว่า มี เป็นผู้ที่มีประสบการณ์โดยตรงในการบริหารเครือข่ายการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าประเภทเครื่องแต่งกาย เสื้อผ้าพร้อมใส่ และสินค้าที่เกี่ยวข้อง การเปิดช่องทางทางการจัดจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ตนี้จะทำให้บริษัทฯ ขยายฐานสินค้าไปสู่สินค้าอื่นที่มีความหลากหลายมากขึ้นได้อย่างรวดเร็ว โดยไม่จำกัดเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์ภายใต้เครือข่ายของบริษัทฯ และเข้าสู่ฐานลูกค้ากลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีพฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และเป็นช่องทางจำหน่ายที่มีศักยภาพการเติบโตอย่างรวดเร็ว

#### การจัดหาผลิตภัณฑ์

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีแนวทางการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่ายใน 2 ช่องทางหลัก คือ 1) การจัดหาผลิตภัณฑ์จากโรงงานผลิตของบริษัทย่อยภายในกลุ่ม และ 2) การจัดหาผลิตภัณฑ์โดยจ้างจากผู้รับจ้างผลิตสินค้าภายนอก (outsourcing) ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาผลิตภัณฑ์ประเภทกางเกงยีนส์ในรุ่นมาตรฐาน (เบสิก) ด้วยการผลิตจากโรงงานผลิตของบริษัทย่อย และมีนโยบายในการจัดจ้างผู้รับจ้างผลิตสินค้าภายนอกสำหรับการจัดหาสินค้าประเภทอื่น เช่น เสื้อยืด เสื้อเชิ้ต เสื้อโปโล เสื้อผ้าแฟชั่นสตรี และสินค้าเกี่ยวเนื่อง อาทิ กระเป๋า รองเท้า เข็มขัด เป็นต้น รวมทั้งการจ้างผู้รับจ้างผลิตสินค้าภายนอกสำหรับการผลิตกางเกงยีนส์ประเภทแฟชั่นที่มีรายละเอียดสูง หรือในกรณีที่กำลังผลิตของกลุ่มบริษัทมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ กลุ่มบริษัทฯ จะจัดจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกทั้งในรูปแบบของการจ้างผลิตเป็นต้น หรือจ้างผลิตในบางกระบวนการผลิตที่มีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เช่น การฟอก หรือการย้อม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาทางเลือกในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่จะก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุนสูงสุดต่อกลุ่มบริษัทฯ อาทิเช่น การจ้างผลิตในต่างประเทศที่มีต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำกว่า เป็นต้น โดยในปี 2555 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากการขายที่เกิดจากการจัดหาสินค้าจากโรงงานผลิตของกลุ่มบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 68.9 ของยอดขายรวม และมีรายได้จากการขายที่เกิดจากการจัดหาสินค้าจากผู้รับจ้างผลิตสินค้าภายนอก (outsourcing) ในสัดส่วนร้อยละ 31.1 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2555

จากนโยบายการบริหารงานในเชิงรุกของบริษัทฯ ด้วยการมุ่งเน้นการบริหารช่องทางทางการจัดจำหน่ายเป็นต้นขั้วขับเคลื่อนธุรกิจ การเปิดร้านค้าปลีกของตนเอง ซึ่งเป็นการขายตรงกับผู้บริโภคเป็นเงินสด ทำให้สามารถบริหารจัดการความสามารถในการทำกำไรได้ดีกว่า บริษัทฯ จึงได้มีการวางกลยุทธ์โดยให้ผู้บริหาร ทีมงานและบุคลากรของบริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการบริหารการจัดจำหน่ายเป็นหลัก การจัดหาสินค้านั้น ให้มุ่งเน้นที่การจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพ บริหารต้นทุนสินค้าโดยรวมอย่างมีประสิทธิภาพ และทันต่อความต้องการของที่มีจัดจำหน่าย โดยบริษัทฯ ได้วางแผน ในการ

จัดตั้งส่วนงานจัดหาสินค้า และคัตสรร (Merchandising team) ซึ่งจะทำหน้าที่ในการประสานงานกับทีมฝ่ายขาย วางแผนตั้งแต่การประมาณการขายจนกระทั่งการหาแหล่งสินค้าที่มาสับสนุนให้ทันความต้องการ โดยมุ่งเน้นการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตสินค้าภายนอก (Outsource) เป็นหลัก ลดการบริหารจัดการในโรงงานลง การว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกนั้นจะดำเนินการไม่ว่าจะเป็นทั้งผู้รับจ้างภายในประเทศและต่างประเทศ ในส่วนของการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตจากต่างประเทศ บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการติดต่อผู้ผลิตในประเทศก็มุ่งหาโดยพิจารณาเรื่องคุณภาพและราคาของสินค้าเป็นหลัก

ส่วนหน่วยผลิตของบริษัท ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ 4 โรงงาน นั้น บริษัทจะมุ่งเน้นการผลิต ในโรงงานที่บริษัทได้สิทธิประโยชน์ BOI ซึ่งคือ โรงงาน PK 1 และ โรงงาน PK บางปะกง โดยในอนาคตจะเน้นผลิตเฉพาะส่วนของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ต้องการความพิถีพิถัน โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากศูนย์ออกแบบของบริษัท และเมื่อสามารถพัฒนาต้นแบบได้แล้ว จะจัดหาผู้ผลิตจากภายนอกเพื่อรองรับต่อไป ในส่วนอีก 2 โรงงานคือ โรงงาน PK 2 และ PK 3 บริษัทจะทยอยลดการผลิตลงจนอาจจะปิดสายการผลิตในที่สุด โดยในปี 2556 เริ่มต้นลดการผลิตในโรงงาน PK 2 ซึ่งเป็นโรงงานที่ผลิตเสื้อเชิ้ตและเสื้อยืด ปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 1 ล้านตัวต่อปี และในปี 2557 เริ่มลดการผลิตในโรงงาน PK 3 ซึ่งเป็นโรงงานที่ผลิตกางเกงยีนส์เป็นหลัก ปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 800,000 ตัวต่อปี

จากการบริหารจัดการข้างต้น จะมีผลทำให้สัดส่วนการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตสินค้าภายนอกในปี 2555 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31.1 ของรายได้จากการขายรวม เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ ร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายรวม ในปี 2557

#### การแข่งขัน

ธุรกิจค้าปลีกเครื่องนุ่งห่มในประเทศไทย

ผู้ประกอบการในธุรกิจค้าปลีกเครื่องนุ่งห่มประกอบด้วยผู้ประกอบการที่มีหลากหลายขนาด ซึ่งจำหน่ายแบรนด์สินค้าที่หลากหลาย เช่น กลุ่มเซนทรัล เป็นผู้จำหน่ายแบรนด์สินค้า "TOPSHOP/ TOPMAN" "XXI Forever" "Zara" "Wranger" "Lee" "HushPuppies" และ "Mango" เป็นต้น กลุ่มไมเนอร์ เป็นผู้จำหน่ายแบรนด์สินค้า "ESPRIT" "Bossini" "Charles & Keith" "Pedro" และ "TUMI" เป็นต้น และกลุ่ม Reno เป็นผู้จำหน่ายแบรนด์สินค้า AIIZ , CAMEL และ VNC เป็นต้น

ผู้ประกอบการในธุรกิจค้าปลีกเครื่องนุ่งห่มในจึงต้องเผชิญกับการแข่งขันทางการตลาดที่สูงขึ้น เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางทางการจัดจำหน่ายที่ตรงกัน คือ ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และการเปิดร้านขนาดใหญ่ตามศูนย์กลางแฟชั่นต่างๆ ผู้ประกอบการในธุรกิจค้าปลีกเครื่องนุ่งห่มจึงต้องให้ความสำคัญในการทำการตลาดเพื่อสร้างแบรนด์ของตนให้มีจุดเด่น และสามารถดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค รวมทั้งความสามารถในการบริหารจัดการช่องทางจัดจำหน่ายเพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับแบรนด์เสื้อผ้าของผู้ประกอบการในประเทศและจากต่างประเทศ ทั้งที่มีอยู่แล้วและเข้ามาใหม่ ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านความสดใหม่ของแบรนด์สินค้า มีใช้เทคโนโลยีการออกแบบและตัดเย็บที่ทันสมัย หรือมีเครือข่าย โรงงานตัดเย็บในต่างประเทศที่มีประสิทธิภาพและมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

ธุรกิจจำหน่ายยีนส์ในประเทศไทย

สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ได้จัดทำรายงานเรื่อง "ศักยภาพทางการตลาด ผู้จำหน่ายธุรกิจยีนส์ในประเทศไทย" ลงวันที่ 19 มีนาคม 2556 โดยวิเคราะห์ภาวะตลาดยีนส์ การแข่งขันและส่วนแบ่งการตลาดยีนส์ในประเทศไทย โดยสังเขปดังนี้ตลาดยีนส์ในประเทศไทยมีมูลค่าตลาดรวมทั้งหมด โดยประมาณ 11,416 ล้านบาท และมีแนวโน้มเติบโตไม่ต่ำกว่า 15-20% ต่อปี

- มูลค่าขายสินค้าที่เป็น ยี่ห้อ Brand ชั้นนำ เปรียบเทียบกับ No Brand คิดเป็นสัดส่วน Brand VS Non-Brand : 76% (8,665.7 ล้านบาท) VS 24% (2,750.2) ล้านบาท
- ตลาดยีนส์ยี่ห้อ Brand ชั้นนำ ซึ่งมียอดขายรวมถึง 8,665.7 ล้านบาท พบว่า แมคยีนส์ มีสัดส่วนการขายถึง 37.9% ตามด้วย ลีวายส์ 30.7% , แรเงเลอร์ 10% , ลี 9.8% , ส่วนของยี่ห้ออื่นๆในตลาดรวมที่ 11.6%



**ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) และบจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์ริง ให้ความสำคัญ และมีการติดตามผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นจากการผลิต เช่น น้ำเสียจากการซักฟอก และฝุ่นละอองจากการฟั่นสีสเปย์ โดยปฏิบัติตามกฎระเบียบ และขั้นตอนการปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) และบจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์ริง มีการดำเนินการเพื่อควบคุมและจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมดังนี้

1. น้ำเสียจากการซักฟอก: โรงงาน PK1 ของบริษัทย่อยมีน้ำเสียที่เกิดจากขั้นตอนการซักฟอกผลิตภัณฑ์ โดยจะถูกกักเก็บไว้ในบ่อบำบัดน้ำเสีย เพื่อให้มีอุณหภูมิ มีสภาพเป็นกรด-ด่าง กลิ่นและสีที่เหมาะสมตามข้อบังคับของกรมโรงงานอุตสาหกรรม ก่อนถูกปล่อยลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะหรือสิ่งแวดล้อม
2. ฝุ่นละอองจากการฟั่นสีสเปย์: โรงงาน PK1 ของบริษัทย่อยมีฝุ่นละอองจากขั้นตอนการฟั่นสีสเปย์เพื่อตกแต่งผลิตภัณฑ์ โดยจะมีระบบการดูดฝุ่นละอองจากการฟั่นสีสเปย์ดังกล่าวไม่ให้ฟุ้งกระจายออกไปภายนอกโรงงานในทันที นอกจากนี้ พนักงานจะได้รับการป้องกันที่เหมาะสมเมื่อต้องเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตที่อาจมีการสัมผัสกับสารเคมีหรือฝุ่นละออง เช่น การสวมถุงมือยาง เลือคลุม ผ้าปิดปาก รองเท้าบูต เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทย่อยมีเศษวัสดุติดที่ที่เกิดจากการผลิต เช่น เศษผ้า เทานั้น ซึ่งบริษัทย่อยได้จำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อเศษวัสดุต่อไป

ทั้งนี้ ตั้งแต่เริ่มดำเนินการผลิต โรงงานทั้งหมดของบริษัทย่อย ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและไม่เคยได้รับการดักเตือนหรือปรับจากหน่วยงานของรัฐตามกฎหมายที่บริษัทย่อยต้องปฏิบัติตามอันได้แก่ พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 แต่อย่างใด

**สรุปสาระสำคัญของสัญญา**

**1. สัญญาเช่าพื้นที่ร้านค้า**

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีสัญญาเช่าพื้นที่ร้านค้ากับศูนย์การค้า ห้างค้าปลีก และอาคารพาณิชย์ หลายแห่ง ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดในประเทศไทย เพื่อใช้เป็นร้านค้าในการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มบริษัท โดยสัญญาส่วนใหญ่มีอายุสัญญาประมาณ 3 ปี

**2. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารโรงงาน**

ที่ดิน อาคาร	คู่สัญญา	สัญญา	ระยะเวลาการเช่า			รายละเอียดเพิ่มเติม
			จำนวนปีที่เช่า	วันเริ่มสัญญา	วันสิ้นสุดสัญญา	
ที่ดินและโรงงาน PK2 (เพื่อใช้ผลิตสินค้า)	บจก. พี.เค.แกรนด์ ("ผู้ให้เช่า") บจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์ริง ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่า	10 ปี <sup>1/</sup>	1 ก.ย. 55	31 ส.ค. 65	<ul style="list-style-type: none"> <li>พื้นที่ใช้สอยรวม 2,943 ตรม.</li> <li>ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนละ 309,015 บาท โดยมีการปรับขึ้นทุกปีปฏิทิน ตามอัตราเงินเฟ้อของแต่ละปี และมีราคาประเมินเท่ากับ 358,333 บาทต่อเดือน</li> </ul>
		สัญญาบริการ	10 ปี <sup>1/</sup>	1 ก.ย. 55	31 ส.ค. 65	
ที่ดินและโรงงาน PK3 (เพื่อใช้ผลิตสินค้า)	บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ("ผู้ให้เช่า") บจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์ริง ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่า	10 ปี <sup>1/</sup>	1 ก.ย. 55	31 ส.ค. 65	<ul style="list-style-type: none"> <li>พื้นที่ใช้สอยรวม 6,409 ตรม.</li> <li>ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนละ 647,309 บาท โดยมีการปรับขึ้นทุกปีปฏิทิน ตามอัตราเงินเฟ้อ</li> </ul>
		สัญญาบริการ	10 ปี <sup>1/</sup>	1 ก.ย. 55	31 ส.ค. 65	

ที่ดิน/ อาคาร	คู่สัญญา	สัญญา	ระยะเวลาการเช่า			รายละเอียดเพิ่มเติม
			จำนวนปี ปีที่เช่า	วันเริ่มสัญญา	วันสิ้นสุดสัญญา	
						ของแต่ละปี และมีราคาประเมินเท่ากับ 675,000 บาทต่อเดือน
ที่ดินและโรงงาน PK  บางปะกง (เพื่อใช้ผลิตสินค้า)	บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส <sup>2/</sup> ("ผู้ให้เช่า")  บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่า	10 ปี <sup>4/</sup>	1 ก.ย. 55	31 ส.ค. 65	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พื้นที่ใช้สอยรวม 837.6 ตรม.</li> <li>▪ ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนๆละ 35,834 บาท โดยมีการปรับขึ้นทุกปีปฏิทิน ตามอัตราเงินเฟ้อของแต่ละปี และมีราคาประเมินเท่ากับ 35,833 บาทต่อเดือน</li> </ul>
		สัญญาบริการ	10 ปี <sup>4/</sup>	1 ก.ย. 55	31 ส.ค. 65	
อาคารสำนักงาน ที่สี่พระยา (เพื่อเป็นที่ตั้งแผนกขายของบริษัทฯ)	บจก. มิลเลเนียม (1975) <sup>3/</sup> ("ผู้ให้เช่า")  บมจ. แม็คกรุ๊ป ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่า	2 ปี 9 เดือน	1 ต.ค. 55	30 มิ.ย. 58	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พื้นที่ใช้สอยรวม 2,943 ตรม.</li> <li>▪ ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนๆละ 150,000 บาท โดยมีการปรับขึ้นทุกปีปฏิทิน ตามอัตราเงินเฟ้อของแต่ละปี และมีราคาประเมินเท่ากับ 183,333 บาทต่อเดือน</li> </ul>
		สัญญาบริการ	2 ปี 9 เดือน	1 ต.ค. 55	30 มิ.ย. 58	
ป้ายโฆษณา (เพื่อโฆษณาสินค้าของบริษัทฯ)	นายพิชัย กัญจนภรณ์ ("ผู้ให้เช่า")  บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่าที่ดินเพื่อสร้างป้ายโฆษณา (จังหวัดสิงห์บุรี)	3 ปี	1 ก.ย. 55	31 ส.ค. 58	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ที่ดิน ตั้งอยู่ที่ อำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี โดยที่ดินมีเนื้อที่รวม 2 ไร่ 90 ตารางวา</li> <li>▪ กำหนดค่าเช่าเป็นรายเดือนๆละ 2,500 บาท และมีราคาประเมินเท่ากับ 3,000 บาทต่อเดือน</li> </ul>
		สัญญาเช่าที่ดินเพื่อสร้างป้ายโฆษณา (จังหวัดราชบุรี)	3 ปี	1 ก.ย. 55	31 ส.ค. 58	

หมายเหตุ :<sup>1/</sup> นายพิชัย กัญจนนารณ์ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. พี.เค.แกรนด์ ร้อยละ 99.99

<sup>2/</sup> นายพิชัย กัญจนนารณ์ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ร้อยละ 99.99

<sup>3/</sup> นายพิชัย กัญจนนารณ์ และนางสาวสุณี เสรีภานู ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. มิลเลเนียม (1975) รวม ร้อยละ 99.84

<sup>4/</sup> ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินและโรงงาน ต่อออกไปอีก 2 ครั้งๆละ 10 ปี โดยเงื่อนไขในสัญญาเช่า กำหนดให้ผู้เช่ามีสิทธิยกเลิกสัญญาเช่าได้แต่เพียงฝ่ายเดียว โดยไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมการบอกเลิกสัญญาเช่าล่วงหน้า ในกรณีดังกล่าว ผู้ให้เช่าตกลงคืนเงินมัดจำให้แก่ผู้เช่า

<sup>5/</sup> ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บมจ. แม็คกรุ๊ป และบริษัทย่อยมีสัญญาเช่าที่ดิน เพื่อสร้างป้ายโฆษณา หลายแห่งในต่างจังหวัด กับบุคคลที่ไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยส่วนใหญ่มีอายุสัญญาประมาณ 3 - 5 ปี

### 3. สัญญาเช่าทรัพย์สินที่จะส่งมอบในอนาคต

ที่ดิน/ อาคาร	คู่สัญญา	สัญญา	ระยะเวลาการเช่า		รายละเอียดเพิ่มเติม
			จำนวนปีที่เช่า	กำหนดวันที่ส่งมอบ	
ที่ดินและโรงงาน PK3 ส่วนเพิ่ม (เพื่อใช้เป็นคลังสินค้า)	บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส <sup>1/</sup> ("ผู้ให้เช่า")  บจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์ริง ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่า	10 ปี <sup>4/</sup>	31 ก.ค. 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พื้นที่ใช้สอยรวม 1,648 ตรม.</li> <li>▪ ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนๆละ 171,392 บาท และมีราคาประเมินเท่ากับ 189,167 บาทต่อเดือน</li> </ul>
		สัญญาบริการ	10 ปี <sup>4/</sup>		
ที่ดินและโรงงาน PK บางปะกง ส่วนเพิ่ม (เพื่อใช้ผลิตสินค้า)	บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส <sup>1/</sup> ("ผู้ให้เช่า")  บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่า	10 ปี <sup>4/</sup>	1 ก.พ. 2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พื้นที่ใช้สอยรวม 5,220 ตรม.</li> <li>▪ ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนๆละ 422,820 บาท และมีราคาประเมินเท่ากับ 466,667 บาทต่อเดือน</li> </ul>
		สัญญาบริการ	10 ปี <sup>4/</sup>		
พื้นที่อาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center)	บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส <sup>1/</sup> ("ผู้ให้เช่า")  บมจ. แม็คกรุ๊ป ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่า	10 ปี <sup>4/</sup>	1 ก.พ. 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พื้นที่ใช้สอยรวม 12,700 ตรม.</li> <li>▪ ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนๆละ 1,587,500 บาท และมีราคาประเมินเท่ากับ 125 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน</li> </ul>
		สัญญาบริการ	10 ปี <sup>4/</sup>		
พื้นที่อาคารศูนย์การออกแบบ (Design Center)	บจก. เอสเอส ซาลเลนจ์ <sup>2/</sup> ("ผู้ให้เช่า")  บมจ. แม็คกรุ๊ป ("ผู้เช่า")	สัญญาเช่า	10 ปี <sup>4/</sup>	1 ก.พ. 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พื้นที่ใช้สอยรวม 3,000 ตรม.</li> <li>▪ ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนๆละ 375,000 บาท และมีราคาประเมินเท่ากับ 389,167 บาทต่อเดือน</li> </ul>
		สัญญาบริการ	10 ปี <sup>4/</sup>		
พื้นที่อาคารผลิต	บจก. พี. เค. แกรนด์ <sup>3/</sup>	สัญญาเช่า	10 ปี <sup>4/</sup>	1 พ.ย. 2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พื้นที่ใช้สอยรวม 4,151 ตรม.</li> </ul>

ที่ดิน/ อาคาร	คู่สัญญา	สัญญา	ระยะเวลาการเช่า		รายละเอียดเพิ่มเติม
			จำนวนปีที่เช่า	กำหนดวันที่ยี่สิบมอบ	
เฟอร์นิเจอร์ (เพื่อรองรับการขยายตัวของร้านค้าปลีกของตนเอง)	(“ผู้ให้เช่า”) บมจ. แม็คกรุ๊ป (“ผู้เช่า”)	สัญญาบริการ	10 ปี <sup>4/</sup>		<ul style="list-style-type: none"> <li>ค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนๆละ 448,308 บาท และมีราคาประเมินเท่ากับ 477,500 บาทต่อเดือน</li> </ul>

หมายเหตุ :<sup>1/</sup> นายพิชัย กัญจนนารณ์ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ร้อยละ 99.99

<sup>2/</sup> นางสาวสุณี เสรีภานู ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. เอสเอส ชาร์ลันจ์ ร้อยละ 99.99

<sup>3/</sup> นายพิชัย กัญจนนารณ์ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. พี.เค.แกรนด์ ร้อยละ 99.99

<sup>4/</sup> ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินและโรงงาน ต่อก่อไปอีก 2 ครั้งๆละ 10 ปี โดยเงื่อนไขในสัญญาเช่า กำหนดให้ผู้เช่ามีสิทธิยกเลิกสัญญาเช่าได้แต่เพียงฝ่ายเดียว โดยไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมการบอกเลิกสัญญาเช่าล่วงหน้า ในกรณีดังกล่าว ผู้ให้เช่าตกลงคืนเงินมัดจำให้แก่ผู้เช่า

#### 4. สัญญาการค้าที่สำคัญ

บริษัทฯ มีข้อตกลงการค้ากับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) หลายแห่ง เพื่อขายสินค้าของบริษัทฯ ทั้งในลักษณะของการขายเครดิต และการขายฝาก (consignment) โดยมีข้อตกลงทั้งประเภทปีต่อปีและประเภทไม่มีกำหนดอายุ และบางสัญญามีเงื่อนไขให้ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดสามารถบอกเลิกข้อตกลงได้ แล้วแต่กรณี อย่างไรก็ตามในอดีตที่ผ่านมา บมจ. แม็คกรุ๊ป สามารถดำเนินการต่ออายุของข้อตกลงได้อย่างต่อเนื่องสำหรับข้อตกลงประเภทปีต่อปี และยังมีเคยถูกคู่สัญญาบอกเลิกแต่อย่างใด

#### 5. การประกันภัยทรัพย์สิน

บริษัทฯ ได้ทำประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินและธุรกิจหยุดชะงัก สำหรับ โรงงาน PK1 โรงงาน PK2 โรงงาน PK3 โรงงาน PK บางปะกง อาคารสำนักงานสีพระยา ร้านค้าปลีกของตนเอง บูธ และสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ทั่วประเทศ โดยทรัพย์สินภายใต้การประกันความเสี่ยงภัยดังกล่าวได้แก่ ตัวอาคารโรงงาน ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เครื่องจักร สต็อกสินค้าทุกชนิด และทรัพย์สินอื่นๆทั้งหมดทุกชนิดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และการประกันภัยธุรกิจหยุดชะงัก ครอบคลุมถึง การหยุดชะงักหรือการการกระทบกระเทือนต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งมีผลต่อเนื่องจากความเสียหายต่อทรัพย์สินที่ได้เอาประกันภัยไว้ อันส่งผลให้เกิด การสูญเสียกำไรขั้นต้น เนื่องจากการลดลงของยอดขายและการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ โดยมี บมจ. แม็คกรุ๊ป และบริษัทย่อย เป็นผู้เอาประกันภัย โดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยรวมทั้งสิ้นประมาณ 2,763 ล้านบาท และมีธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง เป็นผู้รับผลประโยชน์ตามภาวะผูกพันของสัญญาเงินกู้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ -ไม่มี-

การให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและการจัดการ -ไม่มี-

#### โครงการดำเนินงานในอนาคต

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีกเครื่องแต่งกายและไลฟ์สไตล์ โดยมีโครงการในอนาคตที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

##### 1. โครงการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า

คณะกรรมการ บมจ. แม็คกรุ๊ป ได้กำหนดแผนธุรกิจที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยมี บมจ. แม็คกรุ๊ป ได้ตั้งเป้าหมายที่จะขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า ทั้งประเภทร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop) และจุดขายในห้างค้าปลีกสมัยใหม่ (modern trade) จากในสิ้นปี 2555 ที่มีจำนวน 511 แห่ง เป็น 584 แห่งในปี 2556 เป็น 646 แห่งในปี 2557 เป็น 705 แห่งในปี 2558

และเป็น 751 แห่งภายในปี 2559 โดยตั้งเป้าหมายตามแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะเปิดร้านค้าปลีกของตนเอง (Free standing shop) จากที่มีจำนวน 117 แห่งในปี 2555 เพิ่มเป็น 153 แห่งภายในปี 2556 เพิ่มเป็น 188 แห่งภายในปี 2557 เพิ่มเป็น 222 แห่งภายในปี 2558 และเพิ่มเป็น 253 แห่งภายในปี 2559

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีแผนที่จะเปิดแฟล็กชิป สโตร์ (flagship store) โดยคาดว่าจะเปิดแฟล็กชิป สโตร์ แห่งแรกในกรุงเทพมหานคร ภายในปี 2556 และจะเปิดอีก 3 แห่งในเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดภายในปี 2559 เพื่อเป็นการสร้างคุณค่าของแบรนด์ (ตราสินค้า) ของบมจ. แม็คกรุ๊ป นอกจากนี้ บมจ. แม็คกรุ๊ปมีแผนที่จะเปิดร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ของตนเอง (Big Store) จำนวน 4 แห่งภายในปี 2559 โดยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ ในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีแผนที่จะเปิดร้านค้าปลีกภายใต้ชื่อ "Blue Brothers" ภายในปี 2556 เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทยีนส์ที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับบน (premium) ซึ่งเป็นสินค้าภายใต้แบรนด์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ และสินค้านำเข้าภายใต้แบรนด์ที่บริษัทฯ ไม่ได้เป็นเจ้าของ

บมจ. แม็คกรุ๊ป คาดว่าจะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนประมาณ 500 ล้านบาท (ไม่รวมเงินทุนหมุนเวียน) ในการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ ตลอดระยะเวลาตั้งแต่ปี 2556 ถึงปี 2559

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีแผนที่จะขยายตลาดใหม่ไปสู่ต่างประเทศ จากปัจจุบันที่มีการแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายในสหภาพพม่าแล้ว ให้ครอบคลุมกลุ่มประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เช่น อินโดนีเซีย เวียดนาม ลาว และมาเลเซีย เป็นต้น โดยจะมีการพิจารณาถึงรูปแบบการลงทุนและการดำเนินธุรกิจ โดยอาจเป็นการลงทุนและเป็นเจ้าของ การร่วมลงทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ หรือการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้สอดคล้องกับการปฏิบัติทางธุรกิจและความเสี่ยงในการลงทุนในประเทศนั้นๆ

## **2. โครงการลดต้นทุนการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ**

คณะกรรมการบมจ. แม็คกรุ๊ป ได้กำหนดแผนธุรกิจที่จะลดต้นทุนการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่าย ทั้งในรูปแบบของการว่าจ้างบุคคลภายนอกเป็นผู้ผลิต และอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายฐานการผลิตหรือฐานการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ที่มีต้นทุนสินค้าต่ำกว่า เช่น ในเขตประเทศประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ได้แก่ ราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐอินโดนีเซีย เป็นต้น

นอกจากนี้ คณะกรรมการบมจ. แม็คกรุ๊ป ได้กำหนดแผนธุรกิจที่จะขยายกำลังการผลิตของโรงงาน PK บางปะกง โดยการเช่าพื้นที่โรงงานเพิ่มเติม (โดยบริษัทสามารถบอกเลิกสัญญาได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ) เพื่อรองรับในกรณีที่จะมีการขยายกำลังการผลิตในอนาคต เนื่องจากพื้นที่เพิ่มเติมนี้เป็นพื้นที่ของโรงงานบางปะกงที่ได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ("BOI") โดยบจก. พี. เค. การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบมจ. แม็คกรุ๊ป ประเมินว่า หากบริษัทย้ายโรงงาน PK บางปะกงเดิม ไปโรงงานแห่งใหม่ทั้งหมด จะสามารถขยายกำลังการผลิตเป็น 900,000 ชิ้นต่อปี ภายในไตรมาส 1 ปี 2558 จากปัจจุบันที่มีกำลังการผลิต 181,038 ชิ้นต่อปีในปี 2555 ที่ดินและโรงงาน PK บางปะกง ส่วนเพิ่มเติมใหม่ มีเนื้อที่รวม 4 ไร่ 2 งาน 74 ตารางวา และมีพื้นที่ใช้สอยรวม 5,220 ตารางเมตร ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง ผู้ให้เช่าคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและส่งมอบโรงงานให้บจก. พี. เค. การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ได้ภายในไตรมาส 1 ปี 2558

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าจากผู้รับจ้างผลิตภายนอกทั้งในประเทศและต่างประเทศ และมีแผนการทยอยลดกำลังการผลิตในโรงงานผลิตของกลุ่มบริษัทฯ ลง โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาและว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกเพิ่มเติมทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยพิจารณาถึงคุณภาพ ราคา และการส่งมอบของสินค้าเป็นหลัก บริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนการจัดหาสินค้าจากผู้รับจ้างผลิตภายนอกให้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2557 โดยมีแผนที่จะทยอยลดกำลังการผลิตของโรงงาน PK2 และโรงงาน PK3 ลง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะยังคงจัดหาสินค้าจากโรงงาน PK1 และโรงงาน PK บางปะกงอยู่ เนื่องจากได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี (BOI)

## **3. โครงการเปิดคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ (distribution center)**

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีแผนที่จะเปิดคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ (Distribution center) เพื่อรองรับการเติบโตด้านการขายและบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพอย่างยั่งยืน โดยบมจ. แม็คกรุ๊ป ได้พัฒนาระบบจัดการสินค้า และกระจายสินค้าสู่ร้านค้าต่างๆทั่วประเทศ และมีแผนที่จะย้ายคลังสินค้าทั้งหมดจากโรงงาน PK1 และโรงงาน PK3 มารวมศูนย์ที่คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่เพียงแห่งเดียว บมจ. แม็คกรุ๊ป ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ใช้สอยรวม 12,700 ตารางเมตร ซึ่งตั้งอยู่บนซอยพัฒนาชนบท 4 ถนนพัฒนาชนบท แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง ผู้ให้เช่าคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและส่งมอบ

ให้บมจ. แม็คกรุ๊ป ได้ภายในไตรมาส 1 ปี 2557 บมจ. แม็คกรุ๊ป คาดว่าจะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนประมาณ 100 ล้านบาท สำหรับการวางระบบการบริหารคลังสินค้า

#### **4. โครงการเปิดศูนย์การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (design center)**

บมจ. แม็คกรุ๊ป มีแผนที่จะเปิดศูนย์การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (design center) โดยมีเป้าหมายเพื่อใช้ในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบมจ. แม็คกรุ๊ป และพัฒนาทางการออกแบบเสื้อผ้าในประเทศไทยในอนาคต บมจ. แม็คกรุ๊ป ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคารซึ่งตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 2 ปากซอย 5 แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร โดยอาคารมีพื้นที่ใช้สอยรวม 3,000 ตารางเมตร ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง ผู้ให้เช่าคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและส่งมอบให้บมจ. แม็คกรุ๊ป ได้ภายในไตรมาส 1 ปี 2557 บมจ. แม็คกรุ๊ป คาดว่า จะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนประมาณ 80 ล้านบาท สำหรับการตกแต่งอาคาร การจัดซื้อและการเคลื่อนย้ายอุปกรณ์สำนักงาน

**รายการระหว่างกัน**

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 และงวด 3 เดือนแรกสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯและบริษัทย่อย มีรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง สรุปได้ดังนี้

**1. รายการระหว่างกันที่ยังมีต่อเนื่องในอนาคต**

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		ปี 2555	ไตรมาส 1 ปี 2556	
<p>บจก. พี.เค.แกรนด์</p> <p>นายพิชัย กัญจนภรณ์</p> <p>ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. พี.เค.แกรนด์ ร้อยละ 99.99</p>	<p>1. รายการเช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK2</p> <p>1.1 PKG ขายที่ดินและอาคารโรงงาน PK2 ให้แก่ บจก. พี.เค.แกรนด์</p> <p>- รายได้จากการขายโรงงาน PK2</p> <p>1.2 MJM เช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK2 จาก บจก. พี.เค.แกรนด์ (หลังปรับโครงสร้างธุรกิจ)</p> <p>- ค่าเช่าและบริการโรงงาน PK2</p> <p>- เงินมัดจำค่าเช่าและบริการโรงงาน PK2</p>	<p>46,300,000</p> <p>1,236,060</p> <p>309,015</p>	<p>-</p> <p>927,045</p> <p>309,015</p>	<p>(1) เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2555 PKG ได้ขายที่ดินและอาคารโรงงาน PK2 ให้แก่บจก. พี.เค. แกรนด์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนการปรับโครงสร้างธุรกิจเพื่อให้กลุ่มบริษัทแม็คกรุ๊ปมีความคล่องตัวในการขยายสายการผลิตไปยังพื้นที่อื่นในอนาคต ในราคา 46.3 ล้านบาท ซึ่งเป็นราคาที่สามารเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีราคาประเมินเท่ากับ 46.3 ล้านบาท (ตามรายงานการประเมินวันที่ 25 พฤษภาคม 2555)</p> <p>(2) ในการปรับโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจดังกล่าว MJM จึงได้เช่าโรงงาน PK2 จากบจก. พี.เค.แกรนด์ ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 เป็นต้นไป เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสายการผลิต PK2 ในปัจจุบัน ในอัตราค่าเช่าและบริการ 309,015 บาทต่อเดือน (ปรับค่าเช่าและบริการขึ้นทุกปีปฏิทินตามอัตราเงินเฟ้อที่ประมาณการโดยธนาคารแห่งประเทศไทย) ตามสัญญาเช่าและบริการ ซึ่งเป็นราคาที่สามารเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีราคาประเมินเท่ากับ 358,333 บาทต่อเดือน และมีเงื่อนไขการชำระเงินที่เป็นปกติธุรกิจสัญญาเช่าและบริการมีอายุ 10 ปี และสามารถต่อได้อีก 2 ครั้งๆละ 10 ปี โดยเงื่อนไขในสัญญาเช่ากำหนดให้ผู้เช่ามีสิทธิยกเลิกสัญญาเช่าได้แต่เพียงฝ่ายเดียว โดยไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมการบอกเลิกสัญญาเช่าล่วงหน้า ในกรณีดังกล่าวผู้ให้เช่าตกลงคืนเงินมัดจำดังกล่าวแก่ผู้เช่า</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท เนื่องจากเป็นโรงงานที่ใช้ในการผลิตในปัจจุบัน และการเช่าโรงงานดังกล่าวเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะเพิ่มสัดส่วนการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตภายนอก และลดการผลิตด้วยตนเองลง ทำให้บริษัทฯสามารถปรับตัวจากเดิมที่ผลิตเองโดยกลุ่มบริษัทฯ ไปเป็นการจ้างผู้รับ</p>

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		ปี 2555	ไตรมาส 1 ปี 2556	
				จ้างผลิตภายนอกได้ค้ล่องตัวขึ้น ดังนั้นการเข้าโรงงานในราคายุติธรรม จึงเป็นแนวทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ
<p>บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส (เดิมชื่อ บจก. แม็ค แอสเซท พลัส)</p> <p>นายพิชัย กัญจนภรณ์ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ร้อยละ 99.99</p>	<p>2. รายการเช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK3 MJM เช่าโรงงาน PK3 จากบจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 เป็นต้นไป แทนที่เดิมที่ PKG เป็นคู่สัญญาในการเช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK3 จาก บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส</p> <p>2.1 MJM กับบจก. พี.เค.แอสเซท พลัส (หลังปรับโครงสร้างธุรกิจ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าเช่าและบริการโรงงาน PK3</li> <li>- เงินมัดจำค่าเช่าและบริการโรงงาน PK3</li> </ul> <p>2.2 PKG กับบจก. พี.เค.แอสเซท พลัส (ก่อนปรับโครงสร้างธุรกิจ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าเช่าและบริการโรงงาน PK3</li> </ul>	<p>2,589,236</p> <p>647,309</p> <p>4,333,458</p>	<p>1,941,927</p> <p>647,309</p> <p>-</p>	<p>เดิม PKG เป็นคู่สัญญาในการเช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK3 จากบจก. พี.เค.แอสเซท พลัส โดยหลังจากการปรับโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2555 MJM ได้เข้าเป็นผู้เช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK3 จากบจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ในอัตราค่าเช่าและบริการ 647,309 บาทต่อเดือน (ปรับค่าเช่าและบริการขึ้นทุกปีปฏิทินตามอัตราเงินเฟ้อที่ประมาณการโดยธนาคารแห่งประเทศไทย) ซึ่งเป็นราคาที่สามารเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีราคาประเมินเท่ากับ 675,000 บาทต่อเดือน และมีเงื่อนไขการชำระเงินที่เป็นปกติธุรกิจ สัญญาเช่าและบริการมีอายุ 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 และสามารถต่อได้อีก 2 ครั้งๆละ 10 ปี โดยเงื่อนไขในสัญญาเช่ากำหนดให้ผู้เช่ามีสิทธิยกเลิกสัญญาเช่าได้แต่เพียงฝ่ายเดียว โดยไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมการบอกเลิกสัญญาเช่าล่วงหน้า ในกรณีดังกล่าวผู้ให้เช่าตกลงคืนเงินมัดจำดังกล่าวแก่ผู้เช่า</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากเป็นโรงงานที่ใช้ในการผลิตในปัจจุบัน และการเช่าโรงงานดังกล่าวเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะเพิ่มสัดส่วนการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตภายนอก และลดการผลิตด้วยตนเอง ดังนั้นการเข้าโรงงานในราคายุติธรรม ทำให้บริษัทฯ สามารถปรับตัวจากเดิมที่ผลิตเองโดยกลุ่มบริษัทฯ ไปเป็นการจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกได้ค้ล่องตัวขึ้น จึงเป็นแนวทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ</p>
(1) บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส (เดิมชื่อ บจก. แม็ค แอสเซท พลัส)	3. รายการเช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK บางปะกง PKG เช่าโรงงาน PK บางปะกง จาก บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 เป็นต้นไป แทนที่เดิม PKG เป็นคู่สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร			เดิม PKG เช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK บางปะกง จากนายพิชัย กัญจนภรณ์ ต่อมานายพิชัย กัญจนภรณ์ได้ขายที่ดินและอาคารโรงงาน PK บางปะกง ให้แก่บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส PKG จึงได้ทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคารโรงงาน PK บางปะกง จากบจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 เป็นต้นไป ในอัตราค่าเช่าและบริการ 35,834 บาทต่อเดือน (ปรับค่าเช่าและบริการขึ้นทุกปีปฏิทิน



บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความเหมาะสมผลของรายการ
		ปี 2555	ไตรมาส 1 ปี 2556	
(2) นายพิชัย กัญจนภรณ์	<p>โรงงาน PK บางปะกง จากนายพิชัย กัญจนภรณ์</p> <p><b>3.1 PKG</b> กับบจก. พี.เค.แอสเซท พลัส (หลังปรับโครงสร้างธุรกิจ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าเช่าโรงงาน PK บางปะกง</li> <li>- เงินมัดจำค่าเช่าโรงงาน PK บางปะกง</li> </ul> <p><b>3.2 PKG</b> กับนายพิชัย กัญจนภรณ์ (ก่อนปรับโครงสร้างธุรกิจ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าเช่าโรงงาน PK บางปะกง</li> </ul>	<p>143,336</p> <p>35,834</p> <p>240,000</p>	<p>107,502</p> <p>35,834</p> <p>-</p>	<p>ตามอัตราเงินเฟ้อที่ประมาณการโดยธนาคารแห่งประเทศไทย) ซึ่งเป็นราคาที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีราคาประเมินเท่ากับ <b>35,833</b> บาทต่อเดือน และมีเงื่อนไขการชำระเงินที่เป็นปกติธุรกิจ สัญญาเช่าและบริการมีอายุ 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 และสามารถต่อได้อีก 2 ครั้งๆละ 10 ปี โดยเงื่อนไขในสัญญาเช่ากำหนดให้ผู้เช่ามีสิทธิยกเลิกสัญญาเช่าได้แต่เพียงฝ่ายเดียว โดยไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมการบอกเลิกสัญญาเช่าล่วงหน้า ในกรณีดังกล่าวผู้ให้เช่าตกลงคืนเงินมัดจำดังกล่าวแก่ผู้เช่า</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและเหมาะสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นโรงงานที่ใช้ในการผลิตในปัจจุบัน และการเช่าโรงงานดังกล่าวเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะเพิ่มสัดส่วนการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตภายนอก และลดการผลิตด้วยตนเองลง ดังนั้นการเช่าโรงงานในราคายุติธรรม ทำให้บริษัทสามารถปรับตัวจากเดิมที่ผลิตเองโดยกลุ่มบริษัทฯ ไปเป็นการจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกได้คล่องตัวขึ้น จึงเป็นแนวทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ</p>
<p>บจก. มิลเลเนียม (1975) (เดิมชื่อ บจก. แม็ค)</p> <p>นายพิชัย กัญจนภรณ์ และนางสาวสุณี เสรีภาพ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บจก. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. มิลเลเนียม (1975) รวมร้อย</p>	<p><b>4.</b> รายการเช่าช่วงอาคารสำนักงานสี่พระยา บมจ. แม็คกรุ๊ป เช่าช่วงอาคารสำนักงานสี่พระยาจาก บจก. มิลเลเนียม (1975) ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2555 เป็นต้นไป แทนที่เดิม PKG เป็นคู่สัญญาในการเช่าอาคารสำนักงานสี่พระยาจาก บจก. มิลเลเนียม (1975)</p> <p><b>4.1</b> บมจ.แม็คกรุ๊ปกับบจก. มิลเลเนียม (1975) (หลังปรับโครงสร้างธุรกิจ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าเช่าและบริการ</li> <li>- ค่าไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์</li> </ul> <p><b>4.2 PKG</b> กับบจก. มิลเลเนียม (1975) (ก่อนปรับ</p>	<p>450,000</p> <p>261,933</p>	<p>450,000</p> <p>-</p>	<p>เดิม PKG เช่าช่วงอาคารสำนักงานสี่พระยา พร้อมกับเช่าเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์สำนักงาน ค่าไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์ จากบจก. มิลเลเนียม (1975) เพื่อใช้เป็นสำนักงานสำหรับฝ่ายขายและการตลาดของบริษัทฯ</p> <p>ภายหลังจากปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 บจก. แม็คกรุ๊ป ได้เข้าเป็นผู้เช่าช่วงอาคารสำนักงานสี่พระยาจากบจก. มิลเลเนียม (1975) ในอัตราค่าเช่าและบริการ 150,000 บาทต่อเดือน (ปรับค่าเช่าและบริการขึ้นทุกปีปฏิทินตามอัตราเงินเฟ้อที่ประมาณการโดยธนาคารแห่งประเทศไทย) ซึ่งเป็นราคาที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีราคาประเมินเท่ากับ <b>183,333</b> บาทต่อเดือน และมีเงื่อนไขการชำระเงินที่เป็นปกติธุรกิจสัญญาเช่าช่วงและบริการนี้มีอายุ <b>2 ปี 9 เดือน</b> ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2555</p> <p>บริษัทฯได้รับโอนมิเตอร์ไฟฟ้า มิเตอร์น้ำประปา และโทรศัพท์จากบจก. มิลเลเนียม (1975) แล้วใน</p>

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		ปี 2555	ไตรมาส 1 ปี 2556	
ละ 99.84	โครงสร้างธุรกิจ) - ค่าเช่าและบริการ - ค่าไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์	1,950,390 1,080,000		เดือนธันวาคม 2555 - <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> - รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ฯ เนื่องจาก ปัจจุบันบริษัทฯ ใช้อาคารสำนักงานสี่พระยา เพื่อเป็นที่ตั้งของแผนกขาย ที่มีความจำเป็น สำหรับการติดต่อประสานงานกับลูกค้าที่อยู่ในเขตเมือง
นายพิชัย กัญจนนารณ์	5. รายการเช่าที่ดินติดตั้งป้ายโฆษณา PKG เช่าที่ดินจากนายพิชัย กัญจนนารณ์  ก่อนปรับค่าเช่า - ค่าเช่าที่ดิน (8 เดือน ตั้งแต่ ม.ค.-ส.ค. )  หลังปรับค่าเช่า - ค่าเช่าที่ดิน - เงินมัดจำค่าเช่าที่ดิน	320,000  30,000 7,500	22,500  7,500	PKG เช่าที่ดินจากนายพิชัย กัญจนนารณ์ เพื่อติดตั้งป้ายโฆษณาสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ จำนวน 2 แปลง ค่าเช่ารวมเดือนละ 7,500 บาท ซึ่งเป็นราคาที่สามารเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีราคาประเมินรวมเท่ากับ 8,333 บาทต่อเดือน และมีเงื่อนไขการชำระเงินที่เป็นปกติ ธุรกิจ สัญญาเช่าที่ดินมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 - <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ฯ เนื่องจากที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เช่าที่ดินดังกล่าวจากนายพิชัย กัญจนนารณ์ และบริษัทฯ ได้ลงทุนสร้าง โครงสร้างป้ายโฆษณาเพื่อโฆษณาสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งได้ตัดค่าเสื่อมราคาป้ายโฆษณาดังกล่าวหมดแล้วในปัจจุบัน ดังนั้น การใช้งานป้ายโฆษณาดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีภาระเพียงค่าเช่าที่ดินเท่านั้น นอกจากนี้ที่ตั้งป้ายโฆษณาดังกล่าวอยู่ในทำเลที่ดี และเป็นจุดที่สามารถเห็นการโฆษณาสินค้าได้อย่างชัดเจน ดังนั้น การเช่าที่ดินต่อเนื่องในราคายุติธรรม เมื่อเปรียบเทียบกับเช่าป้ายโฆษณาทั่วไป จึง ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ
บจก. ยูนิคาร์เม้นท์ อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต  นายพิพัฒน์ กัญจนนารณ์ ซึ่งเป็นน้องชายของนายพิชัย กัญจนนารณ์	6. รายการจ้างผลิตทางแกยีนส์ (Outsource) บมจ.แม็คกรุ๊ปและ PKG ว่าจ้างบจก. ยูนิคาร์เม้นท์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต ผลิตทางแกยีนส์ 6.1 บมจ.แม็คกรุ๊ป กับบจก. ยูนิคาร์เม้นท์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต (หลังปรับโครงสร้างธุรกิจ) - ซื้อสินค้าสำเร็จรูป	10,408,140	1,622,711	กลุ่มบริษัทฯ ได้ว่าจ้างบจก. ยูนิคาร์เม้นท์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต ผลิตทางแกยีนส์ (outsource) เพื่อให้บมจ.แม็คกรุ๊ปมีสินค้าเพียงพอในการจัดจำหน่ายได้ทันตามความต้องการของตลาดในแต่ละช่วง โดยกำหนดราคาค่าจ้างและเงื่อนไขการชำระเงิน ใกล้เคียงกับผู้ผลิตซึ่งเป็นบุคคลภายนอกรายอื่นที่กลุ่มบริษัทฯ ว่าจ้างผลิต และเป็นรายการที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ในการว่าจ้างผลิตทางแกยีนส์ดังกล่าว PKG จะขายวัสดุที่ใช้ในการผลิต เช่น ป้ายเครื่องหมายการค้า กระดุม เป็นต้น ให้แก่ผู้รับจ้างในราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ใกล้เคียงกับที่ PKG ได้ขายให้ผู้ผลิต

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		ปี 2555	ไตรมาส 1 ปี 2556	
ภรณ์ กรรมการและผู้จัดการใหญ่ของบมจ. แม็คกรุ๊ป และบุคคลที่เกี่ยวข้อง ที่อยู่ใน บจก. ยูนิคาร์เม้นท์ อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต ร้อยละ 95.56	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เจ้าหน้าที่การค้า</li> <li><b>6.2 PKG</b> กับบจก. ยูนิคาร์เม้นท์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต</li> <li>- ซื้อสินค้าสำเร็จรูป(ก่อนปรับโครงสร้างธุรกิจ)</li> <li>- ซื้อวัตถุดิบ (ผ้า)</li> <li>- เจ้าหน้าที่การค้า</li> <li>- รายได้จากการขายวัสดุที่ใช้ในการผลิต</li> <li>- ต้นทุนขายวัสดุที่ใช้ในการผลิต</li> <li>- ลูกหนี้การค้า</li> </ul>	<p>9,211,849</p> <p>34,363,235</p> <p>2,408,760</p> <p>96,595</p> <p>158,474</p> <p>71,839</p> <p>30,309</p>	<p>1,736,301</p> <p>16,650</p>	<p>รายอื่น PKG ยังคงเป็นผู้ขายวัสดุที่ใช้ในการผลิตดังกล่าวให้แก่ผู้รับจ้างอย่างต่อเนื่องในอนาคต ในไตรมาส 1 ปี 2555 PKG ซื้อวัตถุดิบประเภทผ้าจากบจก. ยูนิคาร์เม้นท์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต</p> <p>เนื่องจาก PKG มีความต้องการใช้ผ้า ซึ่ง บจก. ยูนิคาร์เม้นท์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต มีผ้าดังกล่าวคงเหลืออยู่ อย่างไรก็ตาม PKG มีนโยบายในการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายผ้าโดยตรงในอนาคต</p> <p>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</p> <p>รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ</p> <p>เนื่องจาก บริษัทฯมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอในบางช่วง จึงว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกในการผลิตเสื้อผ้าให้กับบริษัทฯอยู่หลายแห่ง และบจก. ยูนิคาร์เม้นท์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต ก็เป็นหนึ่งในผู้ผลิตภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตเสื้อผ้าให้กับแบรนด์สินค้าต่างๆในอุตสาหกรรม</p>
บจก. ซินไฉฮั่ว อุตสาหกรรม นายพิพัฒน์ กัญจนภรณ์ และนายพิบูล กัญจนภรณ์ ซึ่งเป็นน้องชายและพี่ชายของ นายพิชัย กัญจนภรณ์ กรรมการและผู้จัดการใหญ่ของบมจ. แม็คกรุ๊ป และบุคคลที่เกี่ยวข้อง ที่อยู่ใน บจก. ซินไฉฮั่ว อุตสาหกรรม ร้อยละ 100	<p><b>7.</b> รายการจ้างซักรีดและฟอกยีนส์</p> <p><b>MJM และ PKG</b> ว่าจ้างบจก. ซินไฉฮั่ว อุตสาหกรรม ซักรีดและฟอกยีนส์</p> <p><b>7.1 MJM</b> กับบจก. ซินไฉฮั่ว อุตสาหกรรม (หลังปรับโครงสร้างธุรกิจ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าจ้างซักรีดและฟอกยีนส์</li> <li>- เจ้าหน้าที่การค้า</li> </ul> <p><b>7.2 PKG</b> กับบจก. ซินไฉฮั่ว อุตสาหกรรม</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าจ้างซักรีดและฟอกเสื้อผ้า</li> <li>- เจ้าหน้าที่การค้า</li> </ul>	<p>1,552,811</p> <p>813,960</p> <p>11,374,359</p> <p>1,117,893</p>	<p>523,730</p> <p>545,718</p> <p>49,925</p> <p>53,479</p>	<p><b>MJM และ PKG</b> ว่าจ้างบจก. ซินไฉฮั่ว อุตสาหกรรม ซักรีดและฟอกยีนส์ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีกำลังการผลิตในการซักรีดและฟอกไม่เพียงพอ และเพื่อให้บริษัทฯสามารถผลิตสินค้าได้ทันตามความต้องการของตลาดในแต่ละช่วงเวลา โดยกำหนดราคาค่าจ้างและเงื่อนไขการชำระเงิน โกลด์เดียวกับผู้รับจ้างซักรีดและฟอกรายอื่นในกลุ่มบริษัทฯ ว่าจ้าง และเป็นรายการที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป</p> <p>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</p> <p>รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ</p> <p>เนื่องจาก บริษัทฯมีกำลังการผลิตซักรีดไม่เพียงพอในบางช่วง จึงว่าจ้างผู้ซักรีดภายนอกในการซักรีดเสื้อผ้าให้กับบริษัทฯอยู่หลายแห่ง และบจก. ซินไฉฮั่ว ก็เป็นหนึ่งในผู้ซักรีดภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญในการซักรีดเสื้อผ้าให้กับแบรนด์สินค้าต่างๆในอุตสาหกรรม</p>

**2. รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวในปี 2555**

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) ปี 2555	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
<p>บจก. บุติค คอนซัลติง กรุ๊ป</p> <p>นางปรารธนา มงคลกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบมจ. แม็คกรุ๊ป ร้อยละ 5.00 เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. บุติค คอนซัลติงกรุ๊ป ร้อยละ 79.98</p>	<p>1. รายการจ้างที่ปรึกษาธุรกิจ บมจ.แม็คกรุ๊ป ว่าจ้างบจก. บุติค คอนซัลติง กรุ๊ป เป็นที่ปรึกษาธุรกิจ</p> <p>1.1 บมจ.แม็คกรุ๊ปกับ บจก. บุติค คอนซัลติง กรุ๊ป</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าที่ปรึกษาธุรกิจ (หลังปรับโครงสร้างธุรกิจ)</li> <li>- เจ้าหนี้</li> </ul> <p>1.2 PKG กับบจก. บุติค คอนซัลติง กรุ๊ป</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าที่ปรึกษาธุรกิจ (ก่อนปรับโครงสร้างธุรกิจ)</li> </ul>	<p>2,000,000</p> <p>520,000</p> <p>4,000,000</p>	<p>กลุ่มบริษัทฯ ว่าจ้างบจก. บุติค คอนซัลติง กรุ๊ป เป็นที่ปรึกษาธุรกิจในด้านต่างๆ โดยมีอัตราค่าบริการเดือนละ 500,000 บาท ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับค่าบริการของงานในอุตสาหกรรมเดียวกัน สัญญาบริการมีอายุ 2 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 มกราคม 2555 และต่ออายุอีกคราวละ 2 ปี อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่นางปรารธนา มงคลกุล ได้เข้าดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารตามมติคณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2555 บจก. บุติค คอนซัลติง กรุ๊ป ได้ยกเลิกสัญญาบริการดังกล่าวข้างต้นโดยสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม 2555 และบริษัทฯ ไม่มีการจ่ายค่าที่ปรึกษาธุรกิจให้แก่ บจก. บุติค คอนซัลติง กรุ๊ป ตั้งแต่นั้นปี 2556 เป็นต้นไป เพื่อธรรมาภิบาลที่ดี ทั้งนี้ โดยที่นางปรารธนา มงคลกุล มิได้รับค่าตอบแทนเพิ่มเติมจากการเข้าดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารดังกล่าว อนึ่ง นางปรารธนา มงคลกุล เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 5 ของบมจ. แม็คกรุ๊ป ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ต่อประชาชน</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ</p>
<p>บจก. มิลเลเนียม (1975) (เดิมชื่อ บจก. แม็ค)</p>	<p>2. รายการซื้อเครื่องใช้ อุปกรณ์สำนักงาน และรถยนต์</p> <p>2.1 บมจ.แม็คกรุ๊ป ซื้อเครื่องใช้ อุปกรณ์สำนักงาน และรถยนต์จากบจก. มิลเลเนียม (1975) ซึ่งเดิม PKG เข้าจากบจก. มิลเลเนียม (1975)</p> <p>บมจ.แม็คกรุ๊ป กับบจก. มิลเลเนียม (1975)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ซื้อเครื่องใช้ อุปกรณ์สำนักงาน และรถยนต์ และค่าใช้จ่ายอื่น</li> </ul> <p>PKG กับบจก. มิลเลเนียม (1975)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าเช่าเครื่องใช้ อุปกรณ์สำนักงาน และรถยนต์</li> </ul>	<p>3,042,600</p> <p>1,363,692</p>	<p>เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างการดำเนินงานให้เกิดความชัดเจนและโปร่งใส ในปี 2555 บมจ.แม็คกรุ๊ป ได้ซื้อเครื่องใช้ อุปกรณ์สำนักงาน และรถยนต์จากบจก. มิลเลเนียม (1975) โดยราคาซื้อขายดังกล่าว เทียบเท่าได้กับราคาตลาด</p> <p><u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</u></p> <p>รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากเดิมบริษัทฯ มีการใช้เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน ที่อยู่ในอาคารสำนักงานที่พระยาอยู่แล้ว ดังนั้น เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างทรัพย์สินให้เกิดความชัดเจนโปร่งใส และหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดเป็นรายการระหว่างกันที่ต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ จึงได้ซื้อเครื่องใช้ อุปกรณ์สำนักงานและรถยนต์จากบจก. มิลเลเนียม (1975) เข้ามาเป็นทรัพย์สินของบริษัทฯ ซึ่งเป็นรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวในการปรับโครงสร้างการถือหุ้นและการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ</p>

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) ปี 2555	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
นางสาวสุณี เสรีภาณู	<p>2.2 บมจ.แม่คกรุ๊ป ซื้อมรดกจากนางสาวสุณี เสรีภาณู</p> <p>- ซื้อมรดก</p>	6,200,000	<p>เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจให้เกิดความชัดเจนและโปร่งใส ในปี 2555 บมจ.แม่คกรุ๊ป ซื้อมรดกจากนางสาวสุณี เสรีภาณู เพื่อใช้เป็นรถประจำตำแหน่งของผู้บริหาร โดยราคาซื้อขายรถยนต์ดังกล่าว เทียบเท่ากับราคาตลาด</p> <p>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</p> <p>รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากเดิมบริษัทฯ จัดหารถยนต์ประจำตำแหน่งดังกล่าวให้แก่ผู้บริหารระดับสูงอยู่แล้ว ดังนั้น เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างทรัพย์สินให้เกิดความชัดเจนโปร่งใส และหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดเป็นรายการระหว่างกันที่ต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ จึงได้ซื้อมรดกประจำตำแหน่งดังกล่าวจากนางสาวสุณี เสรีภาณู เข้ามาเป็นทรัพย์สินของบริษัทฯ ซึ่งเป็นรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวในการปรับโครงสร้างการถือหุ้นและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ</p>
<p>(1) นายพิชัย กัญจนภรณ์</p> <p>(2) นางสาวสุณี เสรีภาณู</p> <p>(3) นายวิรัช เสรีภาณู</p>	<p>3. รายการกู้ยืมเงินจากกรรมการ</p> <p>PKG กู้ยืมเงินจากนายพิชัย กัญจนภรณ์ นางสาวสุณี เสรีภาณู และนายวิรัช เสรีภาณู</p> <p>เงินกู้ยืมจากกรรมการต้นงวด</p> <p>กู้เพิ่มระหว่างงวด</p> <p>จ่ายคืนระหว่างงวด</p> <p>เงินกู้ยืมจากกรรมการปลายงวด</p>	<p>0</p> <p>316,097,500</p> <p>(316,097,500)</p> <p>0</p>	<p>ในไตรมาส 3 ปี 2555 PKG กู้ยืมเงินจากนายพิชัย กัญจนภรณ์ นางสาวสุณี เสรีภาณู และนายวิรัช เสรีภาณู เพื่อใช้ในการปรับโครงสร้างการถือหุ้นและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสูงสุดรวมไม่เกิน 316,097,500 บาท ผู้ให้กู้ตกลงที่จะไม่คิดดอกเบี้ย และให้ชำระคืนเมื่อทวงถาม ทั้งนี้ PKG ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมแล้วทั้งจำนวนในไตรมาส 4 ปี 2555</p> <p>บริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะกู้ยืมเงินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ในลักษณะดังกล่าวอีกในอนาคต</p> <p>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</p> <p>รายการดังกล่าวเป็นรายการกู้ยืมเงินเพื่อใช้ในการปรับโครงสร้างการถือหุ้นและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ โดยไม่คิดอัตราดอกเบี้ย ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน</p>
<p>บจก. มิลเลเนียม (1975) (เดิมชื่อ บจก. แม็ค)</p>	<p>PKG กู้ยืมเงินระยะสั้นจากบจก. มิลเลเนียม (1975) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน</p> <p>- เงินกู้ระยะสั้น</p> <p>เงินกู้ระยะสั้นต้นงวด</p> <p>กู้เพิ่มระหว่างงวด</p> <p>จ่ายคืนระหว่างงวด</p>	<p>0</p> <p>50,000,000</p> <p>(50,000,000)</p>	<p>PKG กู้ยืมเงินระยะสั้นจากบจก. มิลเลเนียม (1975) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เมื่อวันที่ 4 ม.ค. 2555 วงเงินรวม 50 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.00 ต่อปี และกำหนดชำระคืนเมื่อทวงถาม ทั้งนี้ PKG ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวแล้วทั้งจำนวนในเดือนกันยายน 2555 และ</p> <p>บริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะกู้ยืมเงินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ในลักษณะดังกล่าวอีกในอนาคต</p> <p>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ</p> <p>รายการดังกล่าวเป็นรายการกู้ยืมเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้ชำระคืนเงิน</p>

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) ปี 2555	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
	เงินกู้ระยะสั้นปลายงวด - ดอกเบี้ยจ่าย	0 1,684,932	гүймэлэвгэжнүн

## รายการระหว่างกันในอนาคต

กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจสำหรับการขยายตัวของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยแผนการเปิดคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ (Distribution center) เพื่อรองรับการเติบโตด้านการขายและบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพ และแผนการจัดตั้งศูนย์การออกแบบ เพื่อตอบสนองความได้ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งความต้องการพื้นที่เพื่อผลิตเฟอร์นิเจอร์วีใช้สันทนาการขยายตัวของร้านค้าของตนเอง โดยบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ได้ทำสัญญาเช่าสินทรัพย์ต่างๆ จากเจ้าของสินทรัพย์ ซึ่งเป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

สินทรัพย์ที่จะเช่า	วัตถุประสงค์การใช้งาน	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า	อายุ 1/	พื้นที่เช่า (ตาราง เมตร)	อัตราค่าเช่าและบริการ		ราคาประเมินโดยผู้ ประเมินอิสระ	วันที่ส่งมอบสินทรัพย์
						บาทต่อตาราง เมตรต่อเดือน	บาทต่อ เดือน		
(1) พื้นที่โรงงาน PK3 ส่วนเพิ่ม	คลังสินค้า	บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส 2/	MJM	10 ปี	1,648	104	171,392	189,167 บาทต่อ เดือน	ภายในเดือน กรกฎาคม 2557
(2) โรงงาน PK บางปะกง ส่วน เพิ่ม	โรงงานผลิตเสื้อผ้า สำเร็จรูป	บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส 2/	PKG	10 ปี	5,220	81	422,820	466,667 บาทต่อ เดือน	ภายในเดือน กุมภาพันธ์ 2558
(3) คลังสินค้าและศูนย์กระจาย สินค้า (Distribution Center)	คลังสินค้าและศูนย์ กระจายสินค้า (Distribution Center)	บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส 2/	บริษัทฯ	10 ปี	12,700	125	1,587,500	125 บาทต่อตาราง เมตรต่อเดือน	ภายในเดือน กุมภาพันธ์ 2557
(4) ที่ดินและอาคารศูนย์การ ออกแบบ (Design Center)	ศูนย์การออกแบบ (Design Center)	บจก. เอสเอส ซาลเลนจ์ 3/	บริษัทฯ	10 ปี	3,000	125	375,000	389,167 บาทต่อ เดือน	ภายในเดือน กุมภาพันธ์ 2557
(5) ที่ดินและอาคารเพื่อธุรกิจ ผลิตเฟอร์นิเจอร์	ธุรกิจผลิตเฟอร์นิเจอร์	บจก. พี.เค.แกรนด์ 4/	บริษัทฯ	10 ปี	4,151	108	448,308	477,500 บาทต่อ เดือน	ภายในเดือน พฤศจิกายน 2556

หมายเหตุ: 1/ อายุของสัญญา 10 นับตั้งแต่วันที่ส่งมอบทรัพย์สิน และสามารถต่อได้อีก 2 ครั้งๆ ละ 10 ปี เงื่อนไขในสัญญาเช่ากำหนดให้ผู้เช่ามีสิทธิยกเลิกสัญญาเช่าได้แต่เพียงฝ่ายเดียว โดยไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมการบอกเลิกสัญญาเช่าล่วงหน้า ในกรณีดังกล่าวผู้ให้เช่าตกลงคืนเงินมัดจำดังกล่าวแก่ผู้ให้เช่า

2/ บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส เดิมชื่อ บจก. แม็ค แอสเซท พลัส มีนายพิชัย ภัฏจนนารณ์ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส ร้อยละ 99.99

3/ นางสาวสุณี เสรีภาณุ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. เอสเอส ซาลเลนจ์ ร้อยละ 99.99

4/ นายพิชัย ภัฏจนนารณ์ ผู้ถือหุ้นใหญ่ของ บมจ. แม็คกรุ๊ป เป็นผู้ถือหุ้นของ บจก. พี.เค.แกรนด์ ร้อยละ 99.99

สัญญาเช่าสินทรัพย์ดังกล่าว ระบุหน้าที่ของผู้ให้เช่า ซึ่งผู้ให้เช่าจะก่อสร้างสินทรัพย์ให้เป็นไปอย่างถูกต้อง รวมถึงการได้รับใบอนุญาตก่อสร้างและใบอนุญาตเปิดใช้อาคาร เพื่อให้ผู้เช่าสามารถใช้สินทรัพย์ได้โดยชอบด้วยกฎหมาย และผู้ให้เช่าจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆที่ได้รับไว้ในสัญญาเช่า และมีเงื่อนไขให้ผู้ให้เช่าต้องส่งมอบสินทรัพย์ภายในเวลาที่กำหนด โดยอายุสัญญาเช่าจะเริ่มต้นตั้งแต่วันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบสินทรัพย์ให้แก่ผู้เช่า โดยมีอัตราค่าเช่าและบริการตามที่ตกลงกันในสัญญาเช่า ซึ่งเป็นราคาที่ไม่เกินกว่าราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ และมีเงื่อนไขการชำระเงินที่เป็นปกติธุรกิจ

ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ

การทำรายการดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยการจัดเตรียมพื้นที่เช่าดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของแผนธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจาก กลุ่มบริษัทฯ มีความจำเป็นต้องรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต โดยการเตรียมพื้นที่คลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และศูนย์การออกแบบ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของบริษัทฯในอนาคต และมีความต้องการพื้นที่เพื่อธุรกิจผลิตเฟอร์นิเจอร์ เพื่อสนับสนุนการขยายตัวของร้านค้าของตนเอง โดยราคาเช่าและบริการสามารถเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระซึ่งมีความจำเป็นและสมเหตุสมผลในแต่ละรายการดังนี้

รายการในอนาคต	ความจำเป็นและสมเหตุสมผล
(1) พื้นที่โรงงาน PK3 ส่วนเพิ่ม	ปัจจุบันพื้นที่สำหรับเก็บวัตถุดิบที่มีอยู่ในปัจจุบันของโรงงาน PK3 มีขนาดเล็กและแออัด ดังนั้น พื้นที่โรงงาน PK3 ส่วนเพิ่ม จะถูกเช่าเพื่อใช้เป็นคลังสินค้าสำหรับเก็บวัตถุดิบ เพื่อให้มีพื้นที่เพียงพอต่อการผลิตของโรงงาน PK3  อย่างไรก็ตาม หากบริษัทฯสามารถจัดหาผู้รับจ้างผลิตภายนอกที่มีคุณภาพดีในราคาสมเหตุสมผล บริษัทฯจะทยอยลดกำลังการผลิตจนปิดสายการผลิตที่โรงงาน PK3 ลง พร้อมกับยกเลิกสัญญาเช่าทั้งโรงงาน PK3 และพื้นที่โรงงาน PK3 ส่วนเพิ่มโดยปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษเพื่อจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกผลิตสินค้า ดังนั้น บริษัทฯจึงต้องมีกำลังการผลิตของโรงงาน PK3 เพื่อรองรับยอดขายในปัจจุบัน
(2) โรงงาน PK บางปะกง ส่วนเพิ่ม	การวางแผนการเช่าพื้นที่โรงงานเพิ่มเติม เป็นไปเพื่อรองรับในกรณีที่จะมีการขยายกำลังการผลิตของโรงงาน PK บางปะกง ในอนาคต ซึ่งเป็นพื้นที่ของโรงงานบางปะกงที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ("BOI")  อย่างไรก็ตาม บริษัทฯอยู่ระหว่างการศึกษเพื่อจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกผลิตสินค้า ดังนั้น ในอนาคต บริษัทฯจะดำเนินการพิจารณาทางเลือกที่เหมาะสมที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ ทั้งทางด้านราคา คุณภาพ และการส่งมอบสินค้าโดยเปรียบเทียบระหว่างการจ้างผู้ผลิตภายนอก และการขยายกำลังการผลิตของตนเอง
(3) คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center)	บริษัทฯจะใช้คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า เป็นศูนย์รวมคลังสินค้าเพื่อจัดเก็บสินค้าสำเร็จรูปเพียงแห่งเดียว จากในปัจจุบันที่สินค้าสำเร็จรูปถูกจัดเก็บไว้ที่โรงงาน PK1 และโรงงาน PK3 ซึ่งจะทำให้บริษัทฯสามารถบริหารจัดการสินค้าคงเหลือได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรองรับการขยายตัวของช่องทางการขายในอนาคตได้อย่างดี โดยการใช้เป็นศูนย์รวมการกระจายสินค้าของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯได้เช่าพื้นที่เพียงบางส่วนของอาคารตามความต้องการจริงของบริษัทฯ
(4) ที่ดินและอาคารศูนย์การออกแบบ (Design Center)	รูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารแบรนด์สินค้าเป็นหลัก ดังนั้น บริษัทฯจึงให้ความสำคัญกับการออกแบบสินค้าเป็นอย่างมาก ทั้งในส่วนของแบรนด์ประเภทยีนส์ เช่น Mc McLady และประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปทั่วไป เช่น McPink ซึ่งในปัจจุบัน แผนกออกแบบใช้พื้นที่ส่วนหนึ่งในโรงงาน PK1 ในการทำงานซึ่งพื้นที่มีขนาดเล็กและแออัด กอปรกับ บริษัทฯมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าภายใต้การออกแบบของบริษัทฯ และมีการขยายแบรนด์สินค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้แผนกออกแบบมีความสำคัญ ดังนั้น ศูนย์การออกแบบจึงมีความจำเป็นอย่างมาก โดยจะถูกออกแบบให้มีพื้นที่ที่เหมาะสมในการทำงานออกแบบสินค้าใหม่ๆให้แก่บริษัทฯ อีกทั้งจะเป็นสถานที่ในการพัฒนานักออกแบบ และเป็นสถานที่ในการวางแผนความต้องการสินค้าตลอดจนเก็บสินค้าทุกรุ่นทุกแบบตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันของบริษัทฯทั้งหมด



(5) ที่ดินและอาคารเพื่อธุรกิจผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อตกแต่งในร้านค้าปลีกของตนเอง	ปัจจุบันบริษัทฯ มีส่วนการผลิตเฟอร์นิเจอร์เป็นของตนเอง เพื่อรองรับการขยายสาขาและร้านค้าปลีกของตนเองของบริษัทที่เติบโตอย่างรวดเร็วให้ครอบคลุมการจัดจำหน่ายในทุกพื้นที่ ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนหลักของความสำเร็จในการเปิดสาขาให้เติบโตตามจำนวนเป้าหมายได้ในราคาต้นทุนที่เหมาะสม ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ ใช้พื้นที่ในการจัดทำเฟอร์นิเจอร์ภายในโรงงาน PK1 ที่มีขนาดเล็ก บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องมีพื้นที่ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่เพียงพอต่อการขยายตัวของบริษัทฯ ที่เติบโตขึ้นทุกปีในอนาคต
---	---

อย่างไรก็ตาม หากบริษัทฯ มีการปรับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต บริษัทฯ อาจยกเลิกการเช่าทรัพย์สินที่เป็นรายการระหว่างกันบางรายการที่เกิดขึ้นแล้วในปัจจุบัน และรายการระหว่างกันบางรายการในอนาคตดังกล่าวข้างต้นเมื่อใดก็ได้ โดยไม่มีค่าปรับในการบอกเลิกสัญญาเช่า ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า

## ภาวะผูกพัน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาวะผูกพัน และหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ดังนี้

1. เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน รวม 750.0 ล้านบาท ประกอบด้วย เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ครบกำหนดชำระ ในหนึ่งปี 105.0 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน 645.0 ล้านบาท
2. ภาวะผูกพันผลประโยชน์พนักงาน รวม 41.2 ล้านบาท
3. ภาวะผูกพันตามสัญญาเช่าดำเนินงานที่ยกเลิกไม่ได้ เป็นสัญญาเช่าร้านค้าปลีกของตนเองในศูนย์การค้า รวม 402.5 ล้านบาท
4. หนังสือค้ำประกันของธนาคาร รวม 11.5 ล้านบาท

## ปัจจัยเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่เสนอขายในครั้งนี้มีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบ ก่อนตัดสินใจลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงดังต่อไปนี้ เป็นปัจจัยความเสี่ยงบางส่วนที่สำคัญของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

### 1. ความเสี่ยงจากการลงทุนขยายร้านค้าปลีกของตนเองและจุดขายในร้านค้าปลีกสมัยใหม่

บริษัทฯ มีการลงทุนขยายช่องทางการขายปลีกในประเทศอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ มีช่องทางการขายปลีกเปิดใหม่ในปี 2553 ปี 2554 และปี 2555 จำนวน 76 แห่ง 41 แห่ง 65 แห่ง ตามลำดับ และในไตรมาส 1 ปี 2556 ได้ขยายช่องทางการขายปลีกในประเทศเพิ่มอีก 19 แห่ง และในต่างประเทศเพิ่มอีก 7 แห่ง ทำให้ ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2556 บริษัทฯ มีช่องทางการขายปลีกในประเทศจำนวน 530 แห่ง และต่างประเทศ 7 แห่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะลงทุนขยายช่องทางการขายปลีกให้เป็น 751 แห่งภายในปี 2559

จากการที่บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายช่องทางการขายปลีกอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปิดจำนวนช่องทางการขายปลีกไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ และอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของช่องทางการขายปลีกแห่งใหม่ไม่เป็นไปตามที่ได้คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การเปิดช่องทางการขายปลีกแห่งใหม่ มีการใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก โดยมีการลงทุนประมาณ 2.2 ล้านบาทต่อแห่งสำหรับร้านค้าขนาดปกติ เนื่องจากบริษัทฯ มีการผลิตเฟอร์นิเจอร์และมีหน่วยงานในการตกแต่งร้านเป็นของตนเอง ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนการดำเนินการได้ตามงบประมาณที่ตั้งไว้และบริหารจัดการให้เป็นไปตามกำหนดเวลาการขยายธุรกิจตามที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทีมงานในการวางแผนเครือข่าย ซึ่งจะทำหน้าที่วิเคราะห์ในเชิงลึกเกี่ยวกับสถานที่ที่มีศักยภาพในการเปิดช่องทางการขายปลีกแห่งใหม่ โดยมีการกำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาอย่างชัดเจนเป็นรูปธรรม รวมทั้งทำหน้าที่ติดตามวิเคราะห์และวัดผลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิดภายหลังการเปิดตัว เพื่อให้บริษัทฯ สามารถแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ทันทั่วทั้ง และเป็นการวางแผนรองรับความเสี่ยงที่จะนำไปใช้กับการเปิดช่องทางการขายปลีกแห่งถัดไป

### 2. ความเสี่ยงจากแผนธุรกิจของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจและกลยุทธ์การเติบโตของผลประกอบการของบริษัทฯ ประกอบด้วย การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การพัฒนาแบรนด์สินค้าใหม่ การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมทั่วประเทศและขยายไปยังต่างประเทศในภูมิภาคอาเซียน รวมทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ต การเข้าซื้อกิจการหรือเข้าร่วมลงทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ การลดต้นทุนการผลิตและศึกษาการขยายฐานการจัดหาผลิตภัณฑ์ไปยังแหล่งพื้นที่ที่มีต้นทุนต่ำกว่า ซึ่งความสำเร็จของแผนการเติบโตดังกล่าวมีความสำคัญต่อธุรกิจโดยรวมของบริษัทฯ หากบริษัทฯ ไม่ประสบความสำเร็จจากการใช้กลยุทธ์ดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการซึ่งอาจไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ และอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

ทั้งนี้ กลยุทธ์การเติบโตเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่คณะกรรมการและฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการดำเนินการให้เป็นรูปธรรม โดยในเดือนกุมภาพันธ์ 2556 บริษัทฯ ได้ออกแบรนด์สินค้าใหม่ได้แก่ McPink เป็นสินค้าแฟชั่นสตรี ซึ่งเป็นการเพิ่มประเภทของสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น และมีการขยายช่องทางทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯ มีช่องทางทางการจำหน่ายรวมทั้งสิ้น 537 แห่ง เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 จำนวน 511 แห่ง

### 3. ความเสี่ยงจากการลงทุนในสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 2554 2555 และวันที่ 31 มีนาคม 2556 เท่ากับ 233.0 ล้านบาท 541.2 ล้านบาท 779.4 ล้านบาท และ 830.6 ล้านบาท ตามลำดับ มีระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยปี 2553 2554 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ที่ 90.3 วัน 103.7 วัน 161.5 วัน และ 220.1 วัน ตามลำดับ จากระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยที่สูง อาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่สินค้าจะล้าสมัยและไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ ทำให้เกิดต้นทุนในการบริหารจัดการหรือมีเงินทุนจมอยู่ในสินค้าคงคลัง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และสภาพคล่องของบริษัทฯ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง โดยในปลายปี 2555 เป็นต้นมาบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามนโยบายการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง เพื่อจัดการกับสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า โดยทำการระบายสินค้าดังกล่าวออกในราคาที่เหมาะสมแต่ยังสูงกว่าต้นทุนในช่องทางจำหน่ายอื่นของบริษัทฯ อาทิ การออกบูท การจัดทำรายการส่งเสริมการขาย เป็นต้น และกำหนดให้ฝ่ายขายจัดทำแผนการเลิกผลิตสินค้ารุ่นที่มียอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายของฝ่ายขาย (Discontinue Project) เพื่อที่จะนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าไปวางที่จุดจำหน่ายเพิ่มโดยบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะลดระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยลง และอยู่ระหว่างการพัฒนาระบบสารสนเทศที่จะช่วยวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคในแต่ละจุดจำหน่าย (Demand Planning) เพื่อที่จะลดปริมาณการสำรองสินค้า และสามารถควบคุมและติดตามการเคลื่อนไหวของสินค้าคงคลังในแต่ละช่องทางขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการสินค้าในแต่ละแห่งให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและเพียงพอต่อการขาย รองรับแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ต้องการมุ่งเน้นการบริหารจัดการช่องทางจำหน่าย และการจัดทาสินค้าใหม่ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ การมุ่งเน้นที่จะเพิ่มสัดส่วนจัดหาสินค้าจากผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Outsource Manufacturers) จะสามารถช่วยลดปริมาณสินค้าคงคลังลง และลดระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยได้อีกทางหนึ่ง

บริษัทฯ มีแผนที่จะย้ายสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดไปอยู่รวมศูนย์เก็บรักษาที่ศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2557 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ จากเดิมที่แยกการจัดเก็บอยู่ในคลังสินค้า 2 แห่ง ได้แก่ โรงงาน PK1 และโรงงาน PK 3 และรองรับการกระจายสินค้าไปยังทั่วประเทศในอนาคต

ระหว่างปี 2553 - 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอต่อการดำเนินงานมาโดยตลอด โดยบริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนสำคัญคือ กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน โดยบริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานจำนวน 147.7 ล้านบาท 169.6 ล้านบาท 229.5 ล้านบาท และ 255.5 ล้านบาท ในปี 2553 ปี 2554 ปี 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ซึ่งสามารถนำไปลงทุนตามแผนธุรกิจของบริษัทฯ ได้อย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการบริหารเรื่องสภาพคล่อง โดยบริษัทฯ จะนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วย ให้สามารถวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคในแต่ละจุดจำหน่าย (Demand Planning) เพื่อที่จะลดปริมาณการสำรองสินค้า และการมุ่งเน้นที่จะเพิ่มสัดส่วนจัดหาสินค้าจากผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Outsource Manufacturers) จะสามารถช่วยลดปริมาณสินค้าคงคลังลง และลดระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ จะขยายร้านค้าปลีกของตนเองให้มากขึ้น ซึ่งจะเป็นการรับเงินสดจากผู้บริโภคโดยตรง

### 4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่น้อยราย

บริษัทฯ มีลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรก ส่วนใหญ่เป็นทั้งค้าปลีกสมัยใหม่รายใหญ่ (modern trade) โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายลูกค้า 10 รายแรกคิดเป็นร้อยละ 46.1 ของยอดขายรวมในปี 2555 และร้อยละ 42.3 ของยอดขายรวมในไตรมาส 1 ปี 2556 ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกนี้เป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์อันยาวนานกับบริษัทฯ และมีการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ทั้งนี้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ และอำนาจต่อรองที่จำกัด ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายลดความเสี่ยงโดยการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ากลุ่มดังกล่าว และมีนโยบายในการขายผ่านร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop) ให้มากขึ้น โดยมุ่งเน้นการเปิดร้านค้าปลีกที่ขายแบรนด์ของบริษัทฯ ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถลดระดับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ได้ในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจที่จะเปิดร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop) ให้เป็นจำนวน 253 แห่งภายในปี 2559 เพิ่มขึ้น 136 แห่งจากที่มีจำนวน 117 แห่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555

## 5. ความเสี่ยงจากการต่อสัญญาเช่าร้านค้า

เนื่องจากบริษัทจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าของตนเองจำนวน 117 แห่ง ซึ่งมียอดขายร้อยละ 28.5 ของยอดขายรวมในปี 2555 และจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าของตนเองจำนวน 132 แห่ง ซึ่งมียอดขายร้อยละ 33.8 ของยอดขายรวมในไตรมาส 1 ปี 2556 โดยร้านค้าดังกล่าวเป็นสัญญาเช่า ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาประมาณ 3 ปี ดังนั้น บริษัทฯจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรือมีความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าเช่าและค่าบริการปรับตัวสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม สัญญาเช่าบางสัญญาได้ให้สิทธิกับบริษัทฯ ในการต่ออายุสัญญาเมื่อครบกำหนดอายุสัญญา และมีการปรับอัตราค่าเช่าที่ชัดเจน โดยระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามสัญญาเช่าดังกล่าวอย่างเคร่งครัดและไม่เคยถูกยกเลิกสัญญาจากผู้ให้เช่า รวมทั้งร้านค้าของบริษัทฯยังช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการศูนย์การค้า ซึ่งเป็นการเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการศูนย์การค้ากับบริษัทฯ จึงทำให้บริษัทฯเชื่อมั่นว่าจะได้รับสนับสนุนเป็นอย่างดีในการต่ออายุสัญญาจากผู้ให้เช่าต่อไปในอนาคต

## 6. ความเสี่ยงจากธุรกิจการจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีสถานะการแข่งขันที่รุนแรง

ธุรกิจการจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีการแข่งขันสูง จากทั้งผู้จัดจำหน่ายเสื้อผ้าประเภทยีนส์และเสื้อผ้าสำเร็จรูปอื่น บมจ.แม็คกรุ๊ป ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้อง มีสินค้าหลักในปัจจุบัน คือ กางเกงยีนส์ "MC" โดยมีแบรนด์คู่แข่งสำคัญอื่นๆ มีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางจัดจำหน่ายที่คล้ายคลึงกัน

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการแข่งขันในธุรกิจการจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป ประกอบด้วย การเข้ามาใหม่ของผู้แข่งขันในประเทศและจากต่างประเทศ การสร้างแบรนด์สินค้าใหม่ การแข่งขันด้านราคา การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การออกโปรโมชั่นส่งเสริมการขายที่ดึงดูดความสนใจ การเพิ่มขึ้นของช่องทางจัดจำหน่ายเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ คู่แข่งบางรายอาจมีทรัพยากรด้านเงินทุนที่มากกว่า ทำให้มีความคล่องตัวในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมหรือความต้องการของผู้บริโภคได้รวดเร็วกว่า หรือมีความสามารถในการทำประชาสัมพันธ์การตลาดได้ดีกว่า หรือมีต้นทุนด้านการผลิตที่ต่ำกว่า ซึ่งทำให้สามารถใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาขายที่ต่ำกว่าได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บมจ.แม็คกรุ๊ป ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปอย่างครบวงจร ตั้งแต่กระบวนการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดำเนินการผลิต และจัดจำหน่าย เป็นของตนเอง รวมทั้ง การจัดหาผลิตภัณฑ์ทั้งภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเองและเครื่องหมายการค้าอื่น ซึ่งจากประสบการณ์การผลิตที่ยาวนานกว่า 38 ปี ทำให้บริษัทฯเชี่ยวชาญในการควบคุมคุณภาพและต้นทุนการผลิตสำหรับการผลิตด้วยโรงงานของตนเอง และควบคุมการว่าจ้างผลิตโดยผู้ผลิตรายอื่นให้สินค้ามีคุณภาพภายใต้ต้นทุนการผลิตที่เหมาะสมได้ โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะหาแหล่งผลิตใหม่ๆ ในต่างประเทศเพื่อลดต้นทุนในการผลิตให้สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ บริษัทฯมีนโยบายที่จะเพิ่มช่องทางขายผ่านร้านค้าปลีกของตนเอง และช่องทางขายอื่นๆ เช่น ทางอินเทอร์เน็ตหรือออนไลน์ เป็นต้น เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ครอบคลุมมากขึ้น และเพิ่มความสะดวกในการซื้อสินค้าแก่ลูกค้า และมุ่งเน้นการสร้างการรับรู้ในตราสินค้าของบริษัทฯให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ จากรายงานการวิจัยเรื่อง ศักยภาพทางการตลาด ผู้จัดจำหน่ายธุรกิจยีนส์ในประเทศไทย โดยสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2556 ระบุว่า ตลาดธุรกิจยีนส์ที่มีแบรนด์ในประเทศไทย ประกอบด้วยแบรนด์ทั้งในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศจำนวน 4 แบรนด์หลัก ได้แก่ Mc, Levis, Wrangler และ Lee ซึ่งครองส่วนแบ่งทางการตลาดรวมทั้งสิ้นร้อยละ 88.4 ของมูลค่าตลาดธุรกิจยีนส์ที่มีแบรนด์ซึ่งมีมูลค่าตลาดรวม 8,665.7 ล้านบาท โดยแบรนด์ "MC" เป็นแบรนด์สัญชาติไทยเพียงรายเดียวและมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดเป็นอันดับ 1 ในประเทศไทยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.9 ของมูลค่าตลาดธุรกิจยีนส์ที่มีแบรนด์ในประเทศไทย

## 7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคตามสินค้าแฟชั่น

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และเครื่องแต่งกายที่เกี่ยวข้อง โดยสินค้าหลักในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นกางเกงยีนส์รูปแบบมาตรฐาน (เบลิก) และมีสินค้าบางกลุ่มของบริษัทฯ เป็นกลุ่มสินค้าแฟชั่น ซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงรสนิยมในการบริโภคเสื้อผ้าและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภค และการเปลี่ยนแปลงของฤดูกาลอยู่ตลอดเวลา ทำให้สินค้าแฟชั่นที่จัดจำหน่ายอาจไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค นอกจากนี้ สินค้าแฟชั่นใหม่ๆ ของบริษัทฯ อาจไม่ได้รับความนิยม หากบริษัทฯ ไม่สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคได้ทันเวลาที่ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ เห็นความสำคัญของผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคต่อ ยอดขายและส่วนแบ่งการตลาด โดยบริษัทฯ มีการทำงานร่วมกันระหว่างทีมขาย และทีมออกแบบ เพื่อสำรวจความเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังศึกษาและติดตามแนวโน้มแฟชั่นทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอโดยตลอด และนำเสนอสินค้าแฟชั่นใหม่ๆ ในแต่ละฤดูกาลต่างๆ เพื่อให้ทันต่อความต้องการของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม สินค้ารูปแบบมาตรฐาน (เบสิก) ของบริษัทฯ มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของสินค้าทั้งหมด

## 8. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าของบริษัทฯ ได้แก่ ผ้า ซึ่งมีมูลค่าในการจัดซื้อคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.6 ร้อยละ 88.0 ร้อยละ 82.1 และร้อยละ 80.1 ของยอดซื้อวัตถุดิบรวม ในปี 2553 ปี 2554 ปี 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ตามลำดับ โดยผ้าที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่จะเป็นผ้ายีนส์ ซึ่งมีฝ้าย (cotton) เป็นส่วนประกอบหลักที่สำคัญประมาณร้อยละ 90 ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงของราคาฝ้ายขึ้นอยู่กับปัจจัยทางเศรษฐกิจหลายประการ ซึ่งโดยปกติธุรกิจ ราคาตลาดของฝ้ายจะค่อนข้างคงที่ที่มีการเคลื่อนไหวของราคาต่ำ แม้ว่าราคาฝ้ายในตลาดโลกจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่บ้างก็ตาม อย่างไรก็ตาม หากราคาฝ้ายซึ่งเป็นสินค้าประเภทโภคภัณฑ์ (Commodity product) มีความผันผวนสูงมาก อาจมีผลกระทบต่อราคา โดยในช่วงปี 2553 ถึงปี 2554 ราคาฝ้ายมีความผันผวนสูง จากการที่ราคาฝ้ายเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากนับตั้งแต่ช่วงปลายปี 2553 และลดลงอย่างรวดเร็วในช่วงปลายปี 2554 โดยในปี 2555 ราคาฝ้ายมีการเปลี่ยนแปลงโดยลดลงเพียงเล็กน้อย โดยราคาฝ้ายยีนส์ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบแต่ล่าช้ากว่า ด้วยเหตุนี้ ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ จึงอาจได้รับผลกระทบโดยอ้อมหากราคาฝ้ายมีความผันผวนสูงอย่างรวดเร็ว

ทั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ใช้ฝ้ายยีนส์รายใหญ่และมากที่สุดในประเทศไทย ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ มีอำนาจในการต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบได้มากขึ้น กอปรกับบริษัทฯ จัดซื้อฝ้ายยีนส์จากผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ในประเทศไทยซึ่งเป็นผู้ที่มีการบริหารจัดการราคาวัตถุดิบตั้งต้นประเภทฝ้ายได้เป็นอย่างดี จึงส่งผลต่อเนื่องถึงราคาผ้าที่บริษัทฯ สั่งซื้อไม่ผันผวนตามราคาฝ้ายอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีระบบการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการวางแผนการสั่งซื้อที่เหมาะสม และคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้นได้ค่อนข้างคงที่ โดยบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 39.9 ร้อยละ 47.5 ร้อยละ 55.9 และร้อยละ 58.6 ในปี 2553 ปี 2554 ปี 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ตามลำดับ

## 9. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและผู้รับจ้างผลิตสินค้ารายใหญ่น้อยราย

บริษัทฯ สั่งซื้อวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปจากผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและผู้รับจ้างผลิตสินค้ารายใหญ่ 10 รายแรก มีสัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อรวมคิดเป็นร้อยละ 61.3 ของยอดซื้อรวมโดยประมาณในปี 2555 และร้อยละ 74.1 ของยอดซื้อรวมโดยประมาณในไตรมาส 1 ปี 2556 ในกระบวนการจัดหาผู้จัดจำหน่ายบริษัทฯ จัดให้มีระบบการตรวจสอบราคาจากผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปหลายราย และจัดให้มีการประกวดราคาสำหรับกลุ่มสินค้าที่มีการสั่งซื้อปริมาณมาก เพื่อก่อให้เกิดความได้เปรียบด้านต้นทุนของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกรรมสิทธิ์ผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อกระจายปริมาณการสั่งซื้อให้แก่ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปหลายราย โดยวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่ สามารถจัดหาได้ทั่วไปทั้งในประเทศและจากต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยให้ช่วยลดการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ได้

## 10. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการเช่าโรงงานและทรัพย์สินอื่นจากผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 กลุ่มบริษัทฯ เช่าโรงงานและทรัพย์สินอื่นจากผู้ถือหุ้นใหญ่ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ รายละเอียดตามส่วนที่ 2 ข้อ 5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และข้อ 11 รายการระหว่างกัน สรุปสาระสำคัญได้แก่ กลุ่มบริษัทฯ เช่าโรงงานจำนวน 3 แห่ง คือ โรงงาน PK2 โรงงาน PK3 และโรงงาน PK บางปะกง จากบจก. พี.เค.แกรนด์ และบจก. พี.เค.แอสเซท พลัส เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้แก่บริษัทฯ โดยมีปริมาณการผลิตรวมคิดเป็นร้อยละ 36.9 ของปริมาณการจัดหาสินค้าเพื่อขายของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2555 สัญญาเช่าและบริการโรงงานทั้ง 3 แห่งดังกล่าวมีอายุ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2565 และสามารถต่อได้อีก 2 ครั้งๆละ 10 ปี

บริษัทฯ เช่าช่วงอาคารสำนักงานสี่พระยาจากบจก. มิลเลเนียม (1975) เพื่อใช้เป็นสำนักงานสำหรับฝ่ายขายและการตลาดของบริษัทฯ โดยสัญญาเช่าช่วงและบริการมีอายุ 2 ปี 9 เดือน และบริษัทฯ เช่าที่ดินเพื่อติดตั้งป้ายโฆษณาจำนวน 2 แปลง โดยสัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ตกลงทำสัญญาเช่าพื้นที่คลังสินค้าและทรัพย์สินอื่นอีก 5 แห่ง ในอนาคต ได้แก่ พื้นที่อาคาร PK3 ส่วนเพิ่ม ที่ดินและโรงงาน PK บางปะกง ส่วนเพิ่ม คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (distribution center) ที่ดินและอาคารศูนย์การออกแบบ (design center) และที่ดินและอาคารเพื่อผลิตเฟอร์นิเจอร์ จากบจก. พี.เค.แกรนด์ บจก. พี.เค.แอสเซท พลัส และบจก. เอสเอส ซาลเลนจ์ เพื่อสนับสนุนการจัดจำหน่ายให้ทันกับการเติบโตของยอดขายของกลุ่มบริษัทฯ โดยสัญญาเช่าและบริการมีอายุ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ส่งมอบทรัพย์สิน และสามารถต่อได้

อีก 2 ครั้งๆละ 10 ปี ในสัญญาเช่าระบุว่าผู้ให้เช่าจะก่อสร้างสินทรัพย์ให้เป็นไปอย่างถูกต้อง รวมถึงการได้รับใบอนุญาตก่อสร้างและใบอนุญาตเปิดใช้อาคาร เพื่อให้ผู้เช่าสามารถใช้อสังหาริมทรัพย์ได้โดยชอบด้วยกฎหมาย และผู้ให้เช่าจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆที่ได้รับไว้ในสัญญาเช่า โดยผู้เช่ามีสิทธิยกเลิกสัญญาเช่าได้แต่เพียงฝ่ายเดียว โดยไม่ต้องชำระค่าธรรมเนียมการบอกเลิกสัญญาเช่าล่วงหน้า

บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการเช่าโรงงานและทรัพย์สินอื่นที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจากผู้ถือหุ้นใหญ่ อย่างไรก็ตาม สัญญาการเช่าและบริการดังกล่าวมีเงื่อนไขที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถเลือกที่จะต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้งๆละ 10 ปี รวมกับสัญญาปัจจุบันคงเหลือเฉลี่ยรวมประมาณ 29 ปี (ยกเว้นสัญญาเช่าช่วงอาคารสำนักงานที่สี่พระยา) นอกจากนี้ การที่กลุ่มบริษัทฯ บริหารจัดการทรัพย์สินด้วยวิธีการเช่า ยังช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีความคล่องตัวในการโยกย้ายกำลังการผลิตในอนาคต โดยพิจารณาทางเลือกในการขยายธุรกิจที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ให้กับกลุ่มบริษัทฯ สูงสุด เช่น การขยายฐานการผลิตมาตั้งเพื่อจัดจำหน่าย โดยการจ้างบุคคลภายนอกในประเทศเป็นผู้ผลิต และการขยายฐานการผลิตมาตั้งไปยังประเทศในเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งนอกจากจะมีผลดีต่อกับประสิทธิภาพในการจัดการด้านสินค้าคงเหลือ และสภาพคล่องของบริษัท ยังอาจจะมีผลให้ต้นทุนสินค้าลดลงหากผู้ได้รับการว่าจ้างมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า

### 11. ความเสี่ยงจากการเปิดเสรีทางการค้าภายในภูมิภาคอาเซียน (AEC)

การรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 เป็นความร่วมมือทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาค (Regional Economic Cooperation) ของประเทศในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรืออาเซียน (ASEAN) ทั้ง 10 ประเทศ ส่งผลให้มีการเปิดเสรีการค้าเคลื่อนย้ายทรัพยากร เงินทุน แรงงาน และการค้าขายระหว่างกันในตลาดอาเซียน โดยทำให้บริษัทที่มีสินค้าจากประเทศในอาเซียนเข้ามาแข่งขันกับบริษัทฯ ได้ ซึ่งสินค้าดังกล่าวอาจมีต้นทุนสินค้าที่ต่ำกว่าที่เป็นผลมาจากค่าแรงที่ต่ำกว่าของประเทศในอาเซียน และอาจส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากยิ่งขึ้นทั้งในตลาดในประเทศและในประเทศอาเซียน

อย่างไรก็ตาม แบรินต์เม็คคีนส์เป็นแบรนด์ยี่ห้อของไทยเพียงรายเดียวที่สามารถแข่งขันกับแบรนด์ยี่ห้อจากต่างประเทศได้ ด้วยคุณภาพที่ดี และราคาที่เหมาะสม รวมทั้งมีการออกแบบที่เหมาะสมกับสรีระของคนในภูมิภาคอาเซียนได้เป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างการรับรู้ในแบรนด์สินค้าของบริษัทให้เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางและแข็งแกร่งยิ่งขึ้น ในขณะเดียวกัน กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการขยายตลาดการจัดจำหน่ายไปยังประเทศในเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ได้แก่ พม่า ลาว มาเลเซีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม เป็นต้น และอยู่ระหว่างการศึกษารายละเอียดของการขยายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทฯ สำหรับการเปิดเสรีทางการค้าภายในภูมิภาคอาเซียน

### 12. ความเสี่ยงจากการปรับค่าแรงขั้นต่ำตามนโยบายของรัฐบาล และการขาดแคลนแรงงานฝีมือ

เนื่องจากอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้แรงงานสูง (labor intensive) จากการที่คณะกรรมการมีมติอนุมัติปรับค่าจ้างขั้นต่ำใหม่สูงสุด 300 บาทต่อวัน ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตของธุรกิจนุ่งห่มสูงขึ้น อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงผลกระทบจากนโยบายค่าแรงขั้นต่ำดังกล่าว จึงมีการวางแผนในการสร้างความได้เปรียบด้านต้นทุนและพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงาน และได้มีการนำระบบการผลิตแบบลีน (Lean manufacturing system) มาใช้ เพื่อปรับเปลี่ยนการผลิตใหม่ให้สามารถผลิตได้อย่างต่อเนื่องและลดการสูญเสีย ส่งผลให้ต้นทุนค่าแรงในการผลิตของบริษัทฯ มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าการปรับค่าแรงขั้นต่ำตามนโยบายของรัฐบาล นอกจากนี้คณะกรรมการบมจ. แม็คกรุ๊ป ได้กำหนดแผนธุรกิจที่จะลดต้นทุนการจัดการสินค้าเพื่อจำหน่าย ทั้งในรูปแบบของการว่าจ้างบุคคลภายนอกเป็นผู้ผลิต และอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายฐานการผลิตหรือฐานการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ที่มีต้นทุนสินค้าต่ำกว่า เช่น ในเขตประเทศประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ได้แก่ ราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐอินโดนีเซีย เป็นต้น

กรณีพิพาท

-ไม่มี-

จำนวนพนักงาน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทมีพนักงานจำนวน 2,953 คน

ประวัติความเป็นมาโดยสรุป

ประวัติความเป็นมาและแผนการที่สำคัญของบริษัทฯและบริษัทย่อย สรุปได้ดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2518	- กางเกงยีนส์แบรนด์ "Mc" ตัวแรกถือกำเนิดขึ้นภายใต้วิสัยทัศน์ของนายพิชัย ภัฏจนนารถณ์
ปี 2523	- ก่อตั้ง บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปประเภทยีนส์ภายใต้แบรนด์ "Mc"
ปี 2543	- บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 40 ล้านบาทในเดือนมกราคม และเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 190 ล้านบาทในเดือนมิถุนายน เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
ปี 2549	- บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 250 ล้านบาท
ปี 2551	- เปิดร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop) เต็มรูปแบบเป็นแห่งแรกในประเทศไทย ตั้งอยู่ที่เทสโก้โลตัส ศาลายา
ปี 2554	- บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ตามนโยบายส่งเสริมการลงทุนแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับโรงงาน PK1 และ โรงงาน PK บางปะกง
เมษายน 2555	- บมจ. แม็คกรุ๊ป แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศสหภาพพม่า
พฤษภาคม 2555	- เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มบริษัทในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างการประกอบธุรกิจ โดยก่อตั้งบมจ. แม็คกรุ๊ป ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจค้าปลีกเครื่องแต่งกายและไลฟ์สไตล์ของกลุ่มบริษัทฯ และลงทุนในบริษัทอื่น
มิถุนายน 2555	- บจก. วินเนอร์แมน ถูกก่อตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท เพื่อให้บริการและบริหารจัดการพนักงานขายของบมจ. แม็คกรุ๊ป
กรกฎาคม 2555	- บมจ. แม็คกรุ๊ป เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 300 ล้านบาท และลงทุนซื้อหุ้นสามัญร้อยละ 99.99 ของบจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) และร้อยละ 99.97 ของบจก. วินเนอร์แมน จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม
สิงหาคม 2555	- บมจ. แม็คกรุ๊ป จัดตั้ง บจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์ริง ด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 1 ล้านบาท ถือหุ้นร้อยละ 99.97 เพื่อเป็นรองรับการขยายกำลังการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป
กันยายน 2555	- บมจ. แม็คกรุ๊ป ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจโดย บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) โอนธุรกรรมการจัดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องให้แก่บมจ. แม็คกรุ๊ป และโอนสายการผลิตของโรงงาน PK2 และ PK3 ให้แก่ บจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์ริง และโอนพนักงานขายทั้งหมดให้แก่บจก. วินเนอร์แมน
ตุลาคม 2555	- บมจ. แม็คกรุ๊ป มีร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop) ครบ 100 แห่งในประเทศไทย
ธันวาคม 2555	- บมจ. แม็คกรุ๊ป แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตย ประชาชนลาว
มกราคม 2556	- บมจ. แม็คกรุ๊ป จัดตั้ง Mc Inter Limited โดยจดทะเบียนในเขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน เพื่อรองรับการค้าดำเนินธุรกิจ และการลงทุนในต่างประเทศในอนาคต
กุมภาพันธ์ 2556	- บมจ. แม็คกรุ๊ป จัดตั้งบจก. ว้าว มี ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต
มีนาคม 2556	- บมจ. แม็คกรุ๊ป แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ใช้ชื่อว่า บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปและนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
	- บมจ. แม็คกรุ๊ป บริหารช่องทางกระจาย 530 แห่งทั่วประเทศไทย และอีก 7 แห่งในต่างประเทศผ่านตัวแทนการจัดจำหน่าย

**เงินลงทุนในบริษัทย่อย/บริษัทร่วม/บริษัทที่เกี่ยวข้อง** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 ปรากฏดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการและลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของหุ้นที่ถือ	มูลค่าเงินลงทุน (ตามราคาทุน) (ล้านบาท)
บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต)	ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้กับ บมจ. แม็คกรุ๊ป โดยโรงงาน 2 แห่ง ได้แก่ โรงงาน PK1 และโรงงาน PK บางปะกง	250	99.99	249.996
บจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์	ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้กับ บมจ. แม็คกรุ๊ป โดยโรงงาน 2 แห่ง ได้แก่ โรงงาน PK2 และโรงงาน PK3	1	99.99	1.00
บจก. ว้าว มี	จัดจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต (เริ่มดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์ ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2556)	1	79.97	0.80
บจก. วินเนอร์แมน	ให้บริการและบริหารจัดการพนักงานขายและพนักงานคลังสินค้าให้กับบมจ.แม็คกรุ๊ป	1	99.97	1.00
Mc Inter Limited	รองรับการดำเนินงาน การค้า และการลงทุนในต่างประเทศโดยตรงในอนาคต (ยังไม่ได้ประกอบธุรกิจใด)	1 ดอลลาร์ฮ่องกง	100.00	1 ดอลลาร์ฮ่องกง

**การเพิ่ม (ลด) ทุนในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา**

หน่วย: ล้านบาท

วัน/เดือน/ปี	ทุนชำระแล้วที่(ลด)เพิ่ม	หลังเพิ่ม (ลด) ทุนชำระแล้ว	หมายเหตุ/วัตถุประสงค์การใช้เงิน
30 ก.ค. 2555	299.0	300.0	เพิ่มทุนเพื่อรองรับการปรับโครงสร้างกิจการ โดยลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัทย่อย
18 มี.ค. 2556	100.0	400.0	เพื่อจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไป

**รอบระยะเวลาบัญชี** 1 มกราคม - 31 ธันวาคม

**ผู้สอบบัญชี** นายวิเชียร ธรรมตระกูล  
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

**นายทะเบียนหุ้น** บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

**ที่ปรึกษาทางการเงิน** บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน)

**ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย** บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) และ บริษัทหลักทรัพย์กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)



**นโยบายการจ่ายเงินปันผล**

บจก. แม็คกรุ๊ป มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิที่เหลือหลังหักเงินสำรองต่างๆทุกประเภทที่กฎหมายและบริษัทกำหนดไว้โดยพิจารณาจากกำไรสุทธิตามงบการเงินรวมของบริษัท อย่างไรก็ตามการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน ความจำเป็น และความเหมาะสมอื่น ๆ ในอนาคต เมื่อคณะกรรมการบริษัทมีมติเห็นชอบให้จ่ายเงินปันผลประจำปีแล้วจะต้องนำเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้ แล้วให้รายงานแก่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

สำหรับนโยบายการจ่ายปันผลของบริษัทย่อย บริษัทย่อยจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีเงินได้ในแต่ละปี อย่างไรก็ตามการจ่ายเงินปันผลจะขึ้นอยู่กับแผนการลงทุนและความเหมาะสมอื่น ๆ และอาจจ่ายปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นครั้งคราวได้

**บัตรส่งเสริมการลงทุน**

บจก. พี.เค.การ์เม็นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ("BOI") จำนวน 2 ฉบับ ซึ่งทำให้บจก. พี.เค.การ์เม็นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ได้รับสิทธิประโยชน์หลายประการในฐานะผู้ได้รับการส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 โดยมีรายละเอียดของบัตรส่งเสริมการลงทุนดังนี้

รายการ	ฉบับที่ 1	ฉบับที่ 2
เลขที่บัตรส่งเสริมการลงทุน	เลขที่ 2135(5)/2554	เลขที่ 1673(5)/2555
ลงวันที่	16 กันยายน 2554	30 พฤษภาคม 2555
บริษัทที่ได้รับบัตรส่งเสริม	บจก. พี.เค.การ์เม็นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต)	บจก. พี.เค.การ์เม็นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต)
โรงงานที่ได้รับการส่งเสริม	โรงงาน PK1	โรงงาน PK บางปะกง
ที่ตั้งโรงงาน	33/5-6 ถนนอ่อนนุช แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร	30/216 ถนน ทางเข้าโรงไฟฟ้าบางปะกง หมู่ที่ 6 ตำบล ท่าข้าม อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา
ชนิดผลิตภัณฑ์	ผลิตเครื่องนุ่งห่ม ประเภท 3.1 กิจการผลิตผลิตภัณฑ์สิ่งทอหรือชิ้นส่วน	ผลิตเครื่องนุ่งห่ม ประเภท 3.1 กิจการผลิตผลิตภัณฑ์สิ่งทอหรือชิ้นส่วน
เงื่อนไขขนาดของกิจการ	กำลังผลิต ปีละประมาณ 4,800,000 ชิ้น (แก้ไขตามหนังสือแจ้งมติเลขที่ ออก 0905/005448)	กำลังผลิต ปีละประมาณ 900,000 ชิ้น (แก้ไขตามหนังสือแจ้งมติเลขที่ ออก 0905/005447)
เงื่อนไขขนาดการลงทุน	ไม่น้อยกว่า 5 แสนบาท ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน	ไม่น้อยกว่า 5 แสนบาท ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน
ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมกำหนดเวลา 8 ปี ให้รวมถึงรายได้จากการจำหน่ายผลพลอยได้ ได้แก่ เศษหรือของเสียจากการบวนการผลิต ได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้	กำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่คณะกรรมการอนุมัติให้การส่งเสริม ซึ่งเป็นวันที่ 27 มิถุนายน 2554 โดยโครงการเริ่มใช้สิทธิประโยชน์ตั้งแต่วันที่ 17 พฤศจิกายน 2554	กำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่คณะกรรมการอนุมัติให้การส่งเสริม ซึ่งเป็นวันที่ 30 ธันวาคม 2555 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 โครงการยังมีได้เริ่มใช้สิทธิประโยชน์

รายการ	ฉบับที่ 1	ฉบับที่ 2
ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ	ต้องเป็นเครื่องจักรใหม่ ซึ่งนำเข้ามาภายในวันที่ 16 มีนาคม 2557	ต้องเป็นเครื่องจักรใหม่ ซึ่งนำเข้ามาภายในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2557
ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ 8 ปีที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	ได้รับยกเว้น	ได้รับยกเว้น
ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร	ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร	ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร

ทั้งนี้ บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) เป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ 1/2553 เรื่อง นโยบายส่งเสริมการลงทุนแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ 2/2554 เรื่อง การแก้ไขเพิ่มเติมนโยบายส่งเสริมการลงทุนแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) โดยบริษัทย่อยของบริษัทฯต้องดำรงฐานะบริษัทตามเงื่อนไขดังนี้

1. เป็นกิจการที่มีความสำคัญและเป็นประโยชน์ต่อประเทศเป็นพิเศษ คือ กิจการประเภท 3.1 กิจการผลิตผลิตภัณฑ์สิ่งทอหรือชิ้นส่วน
2. แต่ละโครงการ จะต้องมิขนาดการลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนไม่เกิน 80 ล้านบาท แต่เมื่อรวมทั้งกิจการแล้ว จะต้องมิสินทรัพย์ถาวรสุทธิหรือขนาดการลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนไม่เกิน 200 ล้านบาท
3. อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไม่เกิน 3:1
4. คนไทยถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
5. นำเครื่องจักรใช้แล้วในประเทศมาใช้ในโครงการได้มีมูลค่าไม่เกิน 10 ล้านบาท และลงทุนเครื่องจักรใหม่มีมูลค่าไม่น้อยกว่า 1 ใน 4 ของมูลค่าเครื่องจักรใช้แล้วในประเทศ

**จำนวนผู้ถือหุ้น** ณ วันที่ 2 กรกฎาคม 2556 ปรากฏดังนี้

	จำนวนราย	จำนวนหุ้น	ร้อยละของทุนชำระ
			แล้ว
<b>1. ผู้ถือหุ้นสามัญที่เป็น Strategic shareholders</b>			
1.1 กรรมการ ผู้จัดการ และผู้บริหาร รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องและบุคคลที่มีความสัมพันธ์	9	574,921,740	71.87
1.2 ผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้น > 5 % โดยนับรวมผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย <sup>1/</sup>	-	-	-
1.3 ผู้มีอำนาจควบคุม	-	-	-
<b>2. ผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยที่ถือไม่ต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย</b>	<b>3,820</b>	<b>225,078,260</b>	<b>28.13</b>
<b>3. ผู้ถือหุ้นสามัญที่ถือต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย</b>	-	-	-
<b>รวมผู้ถือหุ้นสามัญทั้งสิ้น (Total Shareholders)</b>	<b>3,829</b>	<b>800,000,000</b>	<b>100.00</b>

### ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556		หลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ณ วันที่ 2 กรกฎาคม 2556	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. กลุ่มเสรีภณ <sup>1/</sup>	300,454,940	50.08	300,454,940	37.56
1.1 นางสาวสุณี เสรีภณ	270,454,940	45.08	270,454,940	33.81
1.2 นายวิรัช เสรีภณ <sup>2/</sup>	30,000,000	5.00	30,000,000	3.75
2. กลุ่มกัญจนารณ <sup>1/</sup>	243,400,000	40.56	243,400,000	30.43
2.1 นายพิชัย กัญจนารณ	232,610,460	38.77	232,610,460	29.08
2.2 นางสาวพิชญญา กัญจนารณ <sup>4/</sup>	6,789,540	1.13	6,789,540	0.85
2.3 นายพิบูลย์ กัญจนารณ <sup>4/</sup>	2,000,000	0.33	2,000,000	0.25
2.4 นายพิพัฒน์ กัญจนารณ <sup>4/</sup>	2,000,000	0.33	2,000,000	0.25
3. นางปรารถนา มงคลกุล <sup>3/</sup>	30,000,000	5.00	30,000,000	3.75
4. กองทุนเปิด กรุงศรีหุ้นระยะยาวปันผล	-	-	10,359,500	1.29
5. กองทุนบำเหน็จบำนาญราชการ	-	-	8,000,000	1.00
6. นางสาวนิรมล ณ สงขลา <sup>4/</sup>	8,000,000	1.33	8,000,000	1.00
7. นางสาวเจษฎาสดา บัวเลิศ <sup>4/</sup>	5,210,460	0.87	7,845,460	0.98
8. บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	-	-	6,000,000	0.75
9. กองทุนเปิด กรุงศรีหุ้นปันผล	-	-	5,727,900	0.72
10. นางประนิตดา ฑูประการณ <sup>4/</sup>	4,000,000	0.67	4,900,000	0.61
11. ผู้ถือหุ้นอื่น	8,934,600 <sup>5/</sup>	1.49	175,312,200	21.91
รวม	600,000,000	100.00	800,000,000	100.00

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> การรวมกลุ่มของผู้ถือหุ้นตามนามสกุลของผู้ถือหุ้นดังกล่าวข้างต้น มิได้เป็นการนับรวมการถือหุ้นโดยผู้ที่เกี่ยวข้องกันตามมาตรา 258 แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ

<sup>2/</sup> เป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ 1 ที่มีข้อตกลงเรื่องการห้ามขายหุ้นกับผู้ถือหุ้นใหญ่ตามสัญญาาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholder agreement)

<sup>3/</sup> เป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ 2 ที่มีข้อตกลงเรื่องการห้ามขายหุ้นกับผู้ถือหุ้นใหญ่ตามสัญญาาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholder agreement)

<sup>4/</sup> เป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ 3 ที่มีข้อตกลงเรื่องการห้ามขายหุ้นกับผู้ถือหุ้นใหญ่ตามสัญญาาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholder agreement)

<sup>5/</sup> เป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ 3 หรือกลุ่มที่ 4 ที่มีข้อตกลงเรื่องการห้ามขายหุ้นกับผู้ถือหุ้นใหญ่ตามสัญญาาระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholder agreement)

### ผู้ถือหุ้นต่างดาว

ณ วันที่ 2 กรกฎาคม 2556 บริษัทมีผู้ถือหุ้นต่างดาวจำนวน 4 ราย ถือหุ้นรวมกันทั้งสิ้น 435,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.05 ของทุนชำระแล้ว

หมายเหตุ บริษัทมีข้อจำกัดเกี่ยวกับการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นต่างดาวตามข้อบังคับของบริษัท หมวดที่ 3 ข้อ 14 ว่า "หุ้นที่ถือโดยคนต่างดาวในขณะใดขณะหนึ่งต้องมีจำนวนรวมกันไม่เกินกว่าร้อยละสี่สิบเก้า (49) ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท"

**คณะกรรมการ**

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 คณะกรรมการ บมจ. แม็คกรุ๊ป ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

ชื่อ	ตำแหน่ง	วันที่ดำรงตำแหน่ง
1. นายพิชัย กัญจนภรณ์	ประธานกรรมการ	23 พ.ค. 2555 <sup>1/</sup>
2. นางปราภนา มงคลกุล	กรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร	23 พ.ค. 2555 <sup>2/</sup>
3. นางสาวสุณี เสรีภานุ	กรรมการ / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	23 พ.ค. 2555 <sup>3/</sup>
4. นายวิรัช เสรีภานุ	กรรมการ / ประธานเจ้าหน้าที่สายปฏิบัติการ	23 พ.ค. 2555 <sup>2/</sup>
5. นายสมชัย อภิวัฒน์พร	กรรมการ / กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ	23 พ.ค. 2555 <sup>4/</sup>
6. นางจันจรณ์ ศิริตัน	กรรมการ / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	23 พ.ค. 2555
7. นายศุภศักดิ์ จิรวินูประพันธ์	กรรมการ / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	23 พ.ค. 2555

**หมายเหตุ:** <sup>1/</sup> ดำรงตำแหน่งกรรมการของ PKG ตั้งแต่จัดตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 1 ก.ค. 2523

<sup>2/</sup> ดำรงตำแหน่งกรรมการของ PKG ตั้งแต่วันที่ 27 ก.ค. 2555

<sup>3/</sup> ดำรงตำแหน่งกรรมการของ PKG ตั้งแต่วันที่ 18 ก.พ. 2542

<sup>4/</sup> ดำรงตำแหน่งกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร ของ PKG ตั้งแต่วันที่ 26 ธ.ค. 2554

**คณะกรรมการตรวจสอบ**

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2555 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

1. นายสมชัย อภิวัฒน์พร	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นางจันจรณ์ ศิริตัน	กรรมการตรวจสอบ
3. นายศุภศักดิ์ จิรวินูประพันธ์	กรรมการตรวจสอบ

โดยนายสมชัย อภิวัฒน์พร เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

**เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ:** นางทรงวิไล จิรโพธิ์ทอง

**ขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบ:**

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556 มีมติกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบไว้ดังนี้

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (internal control) และระบบตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายในตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวเหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
6. สอบทานถึงความมีประสิทธิภาพและความเหมาะสมของการบริหารความเสี่ยงของบริษัท

7. ทบทวนและเสนอข้อแก้ไข ขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบให้สอดคล้องกับสภาวการณ์
8. ให้คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจในการตรวจสอบ และพิจารณาดำเนินการกับผู้ที่เกี่ยวข้องภายใต้อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ และมีอำนาจในการว่าจ้างหรือผู้นำผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาช่วยงานตรวจสอบและดำเนินการดังกล่าว
9. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
  - 1) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
  - 2) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
  - 3) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
  - 4) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
  - 5) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
  - 6) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
  - 7) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย (charter)
  - 8) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
10. ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบหากพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำดังต่อไปนี้ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานต่อคณะกรรมการของบริษัทเพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร
  - 1) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
  - 2) การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติหรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบควบคุมภายใน
  - 3) การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทหากคณะกรรมการของบริษัทหรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาข้างต้น กรรมการตรวจสอบรายใดรายหนึ่งอาจรายงานว่ามีรายการหรือการกระทำตามวรรคหนึ่งต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือตลาดหลักทรัพย์
11. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

ทั้งนี้ ให้คณะกรรมการตรวจสอบขึ้นตรงต่อคณะกรรมการบริษัท และให้กรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี นับแต่วันที่ได้รับแต่งตั้ง ทั้งนี้ จะเลือกกรรมการตรวจสอบผู้หนึ่งจากตำแหน่งเข้ารับตำแหน่งอีกก็ได้

**วาระการดำรงตำแหน่ง:**

- |                        |      |
|------------------------|------|
| 1.ประธานกรรมการตรวจสอบ | 3 ปี |
| 2.กรรมการตรวจสอบ       | 3 ปี |

**เงื่อนไขในการรับหลักทรัพย์**

- ไม่มี -

**ระยะเวลาห้ามจำหน่ายหุ้น**

ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปที่ถือหุ้นจำนวน 440,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้วหลังเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป ให้คำรับรองต่อตลาดหลักทรัพย์ว่าจะไม่นำหุ้นจำนวนดังกล่าวออกจำหน่ายเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หลักทรัพย์ของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ โดยเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน ผู้ถือหุ้นดังกล่าวได้รับการผ่อนผันให้ทยอยขายหุ้นหรือหลักทรัพย์ที่ถูกสั่งห้ามขายได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นหรือหลักทรัพย์ทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และเมื่อครบกำหนด 1 ปี สามารถขายส่วนที่เหลือได้ทั้งหมด

**อื่น ๆ ที่สำคัญ**

**1. การดำเนินธุรกิจในอนาคต**

บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาสินค้าเพื่อขายจากการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Outsource Manufacturers) ไม่ว่าจะเป็นทั้งผู้รับจ้างภายในประเทศและต่างประเทศเป็นหลัก โดยจะทยอยลดกำลังผลิตโรงงานของกลุ่มบริษัทฯ ลง ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ 4 โรงงาน ได้แก่ โรงงาน PK1 โรงงาน PK2 โรงงาน PK3 และ โรงงาน PK บางปะกง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมีการผลิตในโรงงานที่บริษัทได้สิทธิประโยชน์ BOI ซึ่งคือ โรงงาน PK1 และ โรงงาน PK บางปะกง โดยในอนาคตจะเน้นผลิตเฉพาะส่วนของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ต้องการความพิถีพิถัน โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากศูนย์ออกแบบของบริษัท และเมื่อสามารถพัฒนาต้นแบบได้แล้ว จะจัดหาผู้ผลิตจากภายนอกเพื่อรองรับต่อไป ในส่วนอีก 2 โรงงาน คือ โรงงาน PK 2 และ PK 3 บริษัทฯ จะทยอยลดการผลิตลงจนอาจจะปิดสายการผลิตในที่สุด โดยในปี 2556 เริ่มต้นลดการผลิตในโรงงาน PK 2 ซึ่งเป็นโรงงานที่ผลิตเสื้อเชิ้ตและเสื้อยืด ปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 1 ล้านตัวต่อปี และในปี 2557 เริ่มลดการผลิตในโรงงาน PK 3 ซึ่งเป็นโรงงานที่ผลิตกางเกงยีนส์เป็นหลัก ปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 800,000 ตัวต่อปี จากการบริหารจัดการข้างต้น บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะมีผลทำให้สัดส่วนการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตสินค้าภายนอกในปี 2555 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31.1 ของรายได้จากการขายรวม เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ ร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายรวม ในปี 2557

สำหรับในส่วนของการขายและการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทฯ มีแผนที่จะ 1) ขยายสาขาให้ครอบคลุมยิ่งขึ้นและมุ่งเน้นการเปิดร้านค้าปลีกของตนเองเป็นหลัก โดยได้กำหนดแผนธุรกิจที่จะเปิดร้านค้าปลีกของตนเอง (free standing shop) จากที่มีจำนวน 117 แห่งในปี 2555 เพิ่มขึ้นเป็น 153 แห่งภายในปี 2556 เพิ่มขึ้นเป็น 188 แห่งภายในปี 2557 เพิ่มขึ้นเป็น 222 แห่งภายในปี 2558 และเพิ่มขึ้นเป็น 253 แห่งภายในปี 2559 2) ขยายเครือข่ายค้าปลีกไปในต่างประเทศ ผ่านคู่ค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ที่มีความเชี่ยวชาญในการทำตลาดในแต่ละประเทศ เช่น พม่า และลาว เป็นต้น และมีแผนที่จะขยายตลาดไปยัง อินโดนีเซีย มาเลเซีย และกัมพูชา ในอนาคต และ 3) ขยายเข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ตหรือออนไลน์ โดยบจก. ว้าว มี ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบมจ. แม็คกรุ๊ป มีแผนที่จะเปิดตัวช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ ภายใต้ชื่อเว็บไซต์ [www.wowme.co.th](http://www.wowme.co.th) เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสู่ลูกค้ารายย่อยอีกทางหนึ่ง โดยจะเป็นการจัดจำหน่ายแบรนด์และสินค้าอื่นด้วย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับพนักงานขาย ซึ่งมีส่วนสำคัญในการผลักดันยอดขายของบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยพนักงานของบริษัทฯ จะได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในจุดเด่นของสินค้า และสามารถสื่อหรือแนะนำสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกัน พนักงานขายยังเก็บรวบรวมข้อมูลความต้องการหรือข้อเสนอแนะของลูกค้า กลับมายังสายการขาย สายแบรนด์และการตลาด และสายการออกแบบผลิตภัณฑ์และพัฒนาธุรกิจใหม่ เพื่อปรับปรุงสินค้าให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาพนักงานขายโดยจะจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ให้แก่พนักงานขาย (PC Academy) ขึ้นในอนาคต

**2. สัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น**

สัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้ถือหุ้น ("สัญญา") สามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ซึ่งมีสาระสำคัญของสัญญาที่มีผลกระทบกับการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556		หลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ณ วันที่ 2 กรกฎาคม 2556	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
ผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ 1	30,000,000	5.00	30,000,000	3.75
ผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ 2	30,000,000	5.00	30,000,000	3.75
ผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ 3	31,813,400	5.30	31,813,400	3.98
ผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ 4	5,121,200	0.85	5,121,200	0.64



**สถิติทางการเงินที่สำคัญ**

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นและโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่อย่างมีนัยสำคัญในปี 2555 ทำให้งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบมจ. แม็คกรุ๊ป และบจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ไม่ได้แสดงผลการดำเนินงานหรือฐานะการเงินของทั้งกลุ่มบริษัทฯ และไม่สะท้อนถึงผลประกอบการภายใต้การจัดโครงสร้างการถือหุ้นและโครงสร้างธุรกิจใหม่ ดังนั้นบมจ. แม็คกรุ๊ป จึงได้จัดทำงบการเงินรวมประหนึ่งทำใหม่ เสมือนว่ากลุ่มบริษัทฯ ได้จัดโครงสร้างใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 โดยมีสมมติฐานว่า บจก. พี.เค.การ์เม้นท์ (อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต) บจก. แม็ค ยีนส์ แมนูแฟคเจอร์ริง และบจก. วินเนอร์แมน อยู่ภายใต้การควบคุมของบมจ.แม็คกรุ๊ป ณ วันที่ 1 มกราคม 2553 พร้อมกับปรับปรุงรายการบัญชีบางรายการให้สอดคล้องกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่บังคับใช้กับบริษัทมหาชน และปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินก่อนวันที่มีผลบังคับใช้ในปี 2555 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 รวมทั้งการปรับปรุงตามสมมติฐานที่เกิดจากการปรับโครงสร้างธุรกิจ ทั้งนี้ เพื่อให้สะท้อนถึงผลประกอบการภายใต้การจัดโครงสร้างการถือหุ้นใหม่ และสามารถเปรียบเทียบได้กับโครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ที่มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นในปี 2555

**งบการเงินงบการเงินประหนึ่งทำใหม่สำหรับงวดปี 2553 2554 2555 และ งบการเงินรวมสำหรับงวด 3 เดือนปี 2556 ของบมจ.แม็คกรุ๊ป**

ปี	รายได้จากการขายและบริการ (พันบาท)	กำไร(ขาดทุน) สุทธิ (พันบาท)	กำไร(ขาดทุน) สุทธิ (บาทต่อหุ้น)*	เงินปันผล (บาทต่อหุ้น)*	มูลค่าหุ้นตามบัญชี (บาทต่อหุ้น)*	เงินปันผลต่อกำไร (%)
2553	1,291.6	104.9	0.17	0.08	0.60	48%
2554	1,804.5	298.8	0.50	0.17	0.93	33%
2555	2,555.6	599.3	1.00	1.35	1.34	135%
งวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2556	672.6	180.5	0.30	-	0.89	-

หมายเหตุ: \* คำนวณจากจำนวนหุ้นทั้งหมด 600 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท เพื่อให้ข้อมูลทั้ง 3 ปี สามารถเปรียบเทียบได้

**งบแสดงฐานะทางการเงินรวมของบมจ. แม็คกรุ๊ป**

	งบการเงินประหนึ่งทำใหม่			งบการเงินรวม
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			ณ วันที่ 31 มีนาคม
	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
<b>สินทรัพย์</b>				
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	126.7	118.8	153	111.1
เงินลงทุนระยะสั้น	0.4	19.5	4.8	4.1
ลูกหนี้การค้า	348.4	495.6	637.6	511.9
ลูกหนี้อื่น	47.7	49	0	-
สินค้าคงเหลือ	233	541.2	779.4	830.6
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	4.3	5.4	55.1	52.7
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>760.6</b>	<b>1,229.50</b>	<b>1,629.80</b>	<b>1,510.50</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>				
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	128.1	153.2	231.9	242.4
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	3.1	6.9	4.3	4.7
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	35.2	38.7	107.4	105.3



	งบการเงินประหนึ่งทำใหม่			งบการเงินรวม
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			ณ วันที่ 31 มีนาคม
	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	13.4	22.4	39.9	48.6
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>179.7</b>	<b>221.2</b>	<b>383.5</b>	<b>400.9</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>940.4</b>	<b>1,450.70</b>	<b>2,013.30</b>	<b>1,911.30</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>				
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>				
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	240.9	262.6	250	-
เจ้าหนี้การค้า	192.2	358	288	280.4
เจ้าหนี้อื่น	27.6	45.3	66.4	40.2
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ครบกำหนดชำระในหนึ่งปี	-	-	-	105
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1.3	0.6	-	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	30.3	101.9	107.7	119.5
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	61.2	96.8	153.7	141.1
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>553.5</b>	<b>865</b>	<b>865.8</b>	<b>686.2</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>				
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	-	300	645
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	0.6	-	-	-
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	27.2	27.5	38.9	41.2
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	1.3	1.6	2.8	3
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>29.1</b>	<b>29.1</b>	<b>341.8</b>	<b>689.2</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>582.7</b>	<b>894.2</b>	<b>1,207.60</b>	<b>1,375.40</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>				
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	300	300	300	300
กำไรสะสมจัดสรรแล้ว				
ทุนสำรองตามกฎหมาย	10	25	25	52.7
กำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรร	47.7	231.6	480.7	183.2
องค์กรประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	0	-	-	-
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท</b>	<b>357.7</b>	<b>556.6</b>	<b>805.7</b>	<b>535.9</b>
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	0	0	0	0
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>357.7</b>	<b>556.6</b>	<b>805.7</b>	<b>535.9</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>940.4</b>	<b>1,450.70</b>	<b>2,013.30</b>	<b>1,911.30</b>

## งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมของบมจ. แม็คกรุ๊ป

	งบการเงินประหนึ่งทำใหม่			งบการเงินรวม
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			งวด 3 เดือน
	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
รายได้จากการขายสินค้า	1,291.60	1,804.50	2,555.60	672.6
รายได้จากการลงทุน	0.5	0.1	0.1	0
รายได้อื่น	13.2	11.9	8.5	3.9
รวมรายได้	1,305.30	1,816.50	2,564.30	676.6
ต้นทุนขายสินค้า	775.7	946.5	1,126.30	278.6
ค่าใช้จ่ายในการขาย	222.4	268.4	431.9	134.6
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	144.1	162.6	280.3	60.5
ต้นทุนทางการเงิน	13	11.6	18.8	5.9
รวมค่าใช้จ่าย	1,155.20	1,389.20	1,857.30	479.6
กำไรก่อนภาษีเงินได้	150.1	427.4	707.0	197.0
ภาษีเงินได้	45.2	128.5	107.7	16.5
กำไรสำหรับปี/งวด	104.9	298.8	599.3	180.5
การแบ่งปันกำไร				
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	104.9	298.8	599.3	180.7
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	0.0	0.0	0.0	(0.2)
กำไรสำหรับปี/งวด	104.9	298.8	599.3	180.5

## งบกระแสเงินสดรวมของบมจ. แม็คกรุ๊ป

	งบการเงินประหนึ่งทำใหม่			งบการเงินรวม
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม			งวด 3 เดือน
	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน				
กำไรสำหรับปี/งวด	104.9	298.8	599.3	180.5
ค่าเสื่อมราคา	43.8	41.4	52.5	20.2
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน	0.8	1.0	2.1	0.5
ขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่น	-	-	4.7	-
รายได้จากการลงทุน	(0.5)	(0.1)	(0.1)	(0.0)
ต้นทุนทางการเงิน	14.6	11.6	18.8	5.9
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน	-	(3.5)	(2.1)	(0.2)

	งบการเงินประหนึ่งทำใหม่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม			งบการเงินรวม งวด 3 เดือน
	ปี 2553 ล้านบาท	ปี 2554 ล้านบาท	ปี 2555 ล้านบาท	ปี 2556 ล้านบาท
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	0.1	2.9	2.2	(2.0)
ค่าเผื่อการรับคืนสินค้า (กลับรายการ) (กำไร) ขาดทุนสินค้าเสียหายจากเหตุการณ์ไฟไหม้	(10.7)	1.6	-	-
ขาดทุนสินค้าขาด/เกินจากการตรวจนับสินค้า	1.1	(0.7)	(1.7)	-
ค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย(กลับรายการ)	-	4.9	-	(8.1)
กลับรายการค่าเผื่อการส่งคืนสินค้า	11.6	(1.4)	34.3	-
(กำไร)ขาดทุนจากการปรับมูลค่าเงินลงทุนระยะสั้นที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	10.7	0.8	(1.5)	-
กำไรจากการจำหน่ายที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มี ตัวตน	-	(0.0)	0.0	-
กำไรจากการจำหน่ายที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มี ตัวตน	(1.2)	(0.4)	(1.8)	0.0
ภาษีเงินได้	45.2	128.5	107.7	16.5
<b>การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน</b>				
ลูกหนี้การค้า	(38.1)	(151.6)	(144.3)	127.6
ลูกหนี้อื่น	(2.1)	(1.4)	49.1	0.0
สินค้าคงเหลือ	(25.8)	(311.8)	(269.3)	(43.1)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	3.1	(1.1)	(49.7)	2.4
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(5.1)	(9.1)	(17.5)	(8.3)
เจ้าหนี้การค้า	(32.7)	165.8	(69.9)	(7.6)
เงินปันผลค้างจ่าย	-	-	-	-
เจ้าหนี้อื่น	27.6	17.6	21.2	(16.2)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	28.0	35.5	56.7	(12.5)
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	6.0	0.3	7.5	2.2
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	(0.0)	0.3	1.2	0.2
เงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	181.4	230.0	399.3	258.1
จ่ายภาษีเงินได้	(33.7)	(60.4)	(169.8)	(2.6)
<b>เงินสดสุทธิได้มา(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>147.7</b>	<b>169.6</b>	<b>229.5</b>	<b>255.5</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>				
รับดอกเบี้ย	0.5	0.1	0.1	0.0
รับเงินปันผล	-	0.0	0.0	-
เงินลงทุนระยะสั้น(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(0.4)	(15.5)	16.8	0.8
จ่ายเงินปันผล 1/	(50.0)	(100.0)	(347.0)	-
ซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(46.9)	(67.9)	(132.2)	(30.7)
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(2.7)	(4.8)	(4.1)	(1.2)
ขายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	44.3	1.7	2.8	-
เงินจ่ายสุทธิจากการซื้อบริษัทย่อย	-	-	-	-
<b>เงินสดสุทธิได้มา(ใช้ไป)จากกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(55.4)</b>	<b>(186.3)</b>	<b>(463.6)</b>	<b>(31.1)</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>				

	งบการเงินประหนึ่งทำใหม่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม			งบการเงินรวม งวด 3 เดือน
	ปี 2553 ล้านบาท	ปี 2554 ล้านบาท	ปี 2555 ล้านบาท	ปี 2556 ล้านบาท
จ่ายดอกเบี้ย	(14.6)	(11.6)	(18.5)	(6.0)
เงินปันผลจ่าย	-	-	-	(460.5)
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(21.3)	21.7	(12.6)	(250.0)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	-	300.0	-
จ่ายชำระหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้น	(16.0)	-	-	450.0
จ่ายชำระหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	(2.5)	(1.3)	(0.6)	-
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	-	-	-	0.2
<b>เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>	<b>(54.4)</b>	<b>8.8</b>	<b>268.3</b>	<b>(266.3)</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ</b>	<b>37.9</b>	<b>(8.0)</b>	<b>34.2</b>	<b>(41.9)</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี/งวด</b>	<b>88.8</b>	<b>126.7</b>	<b>118.8</b>	<b>153.0</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นปี/งวด</b>	<b>126.7</b>	<b>118.8</b>	<b>153.0</b>	<b>111.1</b>

จัดทำโดย บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน)

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าข้อมูลข้างต้นถูกต้องและครบถ้วนทุกประการ

บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

---

(นางสาวสุณี เสรีภิญโญ)  
กรรมการ

---

(นางปรารถนา มงคลกุล)  
กรรมการ