



หนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน  
บริษัท ซีเอ็มไอ จำกัด (มหาชน)



วันที่ 16 มกราคม 2559

เรื่อง      แจ้งสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน  
             บริษัท ซีเอ็มไอ จำกัด (มหาชน)

เรียน      ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท ซีเอ็มไอ จำกัด (มหาชน)

- สิ่งที่ส่งมาด้วย      1. หนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน  
                             2. ใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน  
                             3. ใบรับรองการจองซื้อหุ้น (ออกโดยบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด)  
                             4. แบบฟอร์มใบชำระเงินค่าสินค้าและบริการ (Bill Payment Pay-In Slip)

ตามที่ บริษัท ซีเอ็มไอ จำกัด (มหาชน) (“**บริษัทฯ**”) จัดให้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 ในวันศุกร์ที่ 25 ธันวาคม 2558 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นดังกล่าวได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 194,333,185 บาท เป็น 291,499,785 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 97,166,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วน 2 หุ้น เดิม ต่อ 1 หุ้น ใหม่ ทั้งนี้ ในกรณีที่มีหุ้นที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นในรอบแรกบริษัทจะจัดสรรหุ้นที่เหลือแก่ผู้ถือหุ้นที่ได้แสดงความจำนงจองซื้อหุ้นเกินกว่าสิทธิของตนตามสัดส่วนการถือหุ้นสามัญเดิมของผู้ถือหุ้นที่ได้จองซื้อหุ้นสามัญเกินกว่าสิทธิโดยบริษัทจะดำเนินการจัดสรรหุ้นดังกล่าวไปจนกระทั่งไม่มีหุ้นเหลือจากการจัดสรร หรือจนกว่าจะไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะซื้อหุ้น

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย มีอำนาจพิจารณาและดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ต่อเนื่องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท

บริษัทฯ จึงเรียนมาเพื่อแจ้งสิทธิของท่านในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ซึ่งมีจำนวนตามที่ระบุในใบรับรองการจองซื้อหุ้น ออกโดย บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (สิ่งที่ส่งมาด้วย ลำดับที่ 3) โดยรายละเอียดการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว เป็นไปตามที่ระบุในหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ส่งมาด้วยนี้ (สิ่งที่ส่งมาด้วย ลำดับที่ 1)



จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ หากมีข้อสงสัยประการใดเกี่ยวกับการจัดสรร ขั้นตอน และวิธีการ จงซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน  
ของบริษัทฯ โปรดติดต่อที่บริษัท หลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด ฝ่ายปฏิบัติการหลักทรัพย์ โทรศัพท์ (66) 0-2672-5999 ต่อ  
2525 และ 2521

ขอแสดงความนับถือ

(นายเสริมคุณ คุณาวงศ์)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

หนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน  
บริษัท ซีเอ็มไอ จำกัด (มหาชน)

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

### 1. ชื่อและสถานที่ตั้งของบริษัทจดทะเบียน

ผู้เสนอขายหลักทรัพย์ : บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)  
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 4/18-19 ซอยนวลจันทร์ 56 ถนนนวลจันทร์  
 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230  
 (ที่อยู่แห่งใหม่สำนักงานใหญ่ ย้าย 8 เมษายน 2557)  
 Homepage : <http://www.cmo-group.com>  
 โทรศัพท์ : 0-2790-3888  
 โทรสาร : 0-2790-3857

### 2. วัน เดือน ปี และครั้งที่ของการประชุมคณะกรรมการ และการประชุมผู้ถือหุ้น ที่มีมติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันศุกร์ที่ 13 พฤศจิกายน 2558
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 ซึ่งจัดขึ้นในวันศุกร์ที่ 25 ธันวาคม 2558

### 3. รายละเอียดการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ตามที่ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 ในวันศุกร์ที่ 25 ธันวาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 194,333,185 บาท เป็น 291,499,785 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 97,166,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วน 2 หุ้น เดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ทั้งนี้ ในกรณีมีหุ้นที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นในรอบแรกบริษัทฯ จะจัดสรรหุ้นที่เหลือแก่ผู้ถือหุ้นที่ได้แสดงความจำนงจองซื้อหุ้นเกินกว่าสิทธิของตนตามสัดส่วนการถือหุ้นสามัญเดิมของผู้ถือหุ้นที่ได้จองซื้อหุ้นสามัญเกินกว่าสิทธิโดยบริษัทฯ จะดำเนินการจัดสรรหุ้นดังกล่าวไปจนกระทั่งไม่มีหุ้นเหลือจากการจัดสรร หรือจนกว่าจะไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะซื้อหุ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดเงื่อนไขและรายละเอียดของการเสนอขายและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ดังนี้

|                               |                                       |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| ประเภทของหุ้นเพิ่มทุน         | : หุ้นสามัญ                           |
| ทุนเรียกชำระในปัจจุบัน        | : 194,333,185 บาท                     |
| ทุนที่ชำระแล้วหลังการเพิ่มทุน | : 291,499,785 บาท                     |
| จำนวนหุ้นที่จัดสรร            | : 97,166,600 หุ้น                     |
| ราคาเสนอขายต่อหุ้น            | : ราคาหุ้นละ 1.65 บาท                 |
| อัตราส่วนการจองซื้อ           | : 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่ |

## วิธีการจัดสรร

: จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ซึ่งมีรายชื่อตามที่ปรากฏอยู่ในวันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นเพื่อใช้สิทธิจองซื้อและได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน ในวันที่ 14 มกราคม 2559

จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนซึ่งผู้ถือหุ้นเดิมมีสิทธิจองซื้อตามอัตราส่วนที่กำหนดไว้ จะเป็นไปตามที่ระบุไว้ในใบรับรองการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (ตามสิ่งที่ส่งมาด้วย ลำดับที่ 3)

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นเดิมไม่ได้จองซื้อหุ้นตามสิทธิที่ได้รับ บริษัทฯ จะถือว่าผู้ถือหุ้นละสิทธิ สำหรับจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นมิได้ จองซื้อ หรือ ใช้สิทธิ ไม่ครบจำนวนตามสิทธิที่ได้รับ หรือ ไม่ใช้สิทธิจองซื้อภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการนำหุ้นดังกล่าวจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นที่ได้แสดงความจำนงค์ที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนนอกเหนือจากสิทธิที่ได้รับจากการจัดสรรในราคาหุ้นละ 1.65 บาท

ผู้ถือหุ้นเดิมที่แสดงความประสงค์ที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนนอกเหนือจากสิทธิที่ได้รับจัดสรร โปรดแจ้งความจำนงค์ในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนนอกเหนือจากสิทธิ มาพร้อมกับการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิและชำระเงินมาพร้อมกัน ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ บุคคลที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย เป็นผู้มีอำนาจในการพิจารณาจัดสรรหุ้นสามัญที่เหลือจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิ ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ได้แสดงความจำนงค์จองไว้แล้วตามสัดส่วน

ทั้งนี้ หากผู้ถือหุ้นไม่ได้รับการจัดสรรในส่วนที่ซื้อเกินกว่าสิทธิ หรือได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญไม่เต็มจำนวน (เฉพาะส่วนที่เกินสิทธิ) บริษัทฯ จะชำระคืนเงินค่าจองซื้อ โดยไม่มีดอกเบี้ยภายใน 14 วันทำการ นับแต่วันเสร็จสิ้นการจองซื้อ

คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย มีอำนาจพิจารณาและดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ต่อเนื่องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท

#### 4. วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นเพื่อสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

บริษัทฯ กำหนดให้ วันที่ 14 มกราคม 2559 เป็นวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการจองซื้อ และได้รับการจัดสรร หุ้นสามัญเพิ่มทุน (Record date) และให้รวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยวิธีปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 15 มกราคม 2559

## 5. กำหนดการจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน

### 5.1 ระยะเวลาในการจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน

บริษัทฯ กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน ในวันที่ 4 – 10 กุมภาพันธ์ 2559 (รวม 5 วันทำการ) ในระหว่างเวลา 9:00 น. – 15:00 น. .

### 5.2 สถานที่รับจองซื้อและรับชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและตัวแทนรับจองซื้อหุ้น

**ผู้ถือหุ้นสามารถติดต่อจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ ณ สถานที่ ดังนี้**

บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด (“ตัวแทนรับจองซื้อหุ้น”)

ฝ่ายปฏิบัติการหลักทรัพย์

87/2 อาคารซีอาร์ซี ออลซีซั่นเพลส ชั้น 12

ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

โทรศัพท์ (66) 0-2672-5999 ต่อ 2525 และ 2521 โทรสาร. 0-2672-5929

**โดยงดรับการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ทางไปรษณีย์ หรือผ่านสาขาของธนาคารพาณิชย์ทั่วประเทศ**

ขั้นตอนและวิธีการจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน

#### 5.2.1 วิธีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

- ก) กรอกรายละเอียดให้ถูกต้องครบถ้วนและชัดเจน พร้อมทั้งลงลายมือชื่อผู้จองซื้อ (“ผู้ถือหุ้น”) ในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (คราวแรก) ของ บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (สิ่งที่ส่งมาด้วย ลำดับที่ 2)
- ข) ถ้าผู้ถือหุ้นประสงค์จะจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนนอกเหนือจากสิทธิที่ได้รับการจัดสรร โปรดแจ้งความจำนองหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ตามความประสงค์ โดยจะต้องจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนนอกเหนือจากสิทธิที่ได้รับมาพร้อมกับการจองซื้อหุ้นสามัญตามสิทธิในครั้งแรกและชำระเงินมาพร้อมกัน รวมทั้งกรอกรายละเอียดให้ถูกต้องครบถ้วน และชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้ถือหุ้น (หากท่านไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นจนเกินสิทธิ บริษัทฯจะโอนเงินคืนให้ตามเลขบัญชีที่ท่านระบุไว้ในใบจองสิทธิ)
- ค) แนบเอกสารที่ใช้ประกอบในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 6)
- ง) ชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเต็มจำนวนที่จองซื้อ ตามวิธีการชำระเงิน ค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (รายละเอียดที่ระบุไว้ใน ข้อ 5.3.2) และนำส่งหลักฐานการชำระเงินและ

ใบจองซื้อ มา ณ สถานที่รับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 5.2)  
ภายในวันและเวลาที่รับจองซื้อ (ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 5.1)

### 5.2.2 วิธีการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ผู้ที่ต้องการจองหุ้นสามัญเพิ่มทุน สามารถชำระเงินค่าจองหุ้นสามัญเพิ่มทุนโดยการ โอนเงินเท่านั้น  
เพื่อเข้าบัญชี

“บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด เพื่อการจองซื้อหุ้น” เลขที่บัญชี 155-3-00030-1 ประเภทบัญชี  
กระแสรายวัน ธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

### 5.2.3 เงื่อนไขอื่น ๆ ในการจองซื้อ

- ก) ตัวแทนรับจองซื้อหุ้นจะไม่รับชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนด้วย เช็ค แคชเชียร์เช็ค ดิราฟท์ และเงินสด (แต่อย่างไรก็ดี ผู้ถือหุ้น สามารถนำ เช็ค แคชเชียร์เช็ค ดิราฟท์ และเงินสด เข้าฝากบัญชี “บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด เพื่อการจองซื้อหุ้น” เลขที่บัญชี 155-3-00030-1 ประเภทบัญชีกระแสรายวัน ธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ได้ ทั้งนี้ ในการนำฝาก เช็ค แคชเชียร์เช็ค ดิราฟท์ ผู้ถือหุ้นต้องนำฝากภายในวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2559)
- ข) ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและชำระเงินค่าจองซื้อแล้ว ไม่มีสิทธิยกเลิกการจองซื้อ
- ค) ระบุชื่อ นามสกุล หมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ และเลขที่ทะเบียนผู้ถือหุ้นที่ระบุไว้ในใบรับรองการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (สิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 3 )
- ง) หากผู้ถือหุ้นที่จองซื้อไม่สามารถจ่ายเงินค่าจองซื้อหุ้น หรือมิได้ปฏิบัติตามวิธีการชำระเงินค่าจองซื้อและดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไข และวิธีการที่กำหนดเพื่อให้สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อได้ทันตามกำหนดระยะเวลาจองซื้อ หรือ บริษัทฯ ไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อได้ (ไม่ว่าในกรณีใดๆ ก็ตาม ด้วยเหตุที่มีใช้ความผิดของบริษัทฯ ) ไม่ว่าทั้งหมด หรือ บางส่วนภายในกำหนดระยะเวลาการจองซื้อตามที่กำหนด หรือ จองซื้อด้วยวิธีการอื่นที่มีกำหนดไว้ในหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ฉบับนี้ หรือ นำส่งเอกสารประกอบการจองซื้อไม่ครบถ้วน บริษัทฯ จะถือว่าผู้ถือหุ้นเดิมสละสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว และบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมรายดังกล่าว
- จ) ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นกรอกข้อมูลในเอกสารประกอบการจองซื้อไม่ครบถ้วน ไม่ชัดเจน หรือไม่สัมพันธ์กัน บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการใช้ข้อมูลในเอกสารประกอบการจองซื้อตามที่เห็นสมควรในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน อย่างไรก็ตาม ในกรณีดังกล่าว บริษัทฯ มีสิทธิที่จะถือว่าผู้ถือหุ้นเดิมสละสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมรายดังกล่าว

- ด) บริษัทฯ ไม่รับเอกสารการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนทางไปรษณีย์
- ข) ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นเดิมได้รับใบรับรองการจองซื้อหุ้นมากกว่า 1 เลขทะเบียนผู้ถือหุ้น ผู้ถือหุ้นเดิมจะต้องเตรียมเอกสารประกอบการจองซื้อตามจำนวนเลขทะเบียนผู้ถือหุ้น ที่ผู้ถือหุ้นเดิมได้รับใบรับรองการจองซื้อหุ้น กล่าวคือ เอกสารประกอบการจองซื้อ 1 ชุด ต่อ 1 เลขทะเบียนผู้ถือหุ้นเท่านั้น หากผู้ถือหุ้นเดิมจองซื้อด้วยเลขทะเบียนผู้ถือหุ้นหมายเลขเดียว โดยรวมสิทธิที่จะได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของทุกหมายเลขทะเบียนผู้ถือหุ้นเข้าด้วยกันเป็นรายการเดียวกัน หรือระบุข้อมูลดังกล่าวในเอกสารประกอบการจองซื้อชุดเดียวกัน ผู้ถือหุ้นอาจได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่ครบตามสิทธิทั้งหมดที่มีตามเลขทะเบียนผู้ถือหุ้นทุกหมายเลขรวมกัน และบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นตามที่เห็นสมควร หรือไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว
- ค) ผู้ถือหุ้นจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมของธนาคารเอง (ถ้ามี)
- ง) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดวิธีการจองซื้อและการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน เงื่อนไขอื่นๆ ในการจองซื้อ ตามความเหมาะสม ในกรณีที่เกิดปัญหา อุปสรรค หรือ ข้อจำกัดในการดำเนินงาน ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท

## 6. เอกสารที่ใช้ประกอบในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

- 6.1 ใบจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของ บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)
- 6.2 หลักฐานการชำระเงิน ได้แก่ ใบนำฝากชำระเงินค่าสินค้าและบริการ พร้อมทั้งระบุ ชื่อ - นามสกุล เบอร์โทรศัพท์ ที่สามารถติดต่อได้ ไว้ด้านหลังของหลักฐานการชำระเงิน
- 6.3 ใบรับรองการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (เอกสารแจ้งสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ที่ออกโดย บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด)
- 6.4 สำเนาหน้าบัญชีเงินฝากธนาคารของ ธนาคารกรุงเทพ, ธนาคารไทยพาณิชย์, ธนาคารกรุงไทย หรือ ธนาคารกรุงไทย (กรณีจองเกินสิทธิ)
- 6.5 เอกสารประกอบการแสดงตน
  - บุคคลธรรมดาสัญชาติไทย : สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน หรือ สำเนาบัตรข้าราชการ หรือ สำเนาบัตรพนักงานรัฐวิสาหกิจ ที่ยังไม่หมดอายุ หรือ สำเนาทะเบียนบ้านที่มีเลขประจำตัวประชาชน พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (ในกรณีที่มีการเปลี่ยนชื่อ / ชื่อสกุล ซึ่งทำให้ ชื่อ / ชื่อสกุล ไม่ตรงกับชื่อผู้ถือหุ้นที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14

มกราคม 2559 หรือ ใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มเติม ให้แนบเอกสาร ที่ออกโดยหน่วยงานราชการ เช่น ทะเบียนสมรส ใบหย่า ใบแจ้งเปลี่ยน ชื่อ / ชื่อสกุล เป็นต้น)

- **บุคคลธรรมดาสัญชาติต่างดาว** : สำเนาใบต่างดาว หรือ สำเนาหนังสือเดินทางพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
- **นิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทย** : สำเนาหนังสือรับรองที่ออกโดยกระทรวงพาณิชย์ อายุไม่เกิน 6 เดือนก่อนวันจองซื้อ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน หรือ สำเนาหนังสือเดินทาง (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
- **นิติบุคคลจดทะเบียนในต่างประเทศ** : สำเนาหนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนนิติบุคคลที่ออกไม่เกิน 6 เดือนก่อนวันจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบ ใบต่างดาว หรือ สำเนาหนังสือเดินทางของผู้มีอำนาจลงนามที่ได้รับรองสำเนาเอกสารที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง กระทำการแทนนิติบุคคล ซึ่งลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง ทั้งนี้ เอกสารทั้งหมดต้องได้รับการลงลายมือชื่อโดยเจ้าหน้าที่โนตารี พับลิค (Notary Public) และรับรองโดยสถานกงสุลไทย

6.6 หนังสือมอบอำนาจให้กระทำการแทนพร้อมติดอากรแสตมป์ 30 บาท (กรณีมอบหมายให้ผู้รับมอบอำนาจมากระทำการแทน) พร้อมสำเนาเอกสารประกอบการแสดงตนของผู้ถือหุ้น และผู้รับมอบอำนาจซึ่งลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง

## 7. การยื่นเอกสารการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุน

สถานที่ยื่นเอกสาร ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 5.2 และในวัน เวลา ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 5.1

## 8. การคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นในกรณีที่ได้รับการจัดสรรหุ้นไม่ครบตามจำนวน

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนนอกเหนือจากสิทธิที่ได้รับจัดสรร ไม่ได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนในส่วนที่จองนอกเหนือจากสิทธิที่ได้รับจัดสรร หรือ ได้รับจัดสรรหุ้นไม่ครบเต็มจำนวนหุ้นที่จองซื้ออันเนื่องจากมีจำนวนหุ้นที่ประสงค์จองซื้อมากกว่าจำนวนหุ้นที่เหลือ บริษัทฯ จะโอนเงินเข้าบัญชีที่ท่านระบุไว้ในเอกสารใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนภายใน 14 วัน นับจากสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น ให้กับผู้ถือหุ้น

## 9. หลักฐานการรับจองซื้อหุ้น

บริษัทฯ จะออกหลักฐานการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิและการจองซื้อนอกเหนือจากสิทธิที่ได้รับจัดสรรไว้เป็นหลักฐานให้แก่ผู้ถือหุ้นการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะสมบูรณ์ก็ต่อเมื่อบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

## 10. ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

- 10.1 ชื่อผู้ถือหุ้นที่ได้ทำการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและชื่อเจ้าของบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์จะต้องเป็นชื่อเดียวกัน หากเป็นเลขที่บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ของบุคคลอื่น หุ้นจะไม่สามารถนำ เข้าบัญชีได้ ในกรณีดังกล่าวบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการส่งมอบหุ้นดังกล่าว โดยออกหุ้นไว้ในชื่อ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก” และนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนเข้าฝากไว้กับ ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยจะนำเข้าบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 ซึ่งอาจทำให้ผู้ถือหุ้นไม่สามารถขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรรได้ในวันทำการแรกของการซื้อขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว
- 10.2 โบรคเกอร์ หรือโบรกเกอร์ (Broker) ที่ผู้ถือหุ้นประสงค์จะนำหุ้นเข้าบัญชีให้ถูกต้อง หากไม่ถูกต้องจะทำให้ไม่สามารถโอนหุ้นเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ได้ ซึ่งบริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบต่อความล่าช้าในการติดตามหุ้นคืน หรืออาจสูญหาย ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นกรอกรายละเอียดดังกล่าวไม่ครบถ้วน บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการส่งมอบหุ้นดังกล่าว โดยออกหุ้นไว้ในชื่อ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก” และนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนเข้าฝากไว้กับ ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยจะนำเข้าบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 ซึ่งอาจทำให้ผู้ถือหุ้นไม่สามารถขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรรได้ในวันทำการแรกของการซื้อขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว

## 11. วัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุนและการใช้เงินทุนส่วนที่เพิ่ม

- 11.1 เพื่อชำระคืนเงินกู้ ทำให้บริษัทฯ ลดต้นทุนทางการเงินที่สูง
- 11.2 เพื่อให้บริษัทฯ มีเงินทุนสำหรับลงทุนในโครงการ ซีเอ็มโอ โซว คอร์ปอเรชั่น
- 11.3 เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัทฯ

## 12. ประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับจากการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน

เงินที่บริษัทฯ ได้รับจากการเพิ่มทุนจะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินของบริษัทฯ อันจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างยั่งยืน

## 13. ประโยชน์ที่ผู้ถือหุ้นจะพึงได้รับจากการเพิ่มทุน/จัดสรรหุ้นเพิ่มทุน

- 13.1 การที่บริษัทฯ มีโครงสร้างทางการเงินที่เข้มแข็ง และมั่นคง
- 13.2 บริษัทฯ มีการปรับปรุงพัฒนา และขยายธุรกิจ เพื่อสร้างผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น ส่งผลดีต่อมูลค่าบริษัทฯ และมูลหุ้นของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึงการได้รับประโยชน์ในรูปของเงินปันผลในอนาคต
- 13.3 นโยบายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญที่ออกใหม่ จะมีสิทธิรับเงินปันผลจากการดำเนินงานเช่นเดียวกับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อผู้ถือหุ้นหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวได้รับการจดทะเบียนเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แล้ว

## 14. นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลในอัตราร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ (โดยมีเงื่อนไขเพิ่มเติม)

## 15. รายละเอียดอื่นใดที่จำเป็นสำหรับผู้ถือหุ้นเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนหุ้นสามัญเพิ่มทุน

- ไม่มี -

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเบื้องต้นของบริษัทจดทะเบียน

### 1. ความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

บริษัท ซีเอ็มไอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2534 โดยนายเสริมคุณ คุณาวงศ์ และนางสุรีย์ คุณาวงศ์ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Management) ประเภทงานบันเทิงสาธารณะ (Public Event) งานการประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE) งานนิทรรศการและการแสดงสินค้า (Exhibition & Trade Show) และงานส่งเสริมการตลาดและส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Marketing & Promotion) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท และมีพนักงานในช่วงเริ่มแรกจำนวน 4 คน ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท แสดงได้โดยสังเขป ดังต่อไปนี้

ในปี 2529 นายเสริมคุณ คุณาวงศ์ ได้จัดตั้งบริษัท ดิอายส์ จำกัด (หรือ “ดิอายส์”) ขึ้นเป็นบริษัทแรกในกลุ่มบริษัท เพื่อให้บริการผลิตสื่อประเภทมัลติมีเดีย และมัลติวิชั่น ในขณะนั้นนับได้ว่าดิอายส์เป็นหนึ่งในบริษัทผู้ให้บริการผลิตสื่อประเภทมัลติมีเดีย และมัลติวิชั่น ชั้นนำของประเทศไทย

ในปี 2533 บริษัท พีริเซนเตชั่น มีเดีย ซัพพลายส์ จำกัด (ในปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด หรือ “พีเอ็ม”) ได้รับการจัดตั้งขึ้น เพื่อให้บริการสนับสนุนทางด้านเครื่องมือสำหรับการแสดงและการนำเสนอแกดดิอายส์

ในปี 2534 บริษัท ซีเอ็ม ออร์กาไนเซอร์ จำกัด ได้รับการจัดตั้งขึ้น เพื่อให้บริการบริหารจัดการงาน ซึ่งนับได้ว่าในช่วงนั้น บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานในประเทศไทย

ในปี 2535 ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทได้รวมการดำเนินงานของทั้งสามบริษัทเข้าด้วยกัน และจัดตั้งกลุ่มบริษัทดิอายส์ (The Eyes Group) ขึ้น ซึ่งนับได้ว่า ในช่วงนั้นกลุ่มบริษัทดิอายส์เป็นหนึ่งในไม่กี่บริษัทที่สามารถให้บริการบริหารจัดการงานได้แบบครบวงจร

ในปี 2537 มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มบริษัท โดยการจัดตั้งกลุ่มบริษัท เอส. คิวบิค ขึ้นมาแทนกลุ่มบริษัทดิอายส์ และมีการจัดตั้งบริษัท เอส. คิวบิค จำกัด ขึ้นเพื่อถือหุ้น และทำหน้าที่ควบคุมและดูแลงานทางการเงิน การบัญชี และการตรวจสอบภายในของแต่ละบริษัทภายในกลุ่ม

ในปี 2542 ดิอายส์ ขยายขอบเขตการให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอเพิ่มมากขึ้น โดยการให้บริการผลิตสื่อประเภท วิดีโอ 3 มิติ (3D Video) วิดีโอพาโนรามา เกมส์คอมพิวเตอร์ ซีดีรอม และเว็บไซต์ ทั้งแก่บริษัทอื่นๆ ภายในเครือ และลูกค้าภายนอก และในปีเดียวกัน บริษัทฯ ได้จัดงานประชุมสหพันธ์บรรณารักษ์นานาชาติประจำปี ครั้งที่ 65 (the 65<sup>th</sup> Annual Conference of the International Federation of Library Association) ซึ่งมีบรรณารักษ์กว่า 2,000 คน จากทั่วโลกมาร่วมประชุมด้วย

ในปี 2546 กลุ่มบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุนและการถือหุ้นครั้งใหญ่เพื่อเตรียมการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (หรือ “mai”) โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 8 ล้านบาท เป็น 59 ล้านบาท และ 150 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท โดย

บริษัทฯ ได้เข้าไปถือหุ้นของพีเอ็มและดิออยส์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.997 และ 99.84 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ของแต่ละบริษัทตามลำดับ ส่วน บริษัท เอส. คิวบิค จำกัด นั้นกลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทฯ ได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนในเดือนธันวาคม 2546 และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ซีเอ็ม ออร์กาไนเซอร์ จำกัด (มหาชน) (CM Organizer Public Company Limited)

ในปี 2547 บริษัทฯ ได้เพิ่มเงินลงทุนในบริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นของพีเอ็มในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 135 ล้านบาท (เดิม 39.90 ล้านบาท) และได้เพิ่มเงินลงทุนในบริษัท ดิออยส์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นของดิออยส์ในสัดส่วนร้อยละ 99.95 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 15 ล้านบาท (เดิม 5 ล้านบาท)

ในปี 2551 บริษัทฯ ได้ทำการขยายการลงทุนโดยการเข้าเป็นผู้ถือหุ้นใน บริษัท เอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี จำกัด (หรือ “เอ็กซ์โป เทค”) ซึ่งให้บริการในด้านการติดตั้งระบบสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับการจัดอีเว้นท์ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 และในปีนั้นบริษัทฯ ประสบความสำเร็จได้รับรางวัลรองชนะเลิศ ด้านแนวคิด สำหรับพาววิลเลียนขนาดไม่เกิน 500 ตารางเมตร จาก Bureau International des Expositions: BIE จากผลงานการสร้างศาลาไทยในงาน Expo ระดับนานาชาติในการร่วมงาน World Water Expo 2008 ณ ประเทศ สเปน โดยมีผู้ร่วมงาน 102 ประเทศทั่วโลก

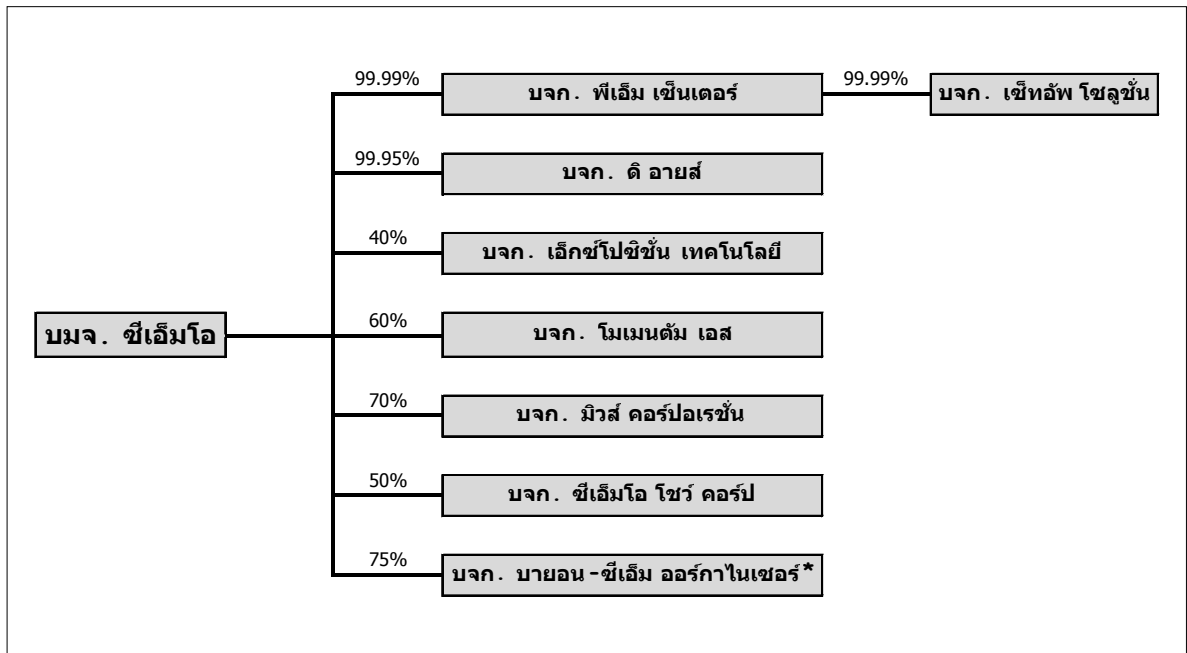
ในปี 2555 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 150 ล้านบาท เป็น 222.5 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 72.5 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 37.5 ล้านหุ้น การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะออกให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 30 ล้านหุ้น และการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย จำนวน 5 ล้านหุ้น โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ในครั้งนี้เพื่อรองรับการขยายกิจการเข้าสู่ตลาดอาเซียน และการร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อการให้บริการที่ครอบคลุมรองรับการเปิด AEC

ในปี 2556 โครงการ Bangkok Creative Playground เริ่มต้นก่อสร้าง โดยเริ่มจากการก่อสร้างอาคารสำนักงานบริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด เป็นอาคารแรก และก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยทุกบริษัทในเครือ CMO Group ได้ย้ายเข้ามารวมกันที่โครงการ Bangkok Creative Playground ซึ่งถือเป็นการเสริมสร้างศักยภาพในการทำงานของบุคคลากรภายในและธุรกิจเป็นอย่างมาก รวมถึงการสร้างการรับรู้และการยอมรับต่อลูกค้าของบริษัทฯ และกิจการในเครือถึงความพร้อมในทุกๆ ด้าน

## 2. ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจหลักคือ ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก การเข้าลงทุนจะพิจารณาทั้งผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงศักยภาพของธุรกิจที่เข้าลงทุน และการส่งเสริมกับธุรกิจในปัจจุบันของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายในการกำกับดูแลบริษัทย่อยโดยมีการส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหาร เพื่อดูแลและติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

\*\*\* ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2558



หมายเหตุ: (1) อยู่ระหว่างการดำเนินการปิดบริษัท

### 3. โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ตามประเภทลูกค้า ระหว่างปี 2554 – 2557

| รายได้ของบริษัท     | 2554                |     | 2555                |     | 2556                |     | 2557                |     |
|---------------------|---------------------|-----|---------------------|-----|---------------------|-----|---------------------|-----|
|                     | มูลค่า<br>(ล้านบาท) | %   | มูลค่า<br>(ล้านบาท) | %   | มูลค่า<br>(ล้านบาท) | %   | มูลค่า<br>(ล้านบาท) | %   |
| - รายได้จากภาครัฐ   | 166.49              | 31  | 158.16              | 20  | 89.37               | 14  | 109.93              | 18  |
| - รายได้จากภาคเอกชน | 365.22              | 68  | 645.79              | 80  | 540.81              | 85  | 471.71              | 79  |
| - รายได้อื่น        | 7.25                | 1   | 6.85                | 1   | 7.98                | 1   | 13.64               | 2   |
| รวมรายได้           | 538.96              | 100 | 810.8               | 100 | 638.16              | 100 | 595.28              | 100 |

ตารางจำแนกโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ตามประเภทการให้บริการ ระหว่างปี 2554 – 2557

| ประเภทของรายได้                               | 2554                |            | 2555                |            | 2556                |            | 2557                |            |
|-----------------------------------------------|---------------------|------------|---------------------|------------|---------------------|------------|---------------------|------------|
|                                               | มูลค่า<br>(ล้านบาท) | %          | มูลค่า<br>(ล้านบาท) | %          | มูลค่า<br>(ล้านบาท) | %          | มูลค่า<br>(ล้านบาท) | %          |
| รายได้จากการให้บริการ<br>บริหารการจัดงาน      | 528.84              | 59         | 819.35              | 61         | 641.76              | 54         | 592.64              | 55         |
| รายได้จากการให้บริการด้าน<br>อุปกรณ์          | 313.47              | 35         | 481.39              | 36         | 489.18              | 41         | 434.56              | 40         |
| รายได้จากการให้บริการผลิต<br>สื่อสำหรับนำเสนอ | 48.89               | 5          | 40.42               | 3          | 36.56               | 3          | 26.25               | 2          |
| รายได้จากการออกแบบ<br>ตกแต่ง ก่อสร้าง         | 5.09                | 1          | 0                   | 0          | 0                   | 0          | 0                   | 0          |
| รายได้จากธุรกิจดนตรีและ<br>บริหารศิลปิน       | 3.48                | 0          | 0                   | 0          | 0                   | 0          | 0                   | 0          |
| รายได้จากธุรกิจสื่อการตลาด                    | 0                   | 0          | 7.07                | 1          | 15.79               | 1          | 21.16               | 2          |
| <b>รวม</b>                                    | <b>899.77</b>       | <b>100</b> | <b>1,348.23</b>     | <b>100</b> | <b>1,183.29</b>     | <b>100</b> | <b>1,074.61</b>     | <b>100</b> |

#### 4. ลักษณะผลิตภัณฑ์

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทในปัจจุบันสามารถแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม คือ

- 4.1 ธุรกิจการให้บริการบริหารการจัดงานและการจัดแสดงนิทรรศการ (Event Management & Exhibition)
- 4.2 ธุรกิจการให้บริการอุปกรณ์ด้านแสง สี เสียง และภาพ (Equipment Service)
- 4.3 ธุรกิจการให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอ (Presentation Media)
- 4.4 ธุรกิจการให้บริการด้านการติดตั้งระบบสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับการจัดอีเวนต์ (Utilities Service)
- 4.5 ธุรกิจการให้บริการบริหารสื่อออนไลน์และสื่อมัลติมีเดีย (Online & Media Management)

#### 4.1 ธุรกิจการให้บริการบริหารการจัดงานและการจัดแสดงนิทรรศการ (Event Management & Exhibition)

ปัจจุบันบริษัทฯ ให้บริการบริหารการจัดงานแบบครบวงจร (Turnkey Event Management) โดยขอบเขตการให้บริการบริษัทฯ จะครอบคลุมถึง

- การออกแบบสร้างสรรค์
- การวางแผนงานการสื่อสารทางการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการตลาดของลูกค้า
- การออกแบบชิ้นงาน
- การให้คำปรึกษาในด้านการจัดหาและจัดเตรียมพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการจัดงานแสดงประเภทต่างๆ

- การให้คำปรึกษาเบื้องต้นทางด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการจัดการแสดง
- การให้บริการรับออกแบบจัดสร้างตามแนวความคิดของลูกค้า
- การควบคุม
- การให้บริการประกอบ ติดตั้ง และตกแต่งภายในให้ลูกค้า
- และบริหารงานแสดง

ซึ่งทำให้บริษัทสามารถบริหารและควบคุมคุณภาพของการดำเนินงานให้ได้มาตรฐาน ตามที่ลูกค้าได้กำหนดไว้ ในปัจจุบันธุรกิจหลักของบริษัทสามารถจำแนกได้ตามลักษณะการให้บริการได้เป็น 5 ประเภทหลัก ดังต่อไปนี้คือ

- ก) การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย (Corporate Marketing & Event)
- ข) การจัดงานแสดงนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์และงานนิทรรศการชั่วคราว (Museum & Exhibition)
- ค) การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)
- ง) การจัดประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition : MICE)
- จ) การจัดงานทางด้านศิลปะ วัฒนธรรม และบันเทิง (Art, Culture & Entertainment)

#### ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

##### ก) การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย (Corporate Marketing & Even : CME)

การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขายเป็นเครื่องมือสื่อสารการตลาดประเภทหนึ่งที่สำคัญ และถูกนำมาใช้เป็นวงกว้างในธุรกิจต่าง ๆ ทั้งอุปโภค และบริโภค เนื่องจากเป็นเครื่องมือการสื่อสารที่สามารถสร้างประสบการณ์ตรงของสินค้าให้กับผู้บริโภคได้ชัดเจน รวดเร็ว และเป็นการสื่อสารกับผู้บริโภคแบบสองทาง (two-way communication) เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว และเจาะกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ เน้นการจัดกิจกรรมทางการตลาดแบบสร้างประสบการณ์ (experiential marketing) เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้ในการสร้างประสบการณ์ตรงให้กับผู้บริโภคได้เกิดความรู้สึกมีส่วนร่วมกับสินค้าหรือแบรนด์นั้นๆ มากกว่าการสื่อสารข้อมูลให้ผู้บริโภคได้รับข้อมูลแบบทางเดียว การทำการตลาดแบบสร้างประสบการณ์สามารถทำให้ผู้บริโภคมีปฏิสัมพันธ์กับสินค้าในเชิงลึก และทำให้ผู้บริโภคเข้าใจได้ถึง brand value ของสินค้านั้น ๆ ได้อย่างชัดเจน เป็นการจดกิจกรรมที่หลากหลายมากกว่า การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างเดียว ซึ่งทำให้ธุรกิจ สามารถเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคได้มากขึ้น และตอบสนองความต้องการได้อย่างตรงและถูกต้อง ตัวอย่างการจัดกิจกรรมที่ต้องการสร้างการรับรู้ของสินค้าใหม่ จะต้องมีกิจกรรมในรูปแบบต่าง ๆ ที่มากกว่าการทำ launching event สินค้า แต่จะต้องมีการคิดในแง่มุมมองที่หลากหลายมากขึ้น เช่น การทำ online marketing หรือ การใช้ social media ต่าง ๆ ที่สามารถ สร้างการรับรู้และประสบการณ์ตรงในแง่มุมอื่น ๆ

นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมอื่นๆ ที่ลูกค้าจัดขึ้น เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหรือตัวแทนจำหน่าย โดยอาจเป็นการจัดทำเนื่องในเทศกาลพิเศษขึ้นในรูปแบบการสัมมนา และงานบันเทิง เป็น

ต้น โดยส่วนใหญ่ กิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขายจะเป็นงานลักษณะสั้นๆ เน้นการมีส่วนร่วมของผู้เข้าร่วมงาน และการสร้างภาพพจน์ที่ดีและความประทับใจและประสบการณ์ใหม่ต่อสินค้าอื่นๆ ให้แก่ผู้เข้าร่วมงาน

ผลงานการจัดกิจกรรมทางการตลาดที่โดดเด่นของบริษัทฯ ในปี 2557 ที่ผ่านมา ได้แก่

- King Power Polo All Asia cup 2014
- Sunlight ทำเรียงจานยาวที่สุดในโลก
- Goodyear Annual meeting 2014
- Mazda Eco Car Production Ceremony
- Michelin X Coach Launch
- Home Pro Expo #19 & #20
- Nissan X-Trail Launch
- Launch Harley Davison
- All New Mazda 3 Press and Public Launch & Test Drive
- TMB me "Wake up with Me"
- Fanta Taste'N Play
- Coke FIFA World cup 2014
- พิธีลงนามความร่วมมือหลักสูตร MICE
- Ford Sales & Test Drive 2014
- Mega Bangna Countdown 2015
- iPhone 6 & 6 Plus Launch
- MG Job1# Ceremony
- BMW I8 Launch
- Adfest 2014

**ข) การจัดงานแสดงนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์และงานนิทรรศการชั่วคราว (Museum & Exhibition)**

การจัดงานนิทรรศการเป็นการจัดงานที่ผู้ชมงานหรือลูกค้าจะสามารถเข้าชม หรือพิจารณาสิ่งต่างๆ ที่จัดแสดงได้อย่างใกล้ชิด และมีเวลาในการชมงานอย่างเต็มที่ บริษัทฯมีหน้าที่สร้างกระบวนการที่ใช้ในการสื่อสารระหว่างลูกค้าและผู้ชมงานอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การออกแบบบริเวณพื้นที่จัดงาน การสร้างบรรยากาศด้วยแสง สี และเสียง และการแสดง, การนำเทคนิคต่างมาประกอบในการจัดแสดง เช่น Ghost Effect หรือ Hologram , การใช้เทคนิคจอแบบพาโนรามา เป็นต้น การจัดงานนิทรรศการสามารถประยุกต์ใช้ได้ทั้งการจัดแสดงทางการค้า การจัดแสดงทางด้านความรู้หรือศิลปะ วัฒนธรรม รวมถึงการจัดงานนิทรรศการในโอกาสพิเศษ

สำหรับธุรกิจด้านการรับออกแบบและจัดสร้างพิพิธภัณฑ์ ถือเป็นการจัดงานนิทรรศการประเภทนิทรรศการถาวร ซึ่งจะเป็นการออกแบบทั้ง การออกแบบแนวความคิด แบบร่างโครงการ การออกแบบตกแต่งภายนอก

และภายใน โดยคำนึงถึงความสะดวกของวัตถุประสงค์ของแต่ละพิพิธภัณฑ์ รวมไปถึงการให้บริการก่อสร้าง การควบคุมการก่อสร้างโดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในงานพิพิธภัณฑ์โดยเฉพาะ

ผลงานการจัดนิทรรศการนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์และงานนิทรรศการชั่วคราวที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2557 ที่ผ่านมามีได้แก่

- อุทยานการเรียนรู้ศรีรัฐชาติ, มหาวิทยาลัยมหิดล
- พิพิธภัณฑ์เกษตรเฉลิมพระเกียรติ
- นิทรรศการในหลวงกับแบดมินตัน
- นิทรรศการ กสทช @ ITU
- BBL Booth in Money Expo
- BBL@Thailand Industry Expo 2014
- BBL Set in the City 2014
- AIA Booth in Money Expo
- BBL @มหกรรมบ้านและคอนโด
- Mitsubishi Motor Show 2014
- Shell Motor Expo 2014
- NISSAN Motor Show 2014
- Harley-Davidson Motor Show 2014
- AP Space Odyssey

**ค) การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)**

การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะให้กับลูกค้า เพื่อส่งเสริมการขายในรูปแบบเฉพาะของแต่ละประเภทสินค้า การจัดงานให้กับลูกค้าส่วนราชการ ในการทำตามนโยบายรัฐบาล หรือเป็นกิจกรรมของกระทรวงนั้นๆ เอง เป็นกิจกรรมเพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าร่วมในกิจกรรมได้เป็นจำนวนมาก โดยจะเป็นการจัดงานขนาดใหญ่ มีรูปแบบงานหลากหลายรวมอยู่ด้วยกัน จำนวนวันในการจัดกิจกรรมหลายวัน ซึ่งกิจกรรมประเภทนี้อาจจะเป็นได้ทั้งกิจกรรมพิเศษเฉพาะช่วงหรือเทศกาลในปีนั้น หรือกิจกรรมที่มีการจัดเป็นประจำทุกปี

นอกจากงานบันเทิงสาธารณะในรูปแบบของการรับจ้างแล้ว ยังมีกิจกรรมบันเทิงสาธารณะที่บริษัทเป็นเจ้าของแนวคิดและรูปแบบเองโดยการพัฒนางานบันเทิงประเภทต่างๆ ที่มีศักยภาพพยายามจัดรูปแบบงานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ที่จะเข้ามาเป็นผู้สนับสนุนการจัดงาน (Sponsor) ประสานไปกับความบันเทิงที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งการริเริ่มเป็นเจ้าของงานของบริษัทนี้ ได้กระทำการอย่างต่อเนื่องตามนโยบายการสร้างความมั่นคงทางรายได้ให้แก่บริษัทฯ

ผลงานการจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ ที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2557 ที่ผ่านมามีได้แก่

- พิธีมอบคู่มือเพื่อสนับสนุนประชาชนในการเปลี่ยนผ่านไปสู่โทรทัศน์ระบบดิจิตอล, กสทช

- การจัดนิทรรศการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ความรู้ และข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับ ดิจิตอลทีวี, กสทช
- เทศกาลส่งความสุขจากไปรษณีย์ไทย
- River Festival @ Asiatique

**ง) การจัดประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE)**

การบริหารจัดการประชุมสัมมนานั้น บริษัทฯจะรับฟังวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า แล้วบริษัทฯจะพัฒนาแนวคิดในการนำเสนอ และกลยุทธ์ในการจัดงานที่เหมาะสมให้กับลูกค้า และให้บริการแบบครบวงจร (Turnkey Event Management) โดยบริษัทฯจะดูแลในทุกๆส่วนของงาน เริ่มตั้งแต่การให้การต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม การทำป้ายต้อนรับในบริเวณที่จะจัดงาน การออกแบบและตกแต่งห้องจัดงานสำหรับผู้เข้าร่วมประชุม การจัดงานเลี้ยงต้อนรับ การจัดหางานแสดงประเภทต่างๆ และงานเลี้ยงอำลาสำหรับผู้มาร่วมงาน รวมไปถึงการประชาสัมพันธ์งานประชุม

ผลงานการจัดประชุมสัมมนาที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2557 ที่ผ่านมามีได้แก่

- LINE Client Seminar
- Tyreplus Revolution Convention
- Nissan Dealer Conference
- Bosch Dealer Con 2014
- Goodyear Annual Meeting
- SIAMTYRE Sub Dealer Seminar

**จ) การจัดงานทางด้านศิลปะ วัฒนธรรมและบันเทิง (Art, Culture & Entertainment: ACE)**

การจัดกิจกรรมศิลปะ วัฒนธรรม และ ความบันเทิง มีทั้งการจัดกิจกรรมการแสดงของหน่วยงานราชการ และหน่วยงานภาคเอกชน ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการจัดงานเพื่อส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมของไทย และนำเสนอความบันเทิงในรูปแบบต่างๆ โดยอาศัยแนวคิดในการนำเสนอที่แปลกใหม่ เน้นความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และมีการใช้สื่อและอุปกรณ์ที่ทันสมัยประกอบการนำเสนอ ทำให้งานแสดงมีความน่าสนใจและสมจริง ซึ่งจะสร้างความประทับใจให้แก่กลุ่มผู้เข้าชมงาน ในการจัดการแสดงศิลปะ วัฒนธรรม และความบันเทิง

นอกจากนั้นแล้ว ยังรวมถึงการรับจัดงานที่เกี่ยวข้องกับศิลปะเป็นหลัก หรือมีความต้องการในการผสมผสานศิลปะเข้าไปในงานด้วย อาทิเช่น งานนิทรรศการศิลปะ งานออกแบบตกแต่งสถานที่

ผลงานการจัดงานทางด้านศิลปะ วัฒนธรรมและบันเทิง ที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2557 ที่ผ่านมามีได้แก่

- นิทรรศการพุทธศิลป์แห่งรัชกาลที่ 9
- สารคดีสยามศิลป์ ปีที่ 4
- งานโมเดลวัดเชียงใหม่

#### 4.1.1 กลยุทธ์และแนวทางการแข่งขันด้านการตลาด

##### กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่เน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ และครบวงจรแก่ธุรกิจหลากหลายประเภท โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญดังนี้

##### 1. การให้บริการที่เน้นคุณภาพอย่างครบวงจร

ที่ผ่านมาบริษัทฯ เน้นการให้บริการบริหารจัดการงานในรูปแบบต่างๆ ให้แก่ทั้งหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนอย่างมีคุณภาพและครบวงจร โดยทีมงานของบริษัทฯ ได้ร่วมทำงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มต้นเพื่อให้เข้าใจถึงวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้าอย่างถ่องแท้ บริษัทฯ มีการกำหนดรูปแบบกิจกรรมการดำเนินงานที่น่าสนใจและมีความเป็นไปได้ในการนำเสนอ มีการผลิตรายการ การคิดรูปแบบการนำเสนอ สถานที่ในการจัดกิจกรรมการแสดงผล การจัดหาอุปกรณ์และทีมงานสนับสนุนการแสดงผล รวมทั้งการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนของการดำเนินงาน เพื่อมิให้เกิดความผิดพลาดและสามารถสร้างสรรค์งานได้บรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า บริษัทฯ จึงได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากลูกค้าเป็นอย่างดีว่า กิจกรรมที่บริษัทฯ จัดนั้น มีความแปลกใหม่และสามารถสื่อแนวคิดในการนำเสนองานได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ เพื่อให้การจัดงานแสดงผลของลูกค้าสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทฯ ได้เพิ่มการบริการทางการประชาสัมพันธ์ ทำหน้าที่สื่อสาร สร้างภาพลักษณ์ และนำเสนอข่าวสารในการจัดกิจกรรมของลูกค้า เป็นการสร้าง Value Added ให้แก่งานจัดการแสดงผลของลูกค้า และสร้างความพึงพอใจต่อการบริการของบริษัทฯ โดยรวม

##### 2. การให้บริการที่ครอบคลุมประเภทของงานที่หลากหลาย

บริษัทฯ ได้ให้บริการด้านบริหารจัดการงาน(Event Management) โดยให้บริการครอบคลุมธุรกิจทั้ง 5 ประเภท ดังนี้

- ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการกิจกรรมทางการตลาด (Corporate Marketing & Event)
- ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการจัดแสดงนิทรรศการและพิพิธภัณฑ์ (Museum & Exhibition)

- ธุรกิจให้บริการการบริหารงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)
- ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานศิลปะ วัฒนธรรม และบันเทิง (Art, Culture & Entertainment)
- ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE)

นับได้ว่าบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจบริหารจัดการงานทั้ง 5 ประเภทดังกล่าว ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีโอกาสทางการตลาดที่ครอบคลุมในทุกประเภทของการบริหารจัดการงาน

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้พัฒนาขีดความสามารถของบริการเพื่อให้สามารถตอบรับกับความต้องการของกิจกรรมทางการตลาดในเชิงบูรณาการซึ่งเป็นการตลาดในรูปแบบใหม่ได้ โดยได้ขยายขอบเขตด้วยการเพิ่มบริการด้านการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร (Integrated Marketing Communication) ขึ้นเพื่อรองรับงาน เช่น งานโฆษณาประชาสัมพันธ์ งานวางแผนสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ และงานสื่อสารแบบออนไลน์ เป็นต้น โดยบริษัทฯ สามารถรับผิดชอบตั้งแต่กระบวนการค้นหาแนวคิดของงาน (Concept Exploration) การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) การผลิตชิ้นงาน (Production) จนถึงการลงทุนบริหารจัดการและปฏิบัติงาน (Operation & Management) ซึ่งบริษัทฯ สามารถรับงานสื่อสารการตลาดได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารและดูแลลูกค้า เราจึงได้เพิ่มนโยบายการบริหารลูกค้าแบบยั่งยืนขึ้น ด้วยการสร้างระบบบริหารและดูแลลูกค้าแบบระยะยาว (Long-term account management system) ระบบดังกล่าวได้เอื้อประโยชน์ให้กับทั้งบริษัทฯ และลูกค้า โดยสามารถช่วยเพิ่มความมั่นคงทางรายได้ให้กับบริษัทฯ และยังเพิ่มความเชื่อมั่นจากลูกค้าในความเป็นมืออาชีพของบุคคลากรได้เป็นอย่างดี เนื่องจากระบบครอบคลุมวิธีการปฏิบัติการตั้งแต่ การรักษาสัมพันธ์ภาพอันดี การบริการลูกค้าด้วยบุคคลากรที่เกี่ยวข้องโดยตรง ไปจนถึงการรักษาความลับทางการตลาดของลูกค้าแต่ละรายอย่างเข้มงวดและเพื่อให้บริษัทฯ มีความสามารถในการรองรับงานด้านการบริหารจัดการงานได้ในทุกรูปแบบ บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งบริษัทย่อยในเครือ CMO Group เพื่อรองรับงานภายในกลุ่มบริษัท โดยบริษัทย่อยในเครือได้ประกอบธุรกิจให้บริการครอบคลุมทั้งอุปกรณ์การจัดงานแสง สี เสียงทุกประเภท การจัดทำเทคนิคพิเศษ (Special Effect) การจัดทำวิดีโอ มัลติมีเดียเพื่อใช้ในกิจกรรมต่างๆ หรือเพื่อโฆษณา การรับจัดทำโครงสร้างเวที และให้บริการด้านระบบไฟฟ้า ระบบน้ำ ปั่นลมและการวางสายสื่อสาร จึงทำให้กลุ่มบริษัทในเครือ CMO Group สามารถให้บริการได้ครบวงจรอย่างแท้จริง

### 3. การพัฒนาระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพตามมาตรฐานสากล

บริษัทฯ มีนโยบายในการใช้กลยุทธ์ที่เป็นการให้บริการแบบครบวงจร เพื่ออำนวยความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการสำหรับลูกค้า ในปัจจุบัน นับได้ว่าบริษัทฯ มีชื่อเสียงในระดับแนวหน้าบริษัทหนึ่งในตลาด และเป็นที่ยอมรับของลูกค้าอย่างกว้างขวางในเชิงคุณภาพและมาตรฐานการสร้างสรรคงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการสร้างทีมงานและระบบงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับการขยายงานอย่างต่อเนื่อง และสามารถรักษาคุณภาพการสร้างสรรค์ผลงานให้แก่ลูกค้า

#### 4. การให้ความสำคัญกับบุคลากรภายในบริษัท

บริษัทฯ ตระหนักอยู่เสมอว่าบุคลากรในทุกระดับของบริษัทฯ เป็นกลไกที่สำคัญในการที่จะทำให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการจัดงานเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และความร่วมมือของบุคลากรในฝ่ายต่างๆ เพื่อให้การจัดกิจกรรมประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย บริษัทฯ จึงเน้นที่การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรโดยการจัดอบรมพนักงานให้มีความรู้ในด้านการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับการออกแบบและสร้างสื่อ และการใช้เครื่องมือสำหรับการนำเสนอ รวมถึงการจัดส่งพนักงานไปดูงานทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อให้พนักงานได้มีโอกาสในการรับรู้เทคนิค หรือ ความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ ที่จะนำมาปรับใช้ในการสร้างสรรค์งานให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้เกิดขึ้นภายในองค์กรด้วยการจัดกิจกรรมเชื่อมสัมพันธ์ของพนักงานอันจะนำไปสู่การดำเนินงานในแนวทางเดียวกัน การร่วมมือและการประสานงานเพื่อให้งานสำเร็จดังเป้าหมายที่ได้วางไว้

##### ● นโยบายและการกำหนดราคา

การกำหนดราคาในการให้บริการบริหารจัดการจัดงานแต่ละงานจะกำหนดจากต้นทุนการผลิต ซึ่งประกอบด้วยต้นทุน ในการผลิตงาน (Production Cost) ต้นทุนค่าควบคุมในการผลิตงาน (Production Control Management Fee) และต้นทุนค่าควบคุมและบริหารงานการแสดงในวันจัดงาน (Presentation Control Fee) และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Profit Margin) ในอัตราที่เหมาะสม ซึ่งจะขึ้นอยู่กับลักษณะของงานว่าต้องอาศัยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และความแปลกใหม่มากน้อยเพียงใด รวมทั้งความยุ่งยากซับซ้อนในการผลิตงานด้วย

##### ● ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ จะมุ่งเน้นลูกค้าที่เป็นเจ้าของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ต้องการจัดงานส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้กับผลิตภัณฑ์ของตนเพื่อสร้างยอดขาย เพิ่มเติมจากการโฆษณาผ่านสื่อทั่วไปหรือองค์กรภาครัฐและเอกชนที่ต้องการส่งเสริมให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีกับตัวองค์กร โดยเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือองค์กรอาจจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบของกิจกรรมเอง แล้วว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการหรือขอให้บริษัทฯ เป็นผู้นำเสนอแผนการจัดกิจกรรมให้ โดยบริษัทฯ ได้จำแนกลูกค้าออกเป็น 4 กลุ่มดังต่อไปนี้

##### ก) กลุ่มรัฐวิสาหกิจและหน่วยงานของรัฐ

เนื่องจากภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรม ที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องภาครัฐจึงมีนโยบายเป็นตัวแทนในการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจ หรือจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิเช่น อุตสาหกรรมท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมการจัดการประชุม เป็นต้น หน่วยงานของภาครัฐที่รับผิดชอบในการส่งเสริมอุตสาหกรรมเหล่านี้ ได้แก่ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ(สสปน.) และหน่วยงานราชการประจำจังหวัดท่องเที่ยวต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมไปถึงหน่วยงานราชการต่างๆ ที่มีการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ ของหน่วยงานรัฐอีกเป็น

จำนวนมากโดยการจัดกิจกรรมนั้นจะสอดคล้องกับภาระหน้าที่ที่หน่วยงานรัฐนั้นดูแลเพื่อส่งเสริมกิจกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้อง

ข) กลุ่มธุรกิจเอกชน

กลุ่มธุรกิจในภาคเอกชนโดยส่วนใหญ่จะนิยมใช้การจัดงานควบคู่ไปกับเครื่องมือสื่อสารทางการตลาดอื่นๆ แต่อาจจะใช้งบประมาณและความถี่ในการจัดงานแตกต่างกันไป ขึ้นกับขนาดธุรกิจและสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมโดยธุรกิจที่ใช้บริการบริหารจัดการงานบ่อยและมีงบประมาณสูงมักเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงมีการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคที่รวดเร็ว หรือมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี หรือการต้องการใช้บริการที่รวดเร็ว เช่น ธุรกิจโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงและมีการแข่งขันทางด้านการตลาดสูง อุตสาหกรรมธุรกิจรถยนต์ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง และธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น ธุรกิจอาหาร ธุรกิจเครื่องสำอาง และธุรกิจยาบำรุงสุขภาพ ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมทางการตลาด การส่งเสริมการขาย และการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคและกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังรวมถึงธุรกิจใหม่ๆที่เข้ามาทำตลาดในประเทศไทย การทำกิจกรรมทางการตลาดนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากในการสร้างความรับรู้กับผู้บริโภคได้โดยตรง

ค) กลุ่มบริษัทตัวแทนโฆษณา

บริษัทตัวแทนโฆษณาจัดเป็นลูกค้ากลุ่มที่มีความสำคัญของบริษัทฯ เนื่องจากมีบริษัทตัวแทนโฆษณาเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่สามารถให้บริการบริหารจัดการงาน และการจัดทำโฆษณาได้แบบครบวงจร ดังนั้น บริษัทตัวแทนโฆษณาโดยส่วนใหญ่จึงมีความจำเป็นที่จะต้องใช้บริการของผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน เพื่อให้การสร้างประสบการณ์เกิดขึ้นได้อย่างสมบูรณ์ตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า

ง) ลูกค้าจากกลุ่มประเทศอาเซียน

ตามที่บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจจากการเปิดประชาคมอาเซียนในปี 2559 ที่กำลังมาถึง บริษัทฯ จึงได้กำหนดแผนงานเพื่อรองรับลูกค้าในกลุ่มนี้มาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากผลงานที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีโอกาสให้บริการลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับอาเซียนในสามรูปแบบ ได้แก่

- บริษัทในประเทศไทยหรือบริษัทต่างชาติที่มีการลงทุนในอาเซียน
- บริษัทเอกชนต่างๆ ในประเทศภูมิภาคอาเซียน อาทิ บริษัทเอกชนของประเทศลาว
- ภาครัฐของแต่ละประเทศในภูมิภาคอาเซียนซึ่งบริษัทฯ ได้มีการวางกลยุทธ์เพื่อพัฒนาฐานลูกค้าในกลุ่มอาเซียนนี้อย่างจริงจังและต่อเนื่อง

ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีโอกาสให้บริการบริหารจัดการงานจากทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่องด้วยวิธีการดังต่อไปนี้

#### 1. การเสนอผลงานให้ลูกค้าคัดเลือก

ทีมงานของบริษัทฯ จะทำการติดตามความเคลื่อนไหวทางการตลาดของลูกค้าหรือได้รับการติดต่อจากลูกค้าให้ไปเสนอผลงานทั้งจากลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจ รัฐบาล และภาคเอกชน โดยหลังจากที่บริษัทฯ ได้รับข้อมูลจากลูกค้า บริษัทฯ ก็จะจัดเตรียมแผนงานตามวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า และนำเสนองานเพื่อให้ลูกค้าคัดเลือก หากบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ให้บริการ ฝ่ายผลิตผลงานของบริษัทฯ จะประสานงานกับลูกค้าในการดำเนินงานในขั้นต่อไป

#### 2. ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

จากนโยบายทางการตลาดของที่มุ่งเน้นการสร้างงานที่มีคุณภาพดี เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าบริษัทฯ จึงสามารถสร้างและรักษาสัมพันธ์ภาพอันดีกับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ลูกค้าที่เคยได้รับบริการจากบริษัทฯ จึงมีความเชื่อมั่นในคุณภาพและกลับมาใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง มีงบประมาณและมีแผนการประชาสัมพันธ์ มีความต้องการทำการตลาดอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

#### 3. การแนะนำของลูกค้าเก่า

จากประสบการณ์ที่มีมากกว่า 20 ปี และการให้บริการที่ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าทั้งในแง่ของคุณภาพ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และแนวคิดในการนำเสนอที่แปลกใหม่แต่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า จึงทำให้ลูกค้าจำนวนมากมีความมั่นใจในคุณภาพงานของบริษัทฯ และมีการแนะนำลูกค้าอื่นๆ ให้มาใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

### 4.1.2 ภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานนับวันจะมีมากขึ้น เนื่องจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง ว่าสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง ทำให้ผู้บริโภคได้รับประสบการณ์ตรงได้ ทำให้แทบทุกบริษัทนิยมจัดกิจกรรมทางการตลาด ทั้งในแบบเฉพาะกลุ่มและกิจกรรมสาธารณะ เพื่อหวังผลทางการตลาดมากขึ้น

การเข้าสู่ธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการงานเป็นเรื่องที่ไม่ยากนักเนื่องจากใช้เงินลงทุนและบุคลากรไม่มาก ในปัจจุบันกิจการที่ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ คือ บริษัทที่ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการงานเป็นธุรกิจหลักซึ่งถือว่าเป็นคู่แข่งทางตรงของบริษัทฯ และบริษัทผู้ผลิตรายการโทรทัศน์และรายการบันเทิงซึ่งจะอาศัยจุดแข็งทางด้านชื่อเสียงและสื่อที่มีอยู่ในมือมาเชื่อมโยงกับธุรกิจบริหารจัดการงาน และเข้ามาประมูลงานแข่งกับผู้ประกอบการโดยตรง รวมถึงเอเยนซีโฆษณาและเอเยนซีประชาสัมพันธ์ ซึ่งบางเอเยนซีมีแผนกภายในบริษัทเองซึ่งทำหน้าที่ให้บริการบริหารจัดการงานแก่บริษัทที่เป็นลูกค้าของตน ซึ่งถือเป็นคู่แข่งทางอ้อม แต่จากการที่ตลาดการจัดงานแสดงเติบโตและเป็นที่ยอมรับของ

ลูกค้า ทำให้คู่แข่งทางอ้อมให้ความสำคัญกับธุรกิจการจัดงานแสดงมากขึ้น โดยเฉพาะเอเยนซีโฆษณา หันมาแย่งตลาดการจัดงานแสดงโดยการตั้งบริษัทหรือจัดตั้งหน่วยงานในการจัดงานแสดงให้แก่ลูกค้าในความดูแลของตนอย่างจริงจัง แต่อย่างไรก็ดีในการจัดงานแสดงจำเป็นต้องอาศัยประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญในการทำงานในระดับสูง และทีมงานจำนวนมาก ทำให้ยังมีความจำเป็นในการใช้บริการจากบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรง

ในปัจจุบันผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารการจัดงานในประเทศไทยมีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่จะมีเพียง 5-6 รายที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่รวมถึงบริษัท ด้วย ซึ่งมีการดำเนินงานที่เป็นระบบ มีสถานที่มั่นคง สามารถให้บริการที่มีคุณภาพจนเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า มีการจับกลุ่มเป้าหมายหลายกลุ่มทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งแต่ละกิจการก็มีความเชี่ยวชาญและสายสัมพันธ์ที่ต่างกันออกไป เมื่อเทียบยอดขายที่ผ่านมาเป็นเกณฑ์ในการจำแนกขนาดของบริษัท เมื่อเทียบกับคู่แข่งที่เป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารการจัดงานโดยตรง ถือได้ว่าบริษัท เป็นกิจการขนาดใหญ่

การที่บริษัทผู้ให้บริการบริหารการจัดงานแต่ละรายจะได้รับงานจากลูกค้าหรือไม่ ขึ้นอยู่กับความพร้อม และความมั่นคงของบริษัทในการรองรับงาน และที่สำคัญคือความสามารถในการผลิตผลงานที่มีคุณภาพ ซึ่งปัจจัยที่จะทำให้ผลงานดังกล่าวมีคุณภาพได้นั้นขึ้นอยู่กับบุคลากร โดยเฉพาะทีมงานฝ่ายครีเอทีฟและฝ่ายผลิตที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความชำนาญและประสบการณ์ การมีฝ่ายสนับสนุนการทำงานที่มีความพร้อมความสามารถของผู้ผลิตแต่ละรายที่จะสามารถจัดสรรองค์ประกอบทุกอย่างให้สามารถผลิตผลงานตามที่ต้องการได้ ภายในเวลาและงบประมาณที่กำหนดรวมถึงการบริหารจัดการที่เข้มงวด

### ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ

สำหรับบริษัทฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารการจัดงานมานานกว่า 23 ปี มีการผลิตผลงานที่มีคุณภาพ เน้นการนำเสนอกิจกรรมในรูปแบบที่แปลกใหม่โดยเน้นความคิดสร้างสรรค์ และมีการควบคุมคุณภาพของงานในทุกกระบวนการของการให้บริการ ทำให้ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าทั้งในภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่องว่าเป็นงานที่มีคุณภาพดี ซึ่งทำให้ลูกค้าเหล่านั้นเป็นจำนวนไม่น้อยใช้บริการของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการบริหารการจัดงานเติบโตมาโดยตลอดแม้ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจที่อัตราการเจริญเติบโตของ GDP มีการขยายตัวในระดับต่ำ ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์จะติดลบก็ตามและเพื่อให้บริษัทฯ สามารถรักษาสถานภาพการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจ และเพิ่มศักยภาพในการเจริญเติบโตและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) ของบริษัทฯ ให้เป็นผู้ให้บริการบริหารการจัดงานแบบครบวงจร (Turnkey Event Management Services) และให้บริการครอบคลุมงานจัดแสดงทุกประเภท โดยการให้บริการที่เน้นคุณภาพเป็นหลักสำคัญ ในปัจจุบัน บริษัทฯ จึงได้รับการยอมรับจากทั้งลูกค้าของบริษัทฯ เองและบริษัทคู่แข่งว่าเป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำในแต่ละประเภทธุรกิจของการให้บริการบริหารการจัดงานที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

### การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

กระบวนการให้บริการบริหารการจัดงานจะเริ่มต้นจากการติดต่อมายังบริษัทฯ ของลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจโดยลูกค้าจะแจ้งความประสงค์ที่จะจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดไม่ว่าจะเป็นสำหรับตัวผลิตภัณฑ์หรือ

บริการของตนหรือต้องการส่งเสริมภาพลักษณ์ของตน บริษัทฯจะเข้าไปรับฟังความต้องการของลูกค้า และวัตถุประสงค์ในการจัดงาน รวมถึงงบประมาณในการจัดงานจากลูกค้าตามวัน เวลา และสถานที่ที่ลูกค้ากำหนด

หลังจากนั้น บริษัทฯ ก็จะกลับมามีวิเคราะห์เพื่อให้เข้าใจถึงความต้องการและวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้าอย่างถ่องแท้ พร้อมนำประชุมทีมงานซึ่งประกอบไปด้วยฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) ฝ่ายครีเอทีฟ(Creative) และฝ่ายผลิต (Production) เพื่อระดมความคิดและวางรูปแบบ แนวทาง และวิธีการนำเสนอ ตลอดจนประเมินราคาในการให้บริการในเบื้องต้น การทำงานในขั้นตอนนี้จะต้องมั่นใจได้ว่าแนวคิด และรูปแบบของงานถูกต้องตรงกับความต้องการของลูกค้า และอยู่ในวงเงินที่ลูกค้ากำหนด

การจัดเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดงานทั้งในด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการนำเสนอ การควบคุมการผลิตและการประชาสัมพันธ์งาน การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงาน

- การจัดเตรียมความพร้อมทางด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการนำเสนอ ฝ่ายผลิตจะดำเนินการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆที่ต้องใช้ เช่น เครื่องมือสื่อสารระหว่างทีมงาน ระบบไฟฟ้า ระบบแสง สี เสียงและเทคนิคพิเศษและสื่อสำหรับการนำเสนอ เครื่องแต่งกายนักแสดงและพิธีกร ตลอดจนอุปกรณ์จัดฉากให้มีความเหมาะสมกับแนวคิดและรูปแบบในการจัดงาน
- การควบคุมการผลิตและการประชาสัมพันธ์งาน ในขั้นตอนนี้บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตงานพร้อมทั้งมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของงานในทุกขั้นตอนของการผลิต เพื่อให้มั่นใจได้ว่างานที่ผลิตออกมามีคุณภาพและตรงกับวัตถุประสงค์ของลูกค้าในระหว่างการผลิตงาน บริษัทฯ จะประสานงานกับบริษัทเจ้าของงานและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อประชาสัมพันธ์ให้งานเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมาย
- การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงาน การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงานจะรวมถึงการคัดเลือกและอบรมบุคลากรสำหรับการจัดงาน ซึ่งทั้งบริษัทฯ และลูกค้าจะดำเนินการร่วมกันจัดหา คัดเลือกและให้การอบรมเจ้าหน้าที่ฝ่ายสนับสนุน เช่น พนักงานต้อนรับ บริกร พนักงานตรวจตั๋ว ตลอดจนพิธีกร และนักแสดง และการจัดเตรียมและบริหารพื้นที่จัดงานซึ่งเริ่มจากการติดต่อขอสถานที่กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงศึกษาข้อจำกัดของการใช้สถานที่นั้นๆ การจัดวางตำแหน่งของอุปกรณ์ เครื่องไม้เครื่องมือต่างๆ ให้เหมาะสมกับการใช้งาน การตกแต่งเวทีและฉากให้มีความน่าสนใจและการจัดเตรียมพื้นที่ว่างสำหรับผู้เข้าร่วมงานอย่างเพียงพอ ตลอดจนการจัดพื้นที่สำหรับเส้นทางสัญจรเพื่อให้ผู้เข้าร่วมงานสามารถเดินทางจากจุดชมงานจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว รวมถึงการจัดเตรียมมาตรการรักษาความปลอดภัยต่างๆ ไว้พร้อมกันด้วย
- การดำเนินการจัดงานตามวันเวลา และสถานที่ที่กำหนด

## 4.2 ธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ (Equipment Service)

### 4.2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบันธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ (Equipment service) สำหรับการจัดกิจกรรมการแสดงและการนำเสนอ อยู่ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด (“พีเอ็ม”)

การให้บริการจะทำการจัดหาและอำนวยความสะดวกในการใช้งานอย่างครบวงจรสำหรับอุปกรณ์การจัดกิจกรรมการแสดง (Event Management Supply) โดยการให้บริการจะครอบคลุมตั้งแต่การให้คำแนะนำและคำปรึกษาเกี่ยวกับชนิดของอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับการใช้งาน การให้บริการติดตั้งและการดำเนินการในการใช้งานอุปกรณ์ รวมตลอดถึงการประสานงานที่มีประสิทธิภาพและแม่นยำ เพื่อให้การจัดงานนั้นๆ ประสบความสำเร็จด้วยดี

ปัจจุบันการให้บริการอุปกรณ์สำหรับการจัดกิจกรรมการแสดง ให้บริการในอุปกรณ์หลัก 4 ประเภท คือ

- อุปกรณ์เกี่ยวกับภาพ (Pro Image) เช่น Led Screen, เครื่องฉายภาพ (Projector), จอภาพ (Screen), พาโนรามา(Panorama), , พลาสมา (Plasma), และ ซีโนนอน (Xenon) ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้งานได้หลากหลายรูปแบบทั้งการฉายภาพแบบ Traditional และแบบพิเศษ เช่น Mapping, การฉายภาพบนจอโค้ง เป็นต้น
- อุปกรณ์เกี่ยวกับแสง (Pro Lighting) เช่น ระบบแสงแบบคอนเวนชัน (Convention Lighting), ระบบแสงกลางแจ้ง (Outdoor Lighting) ระบบแสงสำหรับงานคอนเสิร์ต (Concert Lighting) และระบบแสงสำหรับการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibit Lighting)
- อุปกรณ์เกี่ยวกับเสียง (Pro Audio) สำหรับการจัดการประชุม, งานเปิดตัวสินค้า และงาน Light & Sound
- อุปกรณ์เกี่ยวกับเอฟเฟกต์ (Pro Effect) เช่น การใช้แสงเลเซอร์, อุโมงค์น้ำ, จอน้ำ (Water Screen) และน้ำพุในระบบ Straight, Skirt และ Circle

### 4.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

#### ก. นโยบายและการกำหนดราคา

การกำหนดราคาการบริการอุปกรณ์ จะขึ้นอยู่กับประเภทและชนิดของอุปกรณ์ สำหรับประเภทของอุปกรณ์ที่มีผู้ให้บริการอยู่ในตลาดจำนวนมาก เช่น อุปกรณ์เกี่ยวกับแสง สี และเสียง จะกำหนดราคาโดยอ้างอิงจากราคาตลาด สำหรับอุปกรณ์ประเภทที่ต้องอาศัยเทคนิคพิเศษซึ่งมีลักษณะเฉพาะและมีคู่แข่งจำนวนน้อยรายที่สามารถให้บริการได้ และไม่มีราคาตลาดอ้างอิง เช่น น้ำพุ จะกำหนดราคาในการให้บริการโดยพิจารณาปัจจัยหลัก 3 ประการ คือ ความสามารถในการสร้างเอฟเฟกต์พิเศษของชนิดอุปกรณ์ ความยากง่ายในการจัดทำเอฟเฟกต์พิเศษ และความถี่ในการใช้งานของอุปกรณ์ เป็นต้น

### ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของธุรกิจการให้บริการอุปกรณ์ประกอบไปด้วย

- บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Organizer)
- บริษัทตัวแทนโฆษณา (Advertising Agency)
- หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งต้องการจัดกิจกรรมการแสดงด้วยตนเอง

#### ข. สภาพการแข่งขันในธุรกิจให้บริการอุปกรณ์

หากพิจารณาธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ในประเทศไทยแล้ว จะพบว่ามีผู้ประกอบการอยู่จำนวนมาก แต่เมื่อคำนึงถึงลักษณะความต้องการแล้ว ผู้ประกอบการจำนวนมากยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างเพียงพอ เนื่องจากอุปกรณ์ที่มีความทันสมัย และสามารถใช้งานได้ตามที่ลูกค้าต้องการมีอยู่อย่างจำกัดผู้ประกอบการบางรายมีอุปกรณ์เพื่อสนับสนุนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตน ในขณะที่ผู้ประกอบการบางรายถึงแม้จะมีอุปกรณ์อยู่เป็นจำนวนมากไม่น้อย แต่อุปกรณ์ดังกล่าวก็ล้าสมัยและไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า หากพิจารณาเฉพาะผู้ประกอบการที่มีอุปกรณ์ที่มีคุณภาพแบบครบวงจรและเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและคนในวงการแล้ว จะพบว่าการแข่งขันยังอยู่ในระดับต่ำ

เพื่อดำรงความสามารถในการแข่งขัน กลุ่มบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญในการจัดให้มีอุปกรณ์ที่มีความทันสมัย ตรงกับความต้องการของลูกค้า และทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีโดยได้จัดให้มีอุปกรณ์ใหม่ๆ ตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการจัดเก็บและรักษาอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ตลอดเวลา รวมทั้งการจัดให้มีบุคลากรที่มีความรู้และทักษะในการให้บริการเกี่ยวกับอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะทำให้สามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันได้เป็นอย่างดี ในปัจจุบันกลุ่มบริษัทจึงได้รับการยอมรับจาก ทั้งลูกค้าของบริษัทเองและบริษัทคู่แข่งว่า เป็นบริษัทผู้ให้บริการอุปกรณ์สำหรับการจัดการแสดงและการนำเสนอทั้งอุปกรณ์ประเภทภาพ (Pro Image) อุปกรณ์ประเภทแสง (Pro Lighting) อุปกรณ์ประเภทเสียง (Pro Audio) และอุปกรณ์ประเภทเอฟเฟกต์ (Pro Effect) ที่มีคุณภาพและทันสมัยขึ้นแนวหน้าบริษัทหนึ่งในวงการ

#### 4.2.3 การจัดหาอุปกรณ์และบริการ

|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. อุปกรณ์ | ใช้นโยบายในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและตรงกับความต้องการของลูกค้าในราคาที่เหมาะสม อุปกรณ์สำหรับการนำเสนอที่ให้บริการทั้งหมดเป็นอุปกรณ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดีและมีมาตรฐาน การจัดซื้ออุปกรณ์โดยส่วนใหญ่จะจัดซื้อโดยการติดต่อกับบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ ที่อยู่ในต่างประเทศโดยตรง เช่น ในประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส และเบลเยียม ในบางครั้งจะสั่งซื้ออุปกรณ์โดยการติดต่อกับตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตอุปกรณ์ ซึ่งอยู่ในประเทศไทย |
| 2. บุคลากร | เนื่องจากบุคลากรเป็นส่วนสำคัญอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจ กลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายให้การฝึกอบรมให้พนักงานมีทักษะและความชำนาญในการใช้อุปกรณ์ เครื่องมือ และเทคนิคการเก็บรักษาอุปกรณ์อย่างต่อเนื่อง                                                                                                                                                                                                                                                                      |

### 4.3 ธุรกิจให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอ (Presentation Media)

#### 4.3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท ดิอายส์ จำกัด (“ดิอายส์”) ดำเนินธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับการผลิตสื่อวิดีโอ และมัลติมีเดีย สำหรับงานพรีเซนเทชัน แบบครบวงจร โดยครอบคลุมตั้งแต่การให้คำแนะนำ, การออกแบบสื่อที่เหมาะสมกับงานนำเสนอแต่ละประเภท รวมถึงเลือกชนิดของอุปกรณ์ที่เหมาะสมสำหรับการนำเสนอ และการดูแลงานทางด้านการติดตั้งอุปกรณ์ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายของสินค้าเกิดความเข้าใจและการรับรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าได้มากขึ้น และประชาสัมพันธ์องค์การเพื่อก่อให้เกิดภาพพจน์ที่ดีต่อองค์กร โดยสื่อต่างๆ ถูกนำไปใช้ทั้งในกิจกรรมหลายประเภท ทั้งงานเปิดตัวสินค้า, กิจกรรมการตลาดและการส่งเสริมการขาย, กิจกรรมบันเทิงสาธารณะ, นิทรรศการ, กิจกรรมการประชุมในระดับนานาชาติ ฯลฯ

ปัจจุบันดิอายส์ให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนออยู่ 3 ประเภท คือ

- สื่อประเภทมัลติมีเดีย (Multimedia) เป็นเทคนิคการใช้สื่อผสมทั้งด้านภาพและเสียงที่หลากหลาย เพื่อสร้างความน่าสนใจให้กับสินค้าหรือบริการของลูกค้า เหมาะสำหรับการจัดแสดงในงานอีเวนต์ นิทรรศการ หรือพิพิธภัณฑ์ต่างๆ เทคนิคที่ใช้ก็มีหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น Multiscreen Video, Panorama Video, Video Mapping, Hologram, Magic Display, และ 3D Video
- สื่อประเภทวิดีโอ (Video Presentation) ดิอายส์ให้บริการผลิตวิดีโอพรีเซนเทชันครบวงจร ตั้งแต่การเขียนสคริปต์ การถ่ายทำ จัดทำกราฟิก แอนิเมชัน จัดทำเสียงและดนตรีประกอบ ไปจนถึงการตัดต่อวิดีโอ ประเภทของวิดีโอที่ให้บริการมีตั้งแต่ Company Profile, Video เข้าตลาดหลักทรัพย์, Promotional Video, TV Commercial, ภาพยนตร์สั้น และวิดีโอ พรีเซนเทชันอื่นๆ
- สื่อประเภทอินเทอร์แอคทีฟ (Interactive Media) เป็นสื่อที่ใช้เพื่อสร้างสีสันในงานอีเวนต์ นิทรรศการ หรือพิพิธภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจมากขึ้น โดยทำให้ผู้ร่วมงานสามารถ interact กับสื่อต่างๆ ได้ เพื่อที่จะให้ได้ถึงข้อมูลของสินค้าและบริการต่างๆ หรือเพื่อความบันเทิง สื่ออินเทอร์แอคทีฟของทางดิอายส์มีหลากหลายแบบ เช่น Interactive Shadow, Multi-touch Table, Reactable, Silhouette Art Projection,, Augmented Reality, Photo Booth, Movie Bike and Kinect Interactive Game โดยที่เราสามารถปรับเปลี่ยนดัดแปลงโปรแกรม ให้ตรงกับการใช้งาน และความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

#### 4.3.2 การตลาดและการแข่งขัน

ดิอายส์ยังคงยึดหลักการให้บริการที่ดีเลิศแก่ลูกค้า และผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เพื่อคงความเป็นผู้นำในตลาดนี้พร้อมทั้งยังมีการพัฒนาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบแปลกใหม่ที่แสดงถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัยทั้งยังสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งยังให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์ผลงานของบริษัท ทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักแก่กลุ่มลูกค้ามากขึ้น

## ก. นโยบายและการกำหนดราคา

ดิอายเป็นนโยบายในการกำหนดราคาการให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอที่เป็นมาตรฐาน และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ โดยกำหนดระดับราคาจากต้นทุนของการผลิตสื่อแต่ละประเภท บวกกำไรหรือผลผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม

## ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Organizer) และเอเจนซีโฆษณา ซึ่งไม่มีหน่วยงานภายในของตนทำหน้าที่จัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ
- หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่ต้องการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์หน่วยงานของตนและจำเป็นต้องใช้สื่อสำหรับการนำเสนอ

## ข. สภาพการแข่งขันในธุรกิจให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอ

หากพิจารณาธุรกิจผู้ให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอในประเทศไทย จะพบว่า มีผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะมีความชำนาญในการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนออยู่เพียงประเภทเดียว หรือสองประเภทเท่านั้น มีผู้ประกอบการเพียงไม่กี่รายซึ่งรวมถึงดิอายเป็นด้วย ที่สามารถให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอได้แบบครบวงจร มีการเจาะกลุ่มเป้าหมายหลายกลุ่ม มีการดำเนินกิจการที่เป็นระบบ และได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากคนในวงการ

เพื่อดำรงความสามารถในการแข่งขัน ดิอายเป็นได้ให้ความสำคัญในการจัดให้มีบริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอแบบครบวงจรทั้งสื่อประเภทวิดีโอ สื่อประเภทมัลติมีเดีย สื่อประเภทคอมพิวเตอร์กราฟฟิก และสื่อประเภทมัลติวิดิโอ ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้า และทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี ในราคาที่เหมาะสมนอกจากนี้ ดิอายังยังจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เข้าใจและตามทันเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างเร็ว ด้วยการให้บริการที่เน้นคุณภาพความคิดสร้างสรรค์และแนวคิดในการนำเสนอที่แปลกใหม่ แต่ตรงกับวัตถุประสงค์ของลูกค้า พร้อมกับคิดราคาในการให้บริการในอัตราที่แข่งขันได้ ที่ผ่านมามีดิอายเป็นได้รับการยอมรับจากทั้งลูกค้าของบริษัทฯ เอง และบริษัทคู่แข่งว่าเป็นหนึ่งในบริษัทผู้ให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอชั้นนำบริษัทหนึ่งในวงการ

#### 4.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

|                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. อุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ | ดิอายเป็นนโยบายในการจัดหาเครื่องมือ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ เช่น โปรแกรมคอมพิวเตอร์กราฟิก อุปกรณ์สำหรับการถ่ายทำวิดีโอ และอุปกรณ์สำหรับการถ่ายภาพที่มีคุณภาพดีและตรงตามความต้องการใช้งาน โดย ดิอายเป็นจะมีการสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ที่จำเป็นจากทั้งแหล่งภายในประเทศและนอกประเทศ |
| 2. บุคลากร                                    | เนื่องจากบุคลากรเป็นส่วนที่สำคัญอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ ดิอายเป็นมีนโยบายให้การฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะและความชำนาญในการใช้อุปกรณ์ และเครื่องมือ รวมถึงโปรแกรมซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่ใช้ในการปฏิบัติงานยิ่งขึ้นไป                                                           |

#### 4.4 ธุรกิจการให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service)

##### 4.4.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ประกอบธุรกิจให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service) อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี จำกัด (หรือ “เอ็กซ์โป เทคโนโลยี”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของบริษัทดังกล่าว เอ็กซ์โป เทคโนโลยี เป็นผู้ให้บริการระบบสาธารณูปโภค อาทิเช่น บริการต่อระบบไฟฟ้า ระบบท่อน้ำ ระบบท่อนลม และระบบการเดินสายส่งสัญญาณต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการจัดงานอีเวนต์ นอกจากนี้ เอ็กซ์โป เทคโนโลยี ยังเป็นผู้ให้บริการด้านระบบสาธารณูปโภคทุกประเภทอย่างเป็นทางการในส่วนของโรงแรมอาคราเลนเจอร์ เมืองทองธานี ด้วย

##### 4.4.2 การตลาดและภาวะแข่งขัน

###### ก. นโยบายและการกำหนดราคา

เอ็กซ์โป เทคโนโลยี มีนโยบายในการกำหนดราคาการให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service) ที่เป็นมาตรฐาน และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ โดยกำหนดระดับราคาจากต้นทุนของการให้บริการแต่ละประเภท บวกกำไรหรือผลผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม

###### ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งต้องการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์หน่วยงานของตน ที่มาจัดงานในอาคารอาคราเลนเจอร์ เมืองทองธานี
- บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Organizer) ซึ่งไม่มีหน่วยงานภายใน หรือบริษัทย่อยที่ไม่ชำนาญในงานระบบสาธารณูปโภค

#### ข. สภาพการแข่งขันในธุรกิจการดำเนินการให้บริการระบบสารสนเทศยุค

หากพิจารณาธุรกิจผู้ให้บริการงานระบบสารสนเทศยุคสำหรับงานประเภทส่งเสริมการขาย หรืองาน EVENT ต่างๆ ในประเทศไทย จะพบว่าผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะมีความชำนาญในการให้บริการงานระบบอยู่เพียงประเภทเดียว หรือสองประเภทเท่านั้น มีผู้ประกอบการเพียงไม่กี่รายซึ่งเอ็กซ์โป เทค ด้วย ที่สามารถให้บริการงานระบบสารสนเทศยุคได้แบบครบวงจร โดยเฉพาะการเป็นผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวสำหรับผู้จัดงานในอาคารชาเลนเจอร์ เมืองทองธานี ทำให้ เอ็กซ์โป เทค มีความได้เปรียบในเรื่องของการติดต่อกับลูกค้าอื่นๆ และสร้างการรับรู้ในเรื่องของการให้บริการอย่างมืออาชีพกับลูกค้าด้วย

#### 4.4.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. อุปกรณ์ | บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของลูกค้าและได้รับมาตรฐาน มอก. เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับทางลูกค้าที่มาใช้บริการ โดยวัสดุที่นำมาให้บริการมีทั้งสั่งซื้อโดยตรงจากบริษัทผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศ รวมทั้งมีการสั่งซื้อจากตัวแทนที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศด้วย โดยบริษัทมีนโยบายใช้ผลิตภัณฑ์ที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม ลดอัตราการใช้พลังงาน เช่น หลอดประหยัดไฟ                                                              |
| 2. บุคลากร | ด้วยลักษณะของธุรกิจบริการ บุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ และด้วยสถานการณ์ที่กำลังจะก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ต้องมีการพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพในระดับสากล ทั้งด้านวิศวกรรมและทางด้านการให้บริการให้เป็นสากลมากยิ่งขึ้นโดยเฉพาะการติดต่อสื่อสารที่จำเป็นจะต้องมีความสามารถ และมีทักษะใช้ภาษาได้ดี บริษัทจึงมีนโยบายการเพิ่มพูนประสิทธิภาพให้กับพนักงานโดยการจัดฝึกอบรมให้พนักงานมีทักษะทั้งทางวิศวกรรมและทางด้านภาษาให้มีทักษะและความชำนาญมากขึ้น |

#### 4.5 ธุรกิจการให้บริการบริหารสื่อออนไลน์และสื่อมัลติมีเดีย (Online & Media Management)

##### 4.5.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท โอ มีเดีย จำกัด ให้บริการด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร โดยการให้บริการจะครอบคลุมตั้งแต่การให้คำแนะนำและคำปรึกษาเกี่ยวกับการทำการตลาดออนไลน์ที่เหมาะสมกับการผลิตภัณฑ์หรือบริการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการดูแลและจัดการเนื้อหาบนโลกออนไลน์ การดูแลและการจัดการกิจกรรมออนไลน์บน Social Media ต่างๆ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์โปรแกรมเพื่อส่งเสริมการตลาดออนไลน์ บนสื่อออนไลน์ และอุปกรณ์พกพาต่างๆ เช่น Smart phone หรือ Tablet เพื่อให้การทำการตลาดออนไลน์นั้นประสบความสำเร็จเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้อย่างดี

ปัจจุบันการให้บริการด้านการตลาดออนไลน์ครบวงจร แบ่งเป็นบริการหลัก 4 ประเภท คือ

- เครื่องมือวัดกรรมบนโลกออนไลน์ เช่น เครื่องมือวัดผลความสำเร็จบนโลกออนไลน์ (Online Measurement : KPIOLOGY), เครื่องมือเฝ้าระวังและควบคุมเนื้อหาบนโลก

ออนไลน์ (Online Monitoring and Message Control : Warroom), เครื่องมือถ่ายทอดสดบนโลกออนไลน์ (Online Video Live Streaming), เครื่องมือแสดงผลการพูดถึงบนโซเชียลมีเดีย สำหรับงานอีเวนต์ (Social Media Wall for events : ThisPlay)

- บริการดูแลเนื้อหาบนโลกออนไลน์ เช่น การสร้างการพูดถึง (Seeding) และการจัดการการพูดถึงในด้านลบ (Negative Message Control)
- บริการดูแลจัดการและจัดกิจกรรม Online บน Social Media เช่น Facebook, Twitter
- บริการผลิตโปรแกรมเพื่อส่งเสริมการตลาดออนไลน์ บนสื่อออนไลน์ชนิดต่างๆ เช่น Website, Facebook, Smart phone, Tablet

#### 4.5.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

##### ก. นโยบายและการกำหนดราคา

การกำหนดราคาในแต่ละโครงการ จะมีการปรับเปลี่ยนไปในแต่ละโครงการ เพราะบริษัทจะปรับเปลี่ยนแผนงานและวิธีการเพื่อลูกค้าแต่ละรายโดยเฉพาะทุกครั้งไป เนื่องจากแต่ละรายจะมีเป้าหมายจุดประสงค์ และการชี้วัดความสำเร็จที่ไม่เท่ากัน ยกเว้นงานบริการประเภทรายเดือนที่มีการอ้างอิงราคาขายที่แน่นอน

การกำหนดราคาของโครงการโดยรวมจะพิจารณาจาก เป้าหมาย (Objective) ตัวชี้วัด (KPI) ของลูกค้า งบประมาณ (Budget) ของลูกค้า และระดับการใช้จ่ายของ Technology (Reusable) ยกเว้นบริการที่เกี่ยวข้องกับ Supplier ที่มีราคาอ้างอิงชัดเจน เช่น อัตราค่าโฆษณาบน Website ต่างๆ ก็จะใช้อ้างอิงราคาขายของ Website นั้น

##### ข. ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- องค์กรที่มี Brand, Product หรือ Service ที่ต้องการทำการตลาดออนไลน์ทุกรูปแบบ
- ตัวแทน (Agency) ด้านการตลาด โฆษณา ที่ต้องการบริการ, เครื่องมือ หรือ ข้อมูลในการส่งเสริมด้านการตลาดออนไลน์ของลูกค้า
- บริษัทและองค์กรที่ต้องการเครื่องมือเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ วัดผลและควบคุมเนื้อหาบนออนไลน์ของตัวเอง

#### 4.5.3 สภาวะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการบริหารสื่อออนไลน์และสื่อมัลติมีเดีย

เมื่อพิจารณาจากการให้บริการทางการตลาดออนไลน์เพียงอย่างเดียว จะพบว่าผู้ประกอบการทั้งผู้ให้บริการทางการตลาดเดิมที่ผันตัวมาให้บริการทางออนไลน์ และผู้ประกอบการรายย่อยที่เกิดขึ้นใหม่ แต่เมื่อคำนึงถึงความต้องการแล้ว ผู้ประกอบการจำนวนมากก็ยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างเพียงพอ เพราะตลาด

เติบโตขึ้นอย่างมาก และมีผู้ให้บริการไม่กี่รายที่มีประสบการณ์ในด้านออนไลน์ที่มากพอ และมีนวัตกรรมหรือเครื่องมือในการบริหารการตลาดออนไลน์เป็นของตัวเอง ทำให้ผู้แข่งขันภายในประเทศมีจำนวนน้อยรายและมีการแข่งขันต่ำ

ส่วนของเครื่องมือและนวัตกรรมแม้จะมีผู้แข่งขันจากต่างประเทศที่มีเทคโนโลยีที่สูงกว่า แต่ด้วยความที่ไม่เชี่ยวชาญด้านภาษาไทยและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เป็นคนไทย ทำให้เครื่องมือและนวัตกรรมที่บริษัทมีอยู่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่า และทางบริษัทได้มีการพัฒนา ปรับปรุงเครื่องมือและบุคลากรเพื่อให้ความสามารถในการแข่งขันได้ดียิ่งขึ้น โดยมีการจัดอบรมบุคลากรเพื่อให้ทันต่อโลกออนไลน์ที่มีการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา และบริษัทยังมุ่งเน้นไปที่การค้นหาและพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ที่ช่วยลูกค้าให้มีความได้เปรียบในการทำการตลาดออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าอย่างดีที่สุด

#### 4.5.4 การจัดหาอุปกรณ์และบริการ

|              |                                                                                                                                                 |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. เทคโนโลยี | เทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาเครื่องมือจะเป็นเทคโนโลยีที่ได้รับการรับรองการใช้งานอย่างแพร่หลาย และมีการตรวจสอบและให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง |
| 2. บุคลากร   | บุคลากรมีความสำคัญสูง ทั้งในส่วนของกาให้บริการและการพัฒนานวัตกรรม ทางบริษัทจึงมีนโยบายในการจัดการอบรมจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางอยู่เป็นประจำ       |

#### 5. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจหลักคือ ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก การเข้าลงทุนจะพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงศักยภาพทางธุรกิจที่เข้าลงทุน และส่งเสริมกับธุรกิจปัจจุบันของบริษัทฯ และมีนโยบายในการดูแลกำกับกิจการของบริษัทย่อยโดยการส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหาร เพื่อดูแลและติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ ที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่างๆ คือ

- ธุรกิจให้บริการเช่าอุปกรณ์ มูลค่ารวม 134 ล้านบาท
- ธุรกิจให้บริการด้านการผลิตสื่อเพื่อการนำเสนอ 14.9 ล้านบาท
- ธุรกิจให้บริการด้านงานระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการจัดงานทุกประเภท 5.4 ล้านบาท
- ธุรกิจให้บริการด้านการตลาดสื่อออนไลน์ครบวงจร 5 ล้านบาท
- ธุรกิจให้บริการจัดงานเลี้ยงแบบส่วนตัว 0.6 ล้านบาท

| บริษัท                        | ประเภทธุรกิจ                                      | ชนิดของหุ้น | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น (%) |
|-------------------------------|---------------------------------------------------|-------------|------------------------|-----------------------|
| บจก. พีเอ็ม ดรีนเตอร์         | ให้เช่าและรับงานติดตั้งอุปกรณ์ ภาพ แสง และ effect | หุ้นสามัญ   | 1,349,991              | 99.99                 |
| บริษัท ดิอายส์ จำกัด          | รับทำ slide, VDO Multimedia, computer graphic     | หุ้นสามัญ   | 149,918                | 99.95                 |
| บจก. เอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี | ติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบสาธารณูปโภคในการจัดงาน  | หุ้นสามัญ   | 20,000                 | 40.00                 |
| บจก. โอ มีเดีย                | ธุรกิจสื่อการตลาดออนไลน์                          | หุ้นสามัญ   | 1,750                  | 35.00                 |
| บจก. โมเมนตัม เอส             | ให้บริการจัดเลี้ยงส่วนตัว                         | หุ้นสามัญ   | 12,000                 | 60.00                 |

#### 6. โครงสร้างส่วนของผู้ถือหุ้นและประวัติการเพิ่มทุนในระยะ 3 ปี ที่ผ่านมา

หน่วย : ล้านบาท

| ทุนที่ออกและชำระแล้ว                                    | 2555  | 2556 | 2557 |
|---------------------------------------------------------|-------|------|------|
| หุ้นสามัญ 187,494,835 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 1 บาท(ปี2555)  | 187   | -    | -    |
| หุ้นสามัญ 190,754,935 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 1 บาท (ปี2556) | -     | 191  | -    |
| หุ้นสามัญ 194,007,835 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 1 บาท(ปี2557)  | -     | -    | 194  |
| ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ                                 | 44.12 | 48   | 51   |
| สำรองเพื่อการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์                    | 0.34  | 3    | 4    |
| กำไร(ขาดทุน)สะสม                                        | -     | -    | -    |
| จัดสรรแล้ว สรรองตามกฎหมาย                               | 7     | 9    | 9    |
| ยังไม่ได้จัดสรร                                         | 51    | 63   | 15   |
| องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น                      | 67    | 67   | 63   |
| รวมส่วนของบริษัทใหญ่                                    | 356   | 380  | 336  |
| ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม                          | 12    | 7    | 11   |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น                                    | 369   | 387  | 347  |

## 7. ประวัติการเพิ่มทุน / ลดทุน ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา

หน่วย : บาท

| ปี   | ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว | จำนวนทุนที่เพิ่ม / (ลด) | ทุนจดทะเบียนชำระแล้วหลังเพิ่ม /(ลด) | รายละเอียดการเพิ่ม /ลด ทุนจดทะเบียน                                                                                                                                                                                                                     |
|------|----------------------|-------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2555 | 150,000,000          | 37,494,835              | 187,494,835                         | บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 150 ล้านบาท เป็น 222.5 ล้านบาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 72,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ และการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ-ESOP |
| 2556 | 187,494,835          |                         | 190,754,935                         |                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 2557 | 190,754,935          |                         | 194,007,835                         |                                                                                                                                                                                                                                                         |

## 8. ข้อมูลของผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัท ปิดสมุด ณ วันที่ 1 ธันวาคม 2558 มีรายชื่อและสัดส่วนผู้ถือหุ้น ดังนี้

| ลำดับ | รายชื่อผู้ถือหุ้น            | จำนวนหุ้น             | สัดส่วน (%) |
|-------|------------------------------|-----------------------|-------------|
| 1.    | บริษัท เอส.คิวบิค จำกัด      | 66,862,075            | 34.41       |
| 2.    | น.ส.สุรีย์ สิริภรณ์          | 9,815,000             | 5.05        |
| 3.    | บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด | 9,453,700             | 4.86        |
| 4.    | นายเสริมคุณ คุณาวงศ์         | 7,606,000             | 3.91        |
| 5.    | นางณัฏฐ์ทมนถ ยงศ์ธัญโรจน์    | 5,575,000             | 2.87        |
| 6.    | นายสมพล กุลเลิศประเสริฐ      | 4,798,475             | 2.47        |
| 7.    | นายบัญญัติ วุฒิสรรฐไพบุลย์   | 4,000,000             | 2.06        |
| 8.    | นายวรชัย ศานติมงคลวิทย์      | 3,981,500             | 2.05        |
| 9.    | น.ส.ปัทมา กุลเลิศประเสริฐ    | 2,299,990             | 1.18        |
| 10.   | นายมิตรพันธ์ สถาวรมณี        | 1,772,500             | 0.91        |
| 11.   | ผู้ถือหุ้นรายอื่น            | 79,941,445            | 41.14       |
|       | <b>รวม</b>                   | <b>194,333,185.00</b> |             |

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

9. โครงสร้างกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 5 มกราคม 2559 ประกอบด้วย

| ลำดับ | ชื่อ                  | ตำแหน่ง                            |
|-------|-----------------------|------------------------------------|
| 1     | นาย รัตนวุธ วัชรโรทัย | ประธานกรรมการ, กรรมการตรวจสอบ      |
| 2     | นาย เสริมคุณ คุณาวงศ์ | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการ   |
| 3     | นาย ชเล คุณาวงศ์      | กรรมการ                            |
| 4     | นาย จุมพล รอดคำดี     | กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 5     | นาย อนันต์ เกตุพิทยา  | กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ       |

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

10. เงินลงทุนของบริษัท

- ไม่มี -

11. ประวัติการจ่ายเงินปันผลย้อนหลัง 3 ปี

| ปี   | อัตราส่วนเงินปันผลตอบแทน |
|------|--------------------------|
| 2555 | -                        |
| 2556 | 6.76                     |
| 2557 | 5.59                     |

ที่มา : <http://www.setsmart.com/>

### ส่วนที่ 3 ข้อมูลทางการเงินเปรียบเทียบย้อนหลัง 3 ปี

บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)

งบการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555, 2556 , 2557 และ ไตรมาส 3 2558

งบแสดงฐานะการเงิน

หน่วย : ล้านบาท

| รายการ                                                 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม<br>2555 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2556 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2557 | ณ วันที่ 30<br>มิถุนายน 2558 | ณ วันที่ 30<br>กันยายน<br>2558 |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| สินทรัพย์หมุนเวียน                                     |                                |                             |                             |                              |                                |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด                         | 22.72                          | 29.52                       | 23.46                       | 26.38                        | 41.21                          |
| ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ                    | 278.19                         | 288.11                      | 346.87                      | 235.12                       | 169.73                         |
| เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน | 0.05                           | 1.10                        | 8.00                        | 1.00                         |                                |
| งานระหว่างทำ - สุทธิ                                   | 8.19                           | 13.56                       | 20.21                       | 48.40                        |                                |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย                 | 0.00                           | 25.22                       | 0.00                        | 0.00                         | 90.93                          |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน                                  | 309.16                         | 357.51                      | 398.54                      | 310.90                       | 301.87                         |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน                                  |                                |                             |                             |                              |                                |
| เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน                       | 5.82                           | 9.72                        | 11.16                       | 12.88                        | 12.89                          |
| เงินลงทุน - สุทธิ                                      | 0.00                           | 0.00                        | 0.00                        | 0.00                         | 8.43                           |
| ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ                         | 376.16                         | 551.75                      | 651.12                      | 736.71                       | 740.89                         |
| ค่าความนิยม                                            | 7.98                           | 6.82                        | 6.82                        | 4.64                         | 4.64                           |
| สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี                      | 7.13                           | 5.75                        | 16.48                       | 18.43                        | 18.63                          |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น                              | 35.34                          | 34.25                       | 49.31                       | 74.61                        | 74.26                          |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน                               | 432.43                         | 608.29                      | 734.89                      | 847.27                       | 859.73                         |
| รวมสินทรัพย์                                           | 741.59                         | 965.80                      | 1,133.43                    | 1,158.17                     | 1,161.61                       |
| หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น                            |                                |                             |                             |                              |                                |
| หนี้สินหมุนเวียน                                       |                                |                             |                             |                              |                                |
| เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 134.21                         | 235.42                      | 265.13                      | 268.35                       | 302.60                         |
| เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น                          | 142.87                         | 127.82                      | 241.39                      | 206.41                       | 230.78                         |
| หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี | 26.03                          | 38.23                       | 32.88                       | 31.04                        | 29.42                          |



| รายการ                                                  | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม<br>2555 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2556 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2557 | ณ วันที่ 30<br>มิถุนายน 2558 | ณ วันที่ 30<br>กันยายน<br>2558 |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระ<br>ภายใน 1 ปี          | 6.44                           | 18.10                       | 35.50                       | 48.94                        | 49.06                          |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและบริษัทที่<br>เกี่ยวข้องกัน | 0.00                           | 0.08                        | 0.68                        | 0.00                         | 0.00                           |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลอื่น                          | 7.00                           | 0.00                        | 0.00                        | 0.00                         | 0.00                           |
| เงินปันผลค้างจ่าย                                       | 0.00                           | 9.48                        | 9.17                        | 0.00                         | 0.00                           |
| ภาษีเงินได้ค้างจ่าย                                     | 0.56                           | 0.00                        | 0.00                        | 0.00                         |                                |
| รวมหนี้สินหมุนเวียน                                     | 317.11                         | 429.13                      | 584.75                      | 554.74                       | 611.86                         |
| หนี้สินไม่หมุนเวียน                                     |                                |                             |                             |                              |                                |
| หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน - สุทธิ                   | 29.04                          | 41.01                       | 25.12                       | 23.42                        | 21.16                          |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน -<br>สุทธิ            | 6.08                           | 86.59                       | 155.20                      | 159.78                       | 147.51                         |
| หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี                         | 16.76                          | 17.92                       | 18.81                       | 32.39                        | 32.53                          |
| ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน                             | 3.69                           | 4.19                        | 2.12                        | 2.03                         | 2.09                           |
| หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น                                 | 0.24                           | 0.00                        | 0.00                        | 0.00                         |                                |
| รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน                                  | 55.80                          | 149.72                      | 201.25                      | 217.63                       | 203.29                         |
| รวมหนี้สิน                                              | 372.91                         | 578.86                      | 786.00                      | 772.37                       | 815.14                         |
| หุ้นสามัญ 222,500,000 หุ้น มูลค่า หุ้น<br>ละ 1 บาท      | 222.50                         | 222.50                      | 222.50                      | 222.50                       | 222.50                         |
| ทุนชำระแล้ว                                             | 187.49                         | 190.75                      | 194.01                      | 194.14                       | 194.14                         |
| ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ                                 | 44.12                          | 47.59                       | 51.04                       | 51.27                        | 51.27                          |
| สำรองเพื่อการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์                    | 0.34                           | 2.95                        | 4.04                        | 4.22                         | 4.32                           |
| ส่วนลดมูลค่าจากการซื้อเงินลงทุนใน<br>บริษัทย่อย         | 4.91                           | 4.91                        | 4.91                        | 4.91                         | 4.91                           |
| กำไร(ขาดทุน)สะสม                                        | 57.34                          | 71.54                       | 23.61                       | 2.01                         | (38.92)                        |
| องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น                      | 62.15                          | 62.15                       | 58.55                       | 111.77                       | 111.77                         |
| รวมส่วนของบริษัทใหญ่                                    | 356.36                         | 379.89                      | 336.16                      | 368.32                       | 327.49                         |
| ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม                          | 12.32                          | 7.06                        | 11.27                       | 17.48                        | 18.97                          |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น                                    | 368.68                         | 386.94                      | 347.43                      | 385.80                       | 346.47                         |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น                          | 741.59                         | 965.80                      | 1,133.43                    | 1,158.17                     | 1,161.61                       |

**งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ**
**หน่วย : ล้านบาท**

| รายการ                                     | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2555 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2556 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2557 | ณ วันที่ 30<br>มิถุนายน 2558 | ณ วันที่ 30<br>กันยายน 2558 |
|--------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| รายได้จากการให้บริการ                      | 1,237.28                    | 1,095.33                    | 1,074.71                    | 589.00                       | 802.12                      |
| รายได้อื่น                                 | 5.95                        | 8.20                        | 19.72                       | 4.08                         | 5.72                        |
| รวมรายได้                                  | 1,243.23                    | 1,103.54                    | 1,094.44                    | 593.08                       | 807.84                      |
| ค่าใช้จ่าย                                 |                             |                             |                             |                              |                             |
| ต้นทุนการให้บริการ                         | 968.40                      | 847.94                      | 876.65                      | 499.33                       | 690.87                      |
| ค่าใช้จ่ายในการขาย                         | 16.94                       | 12.97                       | 27.22                       | 8.67                         | 12.49                       |
| ค่าใช้จ่ายในการบริหาร                      | 136.57                      | 168.25                      | 192.73                      | 87.14                        | 136.40                      |
| รวมค่าใช้จ่าย                              | 1,121.92                    | 1,029.17                    | 1,096.60                    | 595.14                       | 839.75                      |
| ต้นทุนทางการเงิน                           | (11.44)                     | (18.51)                     | (28.68)                     | (17.93)                      | (26.37)                     |
| ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุน<br>ในการร่วมค้า | 0.00                        | 0.00                        | 0.00                        | (0.08)                       | 0.40                        |
| กำไร(ขาดทุน)ก่อนภาษีเงินได้                | 109.88                      | 55.86                       | (30.84)                     | (19.91)                      | (58.68)                     |
| รายได้(ค่าใช้จ่าย)ภาษีเงินได้              | (24.68)                     | (14.78)                     | 5.51                        | (0.29)                       | (1.88)                      |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิสำหรับงวด                 | 85.20                       | 41.08                       | (25.33)                     | (20.20)                      | (60.56)                     |
| กำไรต่อหุ้น (บาท : หุ้น)                   | 0.41                        | 0.18                        | -0.17                       | 2.50                         | (0.32)                      |

**งบกระแสเงินสด**
**หน่วย : ล้านบาท**

| รายการ                                                     | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2555 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2556 | ณ วันที่ 31<br>ธันวาคม 2557 | ณ วันที่ 30<br>มิถุนายน 2558 | ณ วันที่ 30<br>กันยายน 2558 |
|------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| เงินสดสุทธิใช้ไปใน<br>กิจกรรมดำเนินงาน                     | 121.25                      | 68.33                       | 77.34                       | 39.98                        | 84.88                       |
| เงินสดสุทธิได้มาจาก<br>(ใช้ไปใน)กิจกรรม<br>ลงทุน           | (68.88)                     | (112.45)                    | (120.88)                    | (36.02)                      | (79.96)                     |
| เงินสดสุทธิใช้ไปใน<br>กิจกรรมจัดหาเงิน                     | (61.20)                     | 50.92                       | 37.48                       | 0.60                         | 14.48                       |
| เงินสดและรายการ<br>เทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น<br>(ลดลง)สุทธิ | (8.83)                      | 6.79                        | (6.06)                      | 4.57                         | 19.40                       |
| เงินสดและรายการ<br>เทียบเท่าเงินสดต้นปี                    | 31.55                       | 22.72                       | 29.52                       | 21.81                        | 21.81                       |
| เงินสดและรายการ<br>เทียบเท่าเงินสด<br>ปลายปี               | 22.72                       | 29.52                       | 23.46                       | 26.38                        | 41.21                       |