

JKN

บริษัท เจเคเอ็น โกลบอล มีเดีย จำกัด (มหาชน)

JKN Global Public Company Limited



Head Office : 45/14 อาคารเจเคเอ็น แกลเลอรี ศาลาฯ หมู่ที่ 1 ตำบลทรงคนอง อำเภอสามพราน นครปฐม

Contact : 0-2482-2273-4

Website : [www.jknglobal.com](http://www.jknglobal.com)

## CEO

จักรพงษ์ จักรจุฑาธิปัตย์  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

Tel : 0-2482-2273-4 ext. 41

## CFO

ธีรภัทร์ เพ็ชรโพธิ์  
รองกรรมการผู้จัดการสายงานการเงินและบัญชี

Tel : 0-2482-2273-4 ext. 27

## CS / IR

วริศร์ณลิน สุภานันท์  
เลขานุการบริษัท / นักลงทุนสัมพันธ์

Tel : 0-2482-2273-4 ext. 20

CG Report Score : -

THSI List : -

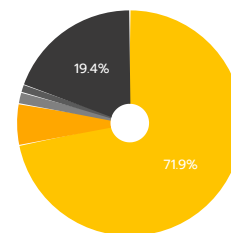
## Stock Data (31/03/2018)

	YTD	2017	2016
Paid-up (MB)	270.00	270.00	-
Listed share (M.)	540.00	540.00	-
Par (B.)	0.50	0.50	-
Market Cap (MB.)	5,373.00	7,614.00	-
Price (B./share)	9.95	14.10	-
EPS (B.)	0.13	0.45	-

## Statistics (31/03/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
JKN (x)	40.86	4.20	-
SERVICES - mai (x)	-	3.24	1.98
SERVICES - SET (x)	41.31	4.37	1.61
mai (x)	93.49	2.41	1.67
SET (x)	18.29	2.07	2.85

## Shareholder Structure (12/03/2018)



กลุ่มครอบครัวจักรจุฑาธิปัตย์ (71.9%)	นายประยงค์ วัฒนสุวรรณ (5.9%)
นายเสกสรรค์ เศรษฐสุภา (1.7%)	นายณัฐ ธีวาลัย (1.1%)
อื่นๆ (19.4%)	

## Financial Ratios

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
ROE (%)	11.17	-	15.80	-
ROA (%)	11.86	-	13.46	-
D/E (x)	0.57	-	0.72	-
GP Margin (%)	44.79	-	66.00	-
EBIT Margin (%)	31.31	-	28.16	-
NP Margin (%)	20.41	-	16.24	-

## Company Background

ไม่ว่าอุปกรณ์การสื่อสารมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลาอย่างไร การประกอบธุรกิจ Global Content Provider ถือเป็นทางเลือกที่คล่องตัวและเป็นหัวใจในการทำให้อุปกรณ์สื่อสารทุกประเภทประสบความสำเร็จ บริษัท เจเคเอ็น โกลบอล มีเดีย จำกัด (มหาชน) หรือ JKN และบริษัทย่อย เป็นกลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจ Content Provider ในรูปแบบต่างๆ ประกอบด้วย

- ธุรกิจให้บริการและจำหน่ายลิขสิทธิ์คอนเทนต์ ซึ่งเป็นคอนเทนต์ที่ซื้อและนำเข้าจากทั้งในและต่างประเทศ ถือเป็นศูนย์กลางการจัดหาคอนเทนต์ที่หลากหลายจากทั่วโลก
- ธุรกิจให้บริการเวลาช่อง JKN Dramax เพื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้า ซึ่งเป็นสถานีของบริษัทย่อย และเวลาที่ซื้อมาจากสถานีโทรทัศน์ระบบดิจิทัล
- ธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ประเภท Box set Premium คอรัคค่าแก่การสะสม และอื่นๆ

## Key Development of Company

2556	ก่อตั้งบริษัท 7 พ.ค. 2556 ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ เช่น DVD Box set และเสื้อเฉลิมพระเกียรติ / 13 ต.ค. 2556 ได้รับรางวัล "Best Packaging" จาก National Geographic จากภาพยนตร์สารคดี "My King" ในงาน MIPCOM ประเทศฝรั่งเศส
2557	ประกอบธุรกิจให้บริการและจำหน่ายลิขสิทธิ์คอนเทนต์/ ลงทุนในบ.เจเคเอ็น แชนแนล บ.เจเคเอ็น โนว์เลดจ์ และบ.เจเคเอ็น นิวส์/ ประกอบธุรกิจสถานีโทรทัศน์ดาวเทียมช่องJKN Dramax
2558	ลงทุนในบ.เจเคเอ็น บรอดคาสท์ / อุตสาหกรรมโทรทัศน์มีการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ / ผลการดำเนินงานของบริษัทเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ
2559	ทำสัญญากับ NBC เพื่อเป็นผู้ผลิตและเผยแพร่รายการของ CNBC
2560	30 พ.ย. 2560 " JKN " เข้าทำการซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai)

## Revenue Structure

รอบบัญชี : 31 ธ.ค.

(Unit : MB)

	3M/2018	%	3M/2017	%	2017	%	2016	%
รายได้ค่าลิขสิทธิ์	327.23	94.63	249.87	96.56	1,070.71	92.66	723.90	85.53
รายได้จากการให้บริการ	16.25	4.70	8.14	3.15	64.41	5.57	79.23	9.36
รายได้จากการขาย*	0.47	0.14	-	-	18.64	1.61	38.56	4.56
รายได้อื่น**	1.84	0.53	0.75	0.29	182	0.16	4.68	0.55
รวมรายได้	345.79	100.00	258.76	100.00	1,155.58	100.00	846.37	100.00

\*รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ \*\*ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน กำไรอัตราแลกเปลี่ยนและกำไรจากเงินลงทุนระยะสั้น

# Business Plan

บริษัท มีวิสัยทัศน์ เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมการจัดจำหน่ายลิขสิทธิ์คอนเทนต์ของประเทศไทยสู่สากลและนำเข้าคอนเทนต์ชั้นนำจากต่างประเทศมาสู่ประเทศไทยและประเทศในกลุ่ม CLMV

ซึ่งปัจจุบัน บริษัท มีคอนเทนต์สำเร็จรูปที่มีความหลากหลาย กันต่อกระแสนิยม และเหมาะกับทุกเพศ ทุกวัย ใน 8 กลุ่ม ได้แก่ (1) เจเคเอ็น ออริจินอล (JKN Original) (2) เอเชียแฟนตาซี (Asian Fantasy) (3) ฮอลลีวูดฮิต (Hollywood Hit) (4) ไอ แมจิก ดิโอบเจกต์ (I-Magic The Project) (5) คิวดส์ อินสไพร์ (Kids Inspired) (6) มิวสิค สตาร์ พาราเด (Music Star Parade) (7) นิวส์ (News) (8) ซูเปอร์โชว์ (Super Show)

โดยจัดจำหน่ายในลักษณะ: B2B ครอบคลุมช่องทางการเผยแพร่ทั้ง 7 ช่องทาง ได้แก่ (1) สถานีโทรทัศน์ดิจิทัล (DTT : Digital Terrestrial TV) (2) สถานีโทรทัศน์ระบบเคเบิลและดาวเทียม (Cable & Satellite) (3) โฮมเอ็นเตอร์เทนเมนต์ (Home Entertainment) (4) อินเทอร์เน็ต หรือระบบวิดีโอออนดีมานด์ (VOD : Video On Demand) (5) สินค้าและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับคอนเทนต์ (Merchandise) (6) สื่อสิ่งพิมพ์ (Publishing) (7) ระบบขนส่งสาธารณะ (Ancillary)

ทั้งนี้ บริษัท มีแผนที่จะสร้างการเติบโตทางธุรกิจ ดังนี้

1. การจัดจำหน่ายคอนเทนต์อินเดียไปยังต่างประเทศ ในกลุ่ม CLMV และ Southeast Asia และเป็นตัวแทนจำหน่ายลิขสิทธิ์ละครช่อง 3 ในฐานะ: Sole Distributor ทั่วโลก (ยกเว้นบางประเทศที่ BEC ทำการตลาดไว้แล้ว เช่น จีน มาเก๊าฮ่องกง เวียดนาม และกัมพูชา) โดยนำเสนอในเทศกาลหนังนานาชาติต่างๆ
2. การจำหน่ายลิขสิทธิ์คอนเทนต์ CNBC ในรูปแบบ Branded Program (คอนเทนต์จาก CNBC ที่บริษัทฯ นำมาแปลและขายให้แก่ช่องสถานีต่างๆ) โดยตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2561 จะเริ่มทำ Localized รายการของ CNBC เพื่อเพิ่มความหลากหลายให้กับคอนเทนต์กลุ่มข่าวของบริษัท

## Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัทฯ

- การประกอบธุรกิจ Global Content Provider ถือเป็นภารกิจหลักและเป็นหัวใจในการทำให้อุปกรณ์สื่อสารทุกประเภทประสบความสำเร็จ ซึ่งบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจ Content มายาวนานกว่า 20 ปี
- มีคอนเทนต์สำเร็จรูปที่มีความหลากหลาย กันต่อกระแสนิยม และเหมาะกับทุกเพศ ทุกวัย ถึง 8 กลุ่มรวมกว่า 10,000 ชั่วโมง จัดจำหน่ายครอบคลุมช่องทางการเผยแพร่ 7 ช่องทาง
- ผลประกอบการของบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2561 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายเติบโตของรายได้ 20%
- Backlog ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 มีมูลค่า 316 ล้านบาท

## Risk Factor

### ความเสี่ยงจากการไม่สามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้า

ณ 31 มี.ค. 2561 บริษัทฯและบ.ย่อยมีลูกหนี้การค้า 874 ลบ. ซึ่งธุรกิจให้บริการและจำหน่ายลิขสิทธิ์คอนเทนต์ของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้ลูกหนี้การค้าจึงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของรายได้ลิขสิทธิ์ เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการไม่สามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าได้ตามกำหนดและเกิดเป็นลูกหนี้ค้างนานที่เข้าเกณฑ์การตั้งค่าเผื่อนี้สูงจะสูง บริษัทฯจึงกำหนดนโยบายและแนวทางในการติดตามการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า โดยฝ่ายการเงินจะทำหน้าที่ติดตามทวงถามเบื้องต้น พร้อมจัดทำและสรุปรายงานจัดชั้นอายุลูกหนี้ เพื่อช่วยในการตรวจสอบและดำเนินการติดตามหนี้ นอกจากนี้ บริษัทฯเริ่มมีการปรับรูปแบบการทำสัญญาจำหน่ายลิขสิทธิ์คอนเทนต์ โดยเก็บชำระเงินสดล่วงหน้าเป็นบางส่วน รวมถึงมีการเรียกเก็บเช็คจ่ายล่วงหน้าจากลูกหนี้การค้าเพื่อเป็นหลักประกันการชำระเงินและลดความเสี่ยง จากการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทฯสามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าเกือบทั้งหมด สำหรับลูกหนี้การค้าที่ไม่สามารถเก็บหนี้ได้ จะมีการพิจารณาประสานงานการเก็บเงินในอดีต รวมถึงสถานะการเงินและสภาพเศรษฐกิจของลูกหนี้แต่ละราย ประกอบการตั้งค่าเผื่อนี้สูงจะสูง บริษัทฯจึงมั่นใจว่าจะช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าได้

### ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับสัญญาลิขสิทธิ์คอนเทนต์

บริษัทฯมีรายได้หลักจากการให้บริการและจำหน่ายลิขสิทธิ์คอนเทนต์ เป็นสัดส่วน 80 – 93% ต่อปี โดยลิขสิทธิ์คอนเทนต์ที่ซื้อและนำเข้าจากทั้งในและต่างประเทศ โดยได้รับสิทธิ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์โดยตรงในการเป็นผู้ให้บริการต่อส่วนใหญ่มีอายุสัญญา 3 – 5 ปี ซึ่งเมื่อสิทธิ์หมดอายุแล้วหากมีการต่อสัญญาระยะเวลาการได้สิทธิ์ก็ขึ้นอยู่กับการตกลงในขณะนั้น หากบริษัทฯ ไม่ได้มีการต่อสิทธิ์หรือไม่สามารถหาลิขสิทธิ์คอนเทนต์เรื่องใหม่ ๆ เพิ่มเติมได้ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ บริษัทฯตระหนักและให้ความสำคัญกับความเสี่ยงนี้ จึงกำหนดแนวทางที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของลิขสิทธิ์ผ่านการจ่ายชำระค่าธรรมเนียม รวมถึงปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ตกลงตามสัญญาอย่างเคร่งครัด

นอกจากนี้ บริษัทฯได้ลดความเสี่ยงโดยการวางแผนการลงทุนในสิทธิ์คอนเทนต์ล่วงหน้า และติดต่อซื้อลิขสิทธิ์คอนเทนต์จากหลายบริษัทไม่ได้ผูกขาดเฉพาะรายใดรายหนึ่ง และวางแผนการลงทุนในลิขสิทธิ์คอนเทนต์ล่วงหน้า รวมถึงการทำสัญญาแบบ Output deal ที่มีการกำหนดให้บริษัทฯมีสิทธิ์ในการเลือกคอนเทนต์ก่อนบริษัทอื่น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่กระทบต่อธุรกิจของบริษัท

## Capital Structure

(Unit : MB)

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
Current Liabilities	1,064.22	-	1,295.68	757.23
Non-Current Liabilities	18.95	-	16.48	389.96
Shareholders' Equity	1,896.95	-	1,826.38	548.50

## Company Structure



## Company Image

