

## การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ : เติบโตไปด้วยกัน

เป็นบริษัทที่เติบโตในอุตสาหกรรมโฆษณาไปด้วยกันกับผู้มีส่วนได้เสีย

พันธกิจ : ทรัพยากรล้ำค่าที่สุดของบริษัท คือ พนักงานของเรา

- พรสวรรค์ของพนักงานคือ ความสามารถในการรังสรรค์งานที่มีคุณค่ายิ่งใหญ่ให้ลูกค้า
- ผลงานที่บริษัทผลิตสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผู้มีส่วนได้เสียและสังคมโดยรวม
- คุณค่าของงานปรากฏอยู่ในผลงานที่บริษัทผลิตขึ้นมาซึ่งคุณค่าเหล่านี้ นำพาให้ทุกภาคส่วนเติบโตไปด้วยกัน
- ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาล ต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียและสังคม

#### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทเริ่มต้นธุรกิจจากการจดทะเบียนเป็นบริษัทโฆษณา ในชื่อ “บริษัท ประกิต แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด” ผู้ก่อตั้ง คือ นายประกิต อภิสารธนรักษ์ เมื่อปี 2521 ต่อมาได้ร่วมทุนกับ Foote, Cone & Belding International Corp. (FCB) บริษัทโฆษณาใหญ่อันดับ 3 ของสหรัฐอเมริกาในขณะนั้น และจัดตั้งบริษัทใหม่ชื่อ บริษัท ประกิต แอนด์ เอฟซีบี จำกัด ในปี พ.ศ.2529 เปลี่ยนเป็นบริษัทมหาชนในปี 2535 และบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ “SET” ปี 2536

ในปี 2542 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ประกิต แอนด์ เอฟซีบี จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท ประกิต โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนแปลงการประกอบธุรกิจเป็น

1. ประกอบกิจการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทอื่น
  2. ประกอบกิจการให้บริการด้านการบริหาร ให้คำแนะนำปรึกษาและบริการ งานบัญชีและการเงินและให้บริการงานอื่น ๆ แก่บริษัทในกลุ่มและบริษัทอื่น
  3. วางแผนกลยุทธ์ด้านสื่อโฆษณาและนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อโฆษณาทุกประเภท
- บริษัทย่อยและบริษัทร่วมเป็นผู้ทำงานรับจ้างผลิตงานโฆษณาและงานโฆษณาที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ

#### การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- มกราคม 2557 อนุมัติลงทุนใน Prakit Advertising Co.,Ltd.(Myanmar) เงินลงทุน USD 22,500.00 หรือ 90% ของทุนจดทะเบียน
- มีนาคม 2557 อนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อบริหารการเงินวงเงินไม่เกิน 79,460,000 บาท โดยบริษัทจะซื้อหุ้นคืนไม่เกิน 5,800,000 หุ้น หรือคิดเป็นจำนวนร้อยละ 9.67 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจำนวน 60,000,000 หุ้น

- เมษายน 2557 เปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ คือ กลุ่ม IPG Group (FCB) ได้ขายหุ้นที่ถืออยู่ในบริษัทจำนวน 14,800,000 หุ้น หรือร้อยละ 24.67 ให้กับนิติบุคคล/บุคคลอื่น ซึ่งไม่มีผู้ถือหุ้นใหม่รายใดซื้อหุ้นเกิน 5% ของทุนจดทะเบียน
- กำหนดระยะเวลาในการขายหุ้นที่ซื้อคืนตั้งแต่วันที่ 4 มกราคม 2559 ถึง 18 พฤศจิกายน 2559 โดยขายหุ้นที่ซื้อคืนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- กรกฎาคม 2557 บริษัทเปลี่ยนแปลงชื่อย่อหลักทรัพย์ จากเดิม P-FCB เป็น PRAKIT
- ตุลาคม 2557 อนุมัติให้บริษัท ประกิต แอดเวอร์ไทซิง จำกัด (บริษัทย่อย) เข้าลงทุนในบริษัท แบงค็อก ไรเตอร์ แอนด์ พาร์ตเนอร์ส จำกัด
- กรกฎาคม 2558 1. อนุมัติให้บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท การแพทย์ สุขุมวิท 62 จำกัด “การแพทย์” จำนวน 7,500 หุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 2,992,500 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100.-บาท โดยซื้อในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ซึ่งเท่ากับ 100.-บาทต่อหุ้น รวมเป็นหุ้นที่ซื้อทั้งหมด 3,000,000 หุ้น หรือ 300 ล้านบาท หรือร้อยละ 35.41 ของทุนจดทะเบียนของ “การแพทย์” เมื่อการเพิ่มทุนเสร็จแล้ว
2. อนุมัติให้ขายที่ดินจำนวน 7 แปลง เนื้อที่รวม 3 ไร่ 1 งาน 54 ตารางวา ที่ซอยสุขุมวิท 62 ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร ให้กับบริษัท การแพทย์ สุขุมวิท 62 จำกัด ในราคารวม 250.3 ล้านบาท
- พฤศจิกายน 2559 อนุมัติตัดหุ้นที่ซื้อคืนและลดทุนจดทะเบียนหุ้นที่ไม่ได้จำหน่ายจำนวน 5,045,200 หุ้น ภายหลังการลดทุนบริษัทมีทุนที่ชำระแล้วจำนวน 54,954,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เป็นจำนวน 54,954,800 บาท
- สิงหาคม 2562 อนุมัติขายหุ้นทั้งหมดของ Praktik/FCB (Cambodia) Co., Ltd. ให้กับ Draft Advertising Co., Ltd. ซึ่งเป็นตัวแทนของ FCB ในประเทศกัมพูชา

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

บริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มประกอบธุรกิจโฆษณาประชาสัมพันธ์ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและการพัฒนาทางการสื่อสารมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การให้บริการลูกค้าจึงต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์สูงสุดในทุกด้าน บริษัทจึงมีนโยบายแบ่งการดำเนินงานตามประเภทของงาน และตามความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรของบริษัทในกลุ่ม

#### นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

ธุรกิจโฆษณาประชาสัมพันธ์ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและการพัฒนาทางการสื่อสารมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การให้บริการลูกค้าจึงต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์สูงสุดในทุกด้าน

บริษัทจึงมีนโยบายแบ่งการดำเนินงานตามประเภทของงาน และตามความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรของบริษัทในกลุ่ม

1. การวางแผนกลยุทธ์ด้านสื่อโฆษณาและนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อโฆษณาทุกประเภท งานด้านนี้ต้องการผู้มีประสบการณ์ในการวางแผนสื่อโฆษณา ซึ่งบริษัทเป็นผู้ให้บริการแก่บริษัทในกลุ่มทั้งหมด และบริษัทอื่น บริษัทจะเป็นตัวกลางในการซื้อสื่อทุกประเภท เพื่อจะได้ต้นทุนสื่อโฆษณาที่ดีที่สุด สำหรับลูกค้าทุกราย

2. รับจ้างผลิตงานโฆษณา ผู้ผลิตงานโฆษณาคือ ผู้สร้างสรรค์งานโฆษณาทุกรูปแบบโดยแผนกวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) และแผนกสร้างสรรค์งาน (Creative) จะเป็นแผนกหลักในการคิดงานซึ่งบริษัทย่อย จะเป็นบริษัทที่ผลิตงานด้านนี้ นอกจากนี้ยังจะต้องมีแผนกบริหารงานลูกค้าเพื่อประสานงานระหว่างแผนกสร้างสรรค์งานโฆษณา แผนกวางแผนกลยุทธ์ นายหน้าตัวแทนซื้อโฆษณา และลูกค้าเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น รวดเร็ว และประสบผลสำเร็จ

3. งานบริการโฆษณาต่อกลุ่มเป้าหมายโดยตรง งานประเภทนี้จะเป็นการบริการจัดกิจกรรมทางการตลาดแบบพิเศษ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น ซึ่งจะเป็นการให้ผู้บริโภคของลูกค้ามีประสบการณ์โดยตรง และช่วยในการตัดสินใจได้ดีขึ้น การจัดกิจกรรมประเภทนี้มีหลากหลายประเภท เช่น งานเปิดตัวสินค้า จัดนิทรรศการ การจัดโรดโชว์ (Roadshow) แจกของตัวอย่าง เป็นต้น

งานประเภทนี้ต้องการทีมงานที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน สามารถจัดกิจกรรมในช่วงระยะเวลาที่มีจำกัด และต้องแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี เนื่องจากจะมีปัจจัยหลายอย่างที่อาจทำให้กิจกรรมนั้น ๆ ไม่ประสบความสำเร็จได้

4. งานบริการที่เกี่ยวข้องกับงานประชาสัมพันธ์ งานประเภทนี้ต้องมีทีมงานที่สามารถเข้าถึงฝ่ายประชาสัมพันธ์ของสื่อต่าง ๆ เพราะเป็นงานที่ต้องทำประชาสัมพันธ์เรื่องราวต่าง ๆ ของลูกค้าให้ผู้บริโภคทราบ เช่น การเชิญนักข่าวเพื่อร่วมงานแถลงข่าวของลูกค้า (Public Relation) การส่งข่าวให้สื่อต่าง ๆ เพื่อประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่าง ๆ ของลูกค้า

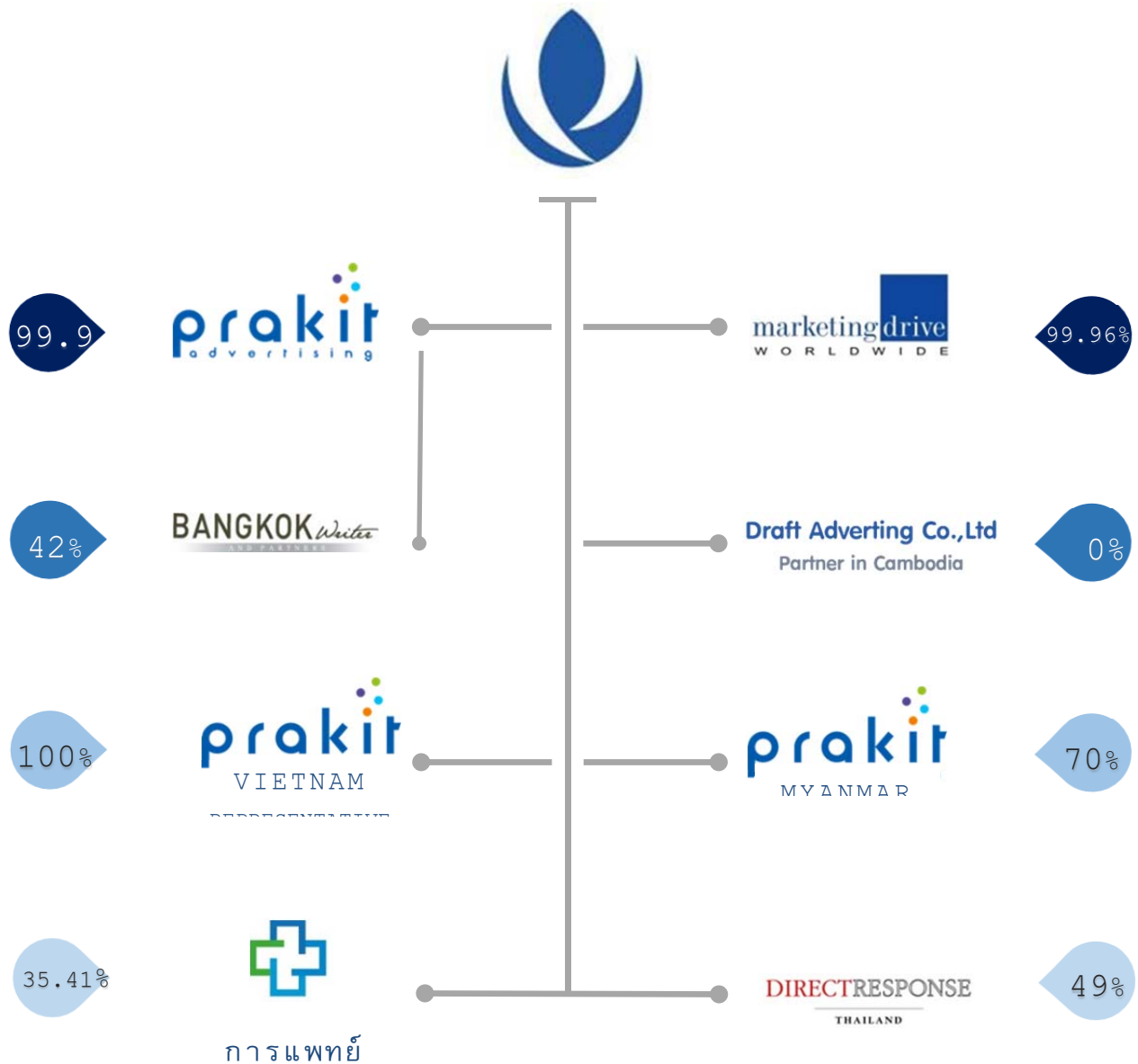
5. งานโฆษณาในอินโดจีน บริษัทที่อยู่ในแต่ละประเทศจะเป็นผู้ให้บริการงานโฆษณาประชาสัมพันธ์ทุกประเภท โดยร่วมมือกับบริษัทท้องถิ่นที่ชำนาญเฉพาะด้าน

บริษัทฯ มีบริษัทย่อย บริษัทร่วม ดังนี้

1. บริษัท ประกิต แอดเวอร์ไทซิง จำกัด	บริษัทถือหุ้น	99.993%
2. บริษัท มาร์เก็ตติ้ง ไคร์ว เวิร์ลด์ไวด์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทถือหุ้น	99.965%
3. Prakit Advertising Company Limited (Myanmar)	บริษัทถือหุ้น	70%
4. บริษัท ไคเร็กซ์ เรสพ็อนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทถือหุ้น	49%
5. บริษัท การแพทย์ สุขุมวิท 62 จำกัด	บริษัทถือหุ้น	35.41%

นอกจากนี้บริษัท ประกิต แอดเวอร์ไทซิง จำกัด บริษัทย่อยของบริษัทได้ถือหุ้น 42% ใน บริษัท แบงค็อก ไรเตอร์ แอนด์ พาร์ตเนอร์ส จำกัด

#### ผังโครงสร้างการถือหุ้น



#### หมายเหตุ

1. บริษัท ไคเร็กซ์ เรสพ็อนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ถือหุ้นอีกร้อยละ 51 คือ นางสาวภาวิณี อภิสารชนรักษ์ และ นายอนุชา อภิสารชนรักษ์ ซึ่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจของบริษัท ไคเร็กซ์ เรสพ็อนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

2. Draft Advertising Co., Ltd. ผู้ถือหุ้นเป็นคนไทย 4 คน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 คน ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 90 ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันหรือมีส่วนได้เสียกับบริษัท ส่วนคนไทยอีก 2 คน ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 10 เป็นกรรมการของบริษัท รายละเอียดดังนี้

- นายพิศาล ประหัสฐานกูร ถือหุ้นร้อยละ 5
- นายอภิรักษ์ อภิสารธนรักษ์ ถือหุ้นร้อยละ 5

3. Prakit Advertising Company Limited (Myanmar) ผู้ถือหุ้นอีกร้อยละ 30 คือคนไทย 1 ท่าน ซึ่งไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน หรือมีส่วนได้เสียกับบริษัท

4. บริษัท แบงก์คอก ไรเตอร์ แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด ผู้ถือหุ้นอีกร้อยละ 58 คือ

- นายอภิรักษ์ อภิสารธนรักษ์ (กรรมการผู้จัดการของบริษัทฯ) ร้อยละ 8
- นางชนพร บุญยั้งยืน ร้อยละ 15
- นางภณิดา ชัยชนะวิชชกิจ ร้อยละ 10
- นายรัฐรงค์ ศรีเลิศ ร้อยละ 25

นางชนพร บุญยั้งยืน นางภณิดา ชัยชนะวิชชกิจ และนายรัฐรงค์ ศรีเลิศ ทั้ง 3 ท่าน ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันหรือมีส่วนได้เสียกับบริษัท

5. บริษัท การแพทย์ สุขุมวิท 62 จำกัด ผู้ถือหุ้นอีกร้อยละ 64.59% คือ

- บมจ.สहुเนี่ยน ร้อยละ 47.21
- นายประกิต อภิสารธนรักษ์ ร้อยละ 2.25
- นายแพทย์ประพันธ์ อภิสารธนรักษ์ ร้อยละ 0.12
- บริษัทไทย 1 บริษัท และคนไทย 3 คน ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียกับบริษัท รวมกัน ร้อยละ 15.01

\*นายประกิต อภิสารธนรักษ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการของบริษัท

\*\*นายแพทย์ประพันธ์ อภิสารธนรักษ์ เป็นน้องชายนายประกิต อภิสารธนรักษ์

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย ปี 2560-2562 ตามงบการเงินรวม

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	%การถือหุ้น	ปี 2562 รายได้ '000	%	ปี 2561 รายได้ '000	%	ปี 2560 รายได้ '000	%
1.รายได้จากการวางแผนสื่อ โฆษณาและนายหน้าตัวแทนซื้อ สื่อโฆษณา	บมจ.ประทีป โฮลดิ้งส์	-	103,570	26.65	138,226	29.24	101,219	19.64
	บจก.ประทีป แอดเวอร์ไทซิง	99.99	47,216	12.15	49,637	10.50	54,164	10.51
	บริษัทย่อยอื่น ๆ		2,935	0.76	2,884	0.61	1,677	0.32
			153,721	39.56	190,747	40.35	157,060	30.47
2.รายได้จากการรับจ้างผลิตงาน โฆษณา	บมจ.ประทีป โฮลดิ้งส์	-	28,392	7.31	64,100	13.56	91,146	17.68
	บจก.ประทีป แอดเวอร์ไทซิง	99.99	126,000	32.42	138,753	29.35	209,997	40.74
	บริษัทย่อยอื่น ๆ		17,288	4.45	15,201	3.21	11,234	2.18
			171,680	44.18	218,054	46.12	312,377	60.60
3.รายได้จากการให้บริการที่ เกี่ยวข้องกับงานประชาสัมพันธ์ และงานโฆษณาต่อ กลุ่มเป้าหมายโดยตรง	บจก.มาร์เก็ตติ้ง ไดรฟ์ เวิร์ลด์ไวด์ (ประเทศไทย)	99.96	22,021	5.66	25,451	5.38	11,125	2.16
			22,021	5.66	25,451	5.38	11,125	2.16
4.รายได้จากการลงทุนและอื่น ๆ	บมจ.ประทีป โฮลดิ้งส์	-	31,040	7.99	25,884	5.47	22,003	4.27
	บจก.ประทีป แอดเวอร์ไทซิง	99.99	6,999	1.80	12,042	2.55	12,404	2.41
	บริษัทย่อยอื่น ๆ		3,146	0.81	590	0.13	466	0.09
			41,185	10.60	38,516	8.15	34,873	6.77
รวม			388,607	100.00	472,768	100.00	515,435	100

## 2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์บริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ก. บริการวางแผนกลยุทธ์ด้านสื่อโฆษณา และเป็นนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อโฆษณา

### ลักษณะผลิตภัณฑ์

ให้บริการแนะนำวางแผนกลยุทธ์ด้านสื่อโฆษณา และเป็นนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อโฆษณา แผนกสื่อโฆษณาจะเป็นผู้ศึกษาผลิตภัณฑ์ของลูกค้า และวางแผนการซื้อสื่อโฆษณาเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพตามแผนที่วางไว้ เมื่อลูกค้าอนุมัติแผนการซื้อสื่อโฆษณาแล้วแผนกสื่อโฆษณาจะเป็นตัวแทนในการติดต่อกับเจ้าของสื่อต่าง ๆ เช่น สถานีโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ ทิวิจิตอล ผู้ผลิตรายการ สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา และสื่ออื่น ๆ เพื่อซื้อเวลาสำหรับเผยแพร่งานโฆษณาของลูกค้า รายได้ของบริษัทคือค่านายหน้าจากการเป็นตัวแทนซื้อสื่อโฆษณา

### การตลาดและภาวะการแข่งขัน

บริษัทเป็นบริษัทที่ให้บริการวางแผนกลยุทธ์ด้านสื่อโฆษณาและเป็นนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อโฆษณา ระดับกลางในอุตสาหกรรมนี้ สื่อโฆษณาหลักที่ลูกค้าซื้อจะเป็นสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ ซึ่งอัตราค่าโฆษณาเป็นปัจจัยหนึ่งที่ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการ บริษัทจึงต้องมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อให้ได้อัตราค่าโฆษณาที่ลูกค้าพอใจ

นอกจากนี้สื่อโฆษณาใหม่ ๆ โดยเฉพาะสื่อโฆษณาทางออนไลน์เริ่มมีอิทธิพลต่อผู้บริโภค ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย ทำให้ลูกค้าเริ่มใช้สื่อโฆษณาออนไลน์เพิ่มขึ้น ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์จึงต้องปรับการวางแผนสื่อโฆษณาให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค

ข. รับจ้างผลิตงานโฆษณาทุกประเภท

### ลักษณะผลิตภัณฑ์

รับจ้างผลิตงานโฆษณาทุกประเภทได้แก่ ผลิตภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์ การผลิตโฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ทุกประเภท การผลิตสปอตโฆษณาทางวิทยุ การผลิตภาพยนตร์โฆษณาทางสื่อออนไลน์ และผลิตวัสดุโฆษณาทางสื่ออื่น ๆ

บริษัทสร้างสรรคงานโฆษณาเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทมีแผนกต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตงานโฆษณา ดังนี้

### แผนกวางแผนกลยุทธ์

ทำการวิเคราะห์พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าและ/หรือบริการของผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของลูกค้า ตลอดจนการพิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกระบวนการตัดสินใจ เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาและวางแผนกลยุทธ์ในแผนการสื่อสารทางการตลาดให้กับลูกค้า ทั้งนี้เรามี 5 ขั้นตอนในการทำงานเริ่มต้นด้วย การเรียนรู้ตามมาด้วยการทำความเข้าใจ จุดประกายแนวความคิด หยั่งถึงและตกแต่งแนวความคิดให้เข้าถึงผู้บริโภคและท้ายที่สุดคือ การทำให้ความคิดนั้นเจริญงอกงามออกมาเป็นผลงานที่ดีให้กับลูกค้าของบริษัท

### แผนกสร้างสรรคงานโฆษณา

ทีมงานสร้างสรรค์งานโฆษณาจะเริ่มคิดและสร้างสรรค์ชิ้นงานโฆษณา จากข้อมูลที่ได้จากแผนกวางแผนกลยุทธ์ และนำเสนอแนวทางโฆษณาที่หลากหลายเพื่อให้ลูกค้าพิจารณา ลูกค้าจะเลือกผลงานที่คิดว่าสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย เพื่อพัฒนาต่อไปเป็นชิ้นงานที่สมบูรณ์

### การตลาดและการแข่งขัน

การเจริญเติบโตของธุรกิจโฆษณาคือจะเป็นไปตามสถานะเศรษฐกิจ ถ้าเศรษฐกิจดีลูกค้าก็มีงบประมาณสูง ธุรกิจโฆษณาก็จะเจริญเติบโต แต่ถ้าเศรษฐกิจไม่ดี ลูกค้าจะลดงบประมาณโฆษณา ซึ่งจะกระทบต่อธุรกิจโฆษณา บริษัทจึงต้องเสนอแผนงานโฆษณาแบบครบวงจรเพื่อนำเสนอลูกค้า โดยแผนงานนั้นต้องเป็นไปในแนวทางเดียวกับแผนการตลาดของลูกค้า เพื่อจะได้ประสิทธิผลที่ดีที่สุด

นอกจากนี้ภาวะการแข่งขันในธุรกิจโฆษณานั้นค่อนข้างรุนแรง มีการลดค่าบริการเพื่อให้ได้งานจากลูกค้า ฉะนั้นการผลิตงานโฆษณาที่ดีให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าประสบความสำเร็จจึงเป็นแรงจูงใจอย่างหนึ่งที่ทำให้ลูกค้ายังคงใช้บริการของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าของบริษัท เพื่อรักษฐานลูกค้าเดิมและต้องขยายฐานลูกค้าใหม่

ช่องทางการได้ลูกค้าใหม่ของบริษัท มีดังนี้

#### 1) แข่งขันเสนอผลงานเพื่อคัดเลือก

บริษัทโฆษณาจะได้รับเชิญเข้าร่วมเสนอผลงานให้กับลูกค้าครั้งละหลาย ๆ บริษัท บริษัทแต่ละแห่งจะทำแผนการสื่อสารทางการตลาดเสนอให้ลูกค้า หากเป็นที่พอใจก็จะได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ผลิตงานโฆษณา และวางแผนงานโฆษณาให้กับลูกค้านั้น ๆ

#### 2) การแนะนำของลูกค้าตลอดจนสัมพันธ์ภาพส่วนตัวของผู้บริหาร

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจงานโฆษณามานานกว่า 20 ปี มีผลงานโฆษณาเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางประกอบกับกรรมการและผู้บริหารของบริษัทมีความรู้ ความสามารถและมีสัมพันธ์ภาพที่ดีกับบุคลากรในแวดวงธุรกิจต่าง ๆ เป็นอย่างดี จึงมีส่วนเสริมให้ฐานลูกค้ากว้างขึ้น

#### 3) ติดต่อลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจะติดต่อไปยังลูกค้าเป้าหมายเพื่อขอแนะนำเสนอประวัติ บริการและผลงานของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าเป้าหมายพิจารณา ถ้าได้รับความสนใจก็จะเริ่มทำงานในรายละเอียด เพื่อนำเสนองานต่อไป

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการที่บริษัทย่อยและบริษัทร่วมผลิต

จัดแบ่งได้ 3 ประเภท ได้แก่

- การผลิตวัสดุโฆษณาทางสิ่งพิมพ์
- การผลิตภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์
- การผลิตสปอตโฆษณาทางวิทยุ

#### 1. การผลิตวัสดุโฆษณาทางสิ่งพิมพ์และป้ายโฆษณา (บิลบอร์ด)



การโฆษณาทางสิ่งพิมพ์มีหลายประเภท เช่น การโฆษณาในหนังสือพิมพ์ นิตยสาร วารสาร แผ่นพับใบปลิวตลอดจนป้ายโฆษณาต่าง ๆ ไม่ว่าจะติดตั้งภายใน หรือ ภายนอกอาคาร หรือป้ายโฆษณากลางแจ้งขนาดใหญ่ ป้ายโฆษณาในหรือข้างรถโดยสารประจำทาง หรือรถไฟ ในรถไฟ ในที่พักผู้โดยสาร ในสนามบิน ฯลฯ เป็นต้น

วิธีการผลิตวัสดุโฆษณาทางสิ่งพิมพ์แต่ละประเภท มีเทคนิคในการผลิตแตกต่างกันออกไป เช่น การผลิตวัสดุโฆษณาทางหนังสือพิมพ์จะต้องมีความรู้ความเข้าใจเทคโนโลยีการพิมพ์ แต่กระบวนการผลิตโดยทั่วไปแล้วจะประกอบด้วยขั้นตอนดังนี้ เริ่มจากการสร้างสรรค์และออกแบบโฆษณา ไม่ว่าจะเป็นภาพ หรือข้อความที่จะใช้ในชิ้นงาน โดยใช้เทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์กราฟฟิกช่วยในการจัดทำ ซึ่งขั้นตอนนี้ก็คือ การจัดทำเลย์เอ๊าท์ เพื่อเสนองานให้ลูกค้า พร้อมทั้งเสนอวิธีการนำเสนอโฆษณานั้น ๆ เมื่องานเป็นที่พอใจของลูกค้าก็จะดำเนินการผลิต โดยการจัดทำอาร์ตเวิร์คให้เป็นวัสดุโฆษณาสิ่งพิมพ์ประเภทต่าง ๆ ซึ่งการผลิตนี้จะต้องใช้เทคโนโลยีทางคอมพิวเตอร์ รวมทั้งเทคนิคพิเศษต่าง ๆ เข้ามาช่วยในการผลิต

การใช้เทคโนโลยีเหล่านี้จะต้องประกอบด้วย บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ตลอดจนต้องมีการพัฒนาทั้งบุคลากรและอุปกรณ์ต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การผลิตวัสดุโฆษณาทางสิ่งพิมพ์แต่ละประเภทจะต้องคำนึงถึงงบประมาณที่จะต้องใช้ในการผลิตและระยะเวลาในการผลิตด้วย

ปัญหาที่จะเกิดขึ้นกับการผลิตวัสดุโฆษณาทางสิ่งพิมพ์ คือ ความรู้ความสามารถของบุคลากรในแต่ละส่วนงาน กล่าวคือ จะต้องมีความรู้ทางด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์กราฟฟิกและเทคนิคพิเศษต่าง ๆ รวมทั้งสามารถแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่กระทบกับงบประมาณและเวลาในการผลิต

## 2. การผลิตภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์

ภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์แม้จะมีความยาวสั้น ๆ คือ 1 นาที, 30 วินาทีหรือ 15 วินาที แต่กระบวนการผลิตมีหลายขั้นตอน และใช้ระยะเวลาการทำงานอย่างน้อย 1 เดือน โดยมีการประสานงานกันเป็นทีมระหว่างฝ่ายสร้างสรรค์งานโฆษณา (Creative) และฝ่ายผลิต (Production) ซึ่งผู้ร่วมงานทุกคนจะต้องมีความละเอียดอ่อน และเข้าใจเนื้อหาของงานนั้น ๆ อย่างลึกซึ้ง ก่อนที่จะเริ่มขบวนการผลิตภาพยนตร์โฆษณา เพราะหากเกิดข้อผิดพลาดขึ้นหมายถึงค่าใช้จ่ายที่บริษัทจะต้องสูญเสียไป

### ขั้นตอนในการผลิตภาพยนตร์โฆษณามีดังนี้

1. การทำสรุปเค้าโครงเรื่องภาพยนตร์โฆษณา (Storyboard) คือการสรุปและทำความเข้าใจในเนื้อเรื่องของภาพยนตร์โฆษณาที่จะถ่ายทำอย่างละเอียดทั้งภาพและเสียงระหว่างผู้ร่วมงานทุกคน
2. การเตรียมงานการผลิตภายในบริษัท (Internal Pre-Production) คือ การเตรียมงานก่อนการถ่ายทำได้แก่ การเลือกตัวแสดง, สถานที่ถ่ายทำ, สิ่งของประกอบฉาก,

เสื้อผ้า ฯลฯ ซึ่งขั้นตอนนี้เป็นการเตรียมงานภายใน ระหว่างบริษัทโฆษณา กับ Production House หรือบริษัทถ่ายภาพยนตร์โฆษณา ก่อนนำเสนอลูกค้า

3. การเสนอแผนการผลิตให้ลูกค้าพิจารณา (Pre-Production) คือการนำงานทั้งหมดที่เตรียมไว้ก่อนการถ่ายทำมาเสนอแก่ลูกค้าในรายละเอียด เพื่อให้ลูกค้าได้รับทราบและอนุมัติ หากมีสิ่งใดที่ลูกค้าไม่เห็นด้วย บริษัทโฆษณาพร้อมกับบริษัทถ่ายภาพยนตร์โฆษณา จะต้องแก้ไข จนกว่าจะตกลงกันได้ ในรายละเอียดทั้งหมด
4. การถ่ายภาพยนตร์โฆษณา (Shooting) คือ การถ่ายทำตามรายละเอียดทั้งหมดดังที่ลูกค้าตกลงแล้ว ทั้งนี้ทีมงานถ่ายทำอาจจะมีถ่ายทำเพิ่มเติมจากที่ตกลงกับลูกค้าแล้ว เมื่อเห็นว่าสิ่งที่เพิ่มเติมนี้จะทำให้ภาพยนตร์โฆษณารื่องนั้นน่าสนใจยิ่งขึ้น แต่ทั้งนี้ยังต้องรักษาโครงเรื่องตามที่ตกลงกันไว้
5. การผลิตขั้นสุดท้าย (Post Production) คือการนำชิ้นงานที่ได้ถ่ายทำไว้แล้วมาตัดต่อให้เป็นเนื้อเรื่อง, ใส่เทคนิคต่าง ๆ, ใส่เสียง เพื่อให้เป็นภาพยนตร์โฆษณาที่สมบูรณ์ พร้อมทั้งจะออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์

การผลิตภาพยนตร์โฆษณาทั้ง 5 ขั้นตอนนี้ บริษัทโฆษณาจะต้องดูแลทั้งหมดโดยได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าในทุกขั้นตอน

ปัญหาและอุปสรรคในกระบวนการผลิตภาพยนตร์โฆษณา คือ รายละเอียดของงานและการควบคุมงบประมาณ เพราะระยะเวลาของภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์นั้น โดยทั่วไปจะอยู่ระหว่าง 30 วินาทีถึง 1 นาที แต่จะต้องผลิตภาพยนตร์ให้ได้ตามแผนงานที่วางไว้ และใช้ระยะเวลาในการทำงานนานรวมทั้งงบประมาณในการผลิตค่อนข้างสูง บริษัทจึงต้องใช้นักการตลาดที่มีความสามารถทางด้านนี้โดยเฉพาะ เพื่อคัดเลือกบริษัทผู้ผลิตภาพยนตร์โฆษณา ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอนไม่ให้ผิดพลาด รวมทั้งควบคุมงบประมาณและระยะเวลาในการผลิตให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้

### 3. การผลิตสโตนโฆษณาทางวิทยุ

ขั้นตอนการผลิตสโตนโฆษณาทางวิทยุ แม้จะไม่ซับซ้อนเท่ากับการผลิตภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์ แต่ก็ต้องใช้นักการตลาดที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านเสียงโดยเฉพาะ คือ เจ้าหน้าที่ควบคุมการผลิตเสียง (Sound Producer)

สำหรับขั้นตอนการผลิตสโตนโฆษณาทางวิทยุจะมีดังนี้

1. การสรุปบทโฆษณา (Script Briefing) คือ การสรุปแนวความคิด เนื้อหาและถ้อยคำที่ใช้ในโฆษณาระหว่างฝ่ายสร้างสรรค์งานและฝ่ายผลิตเสียง พร้อมทั้งเลือกเสียงของโฆษกผู้ประกาศที่เหมาะสมกับคำโฆษณา
2. การบันทึกเสียง (Sound Recording) คือ การอัดเสียงผู้ประกาศและเสียงประกอบต่าง ๆ

3. การตัดต่อและเรียบเรียงเสียง (Sound Mixing) คือ การนำเสียงทั้งหมดมาตัดต่อและเรียบเรียงตามเนื้อหาที่ได้สรุปไว้แล้ว

ปัจจัยสำคัญในการผลิต สปอตโฆษณาทางวิทยุ คือ เจ้าหน้าที่ควบคุมการผลิต จะต้องมีความชำนาญพิเศษทางด้านเสียงในการคัดเลือกเสียงของโฆษกให้เป็นไปตามบทสรุปของโฆษณา

#### 4. การผลิตสื่อโฆษณาออนไลน์

- วางแผนกลยุทธ์

ออกแบบวิธีการสื่อสารเพื่อดึงดูดความสนใจและการตอบรับของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบแพลตฟอร์ม และวิธีการนำเสนอเนื้อหาที่เหมาะสมกับตัวสินค้าและกลุ่มเป้าหมาย

- สร้างสรรค์คอนเทนต์

คิดเนื้อหาและวิธีการนำเสนอที่เหมาะสมกับสินค้าแต่ละชนิด เพื่อสื่อสาร ดึงดูดความสนใจ และสร้างการตอบรับจากผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็น ข้อความ รูปภาพ วิดีโอ เกม และอื่นๆ อีกหลายหลายรูปแบบ

- ผลิตงาน

ลงมือสร้างสรรค์ชิ้นงานโฆษณาตามทีออกแบบไว้ ไม่ว่าจะเป็นวิดีโอ ภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว โปรแกรม เกม แอปพลิเคชัน เว็บไซต์ รวมถึงเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อเผยแพร่บนแพลตฟอร์มที่เหมาะสมทั้งกับตัวชิ้นงานและกลุ่มเป้าหมาย

- วางแผนการใช้สื่อประชาสัมพันธ์

วางแผนว่ากลยุทธ์สำหรับโฆษณาสินค้าตัวหนึ่งๆ ควรใช้สื่อชนิดใดบ้าง ควรวางแผนโฆษณาชิ้นนั้นๆ ไว้บนแพลตฟอร์มใด เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย และสร้างการตอบรับที่ตรงตามวัตถุประสงค์ และความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ กลยุทธ์ เนื้อหา รวมถึงสื่อที่ใช้ในงานโฆษณาออนไลน์นั้น จะแตกต่างกันไปตามลักษณะสินค้า กลุ่มเป้าหมาย รวมถึงจุดประสงค์ของลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัทที่มีทีมงานที่ติดต่อประสานงาน พูดคุยกับลูกค้า เพื่อให้งานโฆษณาทุกชิ้น ตอบรับกับความต้องการของลูกค้า และเกิดผลสำเร็จสูงสุดตามที่มุ่งหวัง นอกจากนี้ ยังมีการเฝ้าติดตาม เรียนรู้ และศึกษาการเปลี่ยนแปลงของกระแสในโลกออนไลน์ เพื่อพัฒนาผลงานให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพอยู่เสมอ

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ คือ บริการ ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจะเป็นการดำเนินการภายในองค์กร ซึ่งบริษัทมีการประกาศนโยบายเรื่องการลดใช้พลังงาน การนำกลับมาใช้ใหม่ ผลของนโยบายจะเห็นได้จากอัตราการลดลงของค่าใช้จ่ายในการบริหาร

#### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี-

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจเกี่ยวกับการโฆษณา มีปัจจัยความเสี่ยงดังนี้

1. การสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ สถานะการแข่งขันในปัจจุบัน บริษัทและบริษัทในกลุ่มอาจสูญเสียรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ รายใดรายหนึ่ง หรือ รายได้บางส่วนไป ซึ่งจะมีผลกระทบต่อรายได้ของมีนัยสำคัญ บริษัทและบริษัทในกลุ่มจึงต้องติดต่อเสนองานลูกค้ารายใหม่ ๆ เพื่อลดความเสี่ยง รวมทั้งพัฒนาบุคลากร เพื่อให้ได้ผลงานที่ดีเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้าในปัจจุบัน
2. การเพิ่มขึ้นของอัตราค่าสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์และทีวีดิจิตอล เนื่องจากสื่อโฆษณา มีการปรับอัตราค่าโฆษณาเพิ่มขึ้นเป็นครั้งคราว ซึ่งอาจทำให้ปริมาณการโฆษณาของลูกค้าลดลงบ้าง แต่ไม่ได้กระทบต่อมูลค่าของโฆษณาของลูกค้าที่มีการวางแผนไว้ล่วงหน้าแล้ว และไม่มีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทรวม และบริษัทย่อย เนื่องจากการเรียกเก็บค่านายหน้าของธุรกิจโฆษณา จะคำนวณจากอัตราร้อยละที่ตกลงกันด้วยต้นทุนค่าสื่อโฆษณา
3. การเพิ่มขึ้นของอัตราค่าผลิตวัสดุโฆษณา จะมีลักษณะและผลกระทบในทำนองเดียวกับการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าสื่อโฆษณา
4. การลดลงของอัตราค่านายหน้าและค่าบริการ ปัจจุบันธุรกิจโฆษณาประสบปัญหาการแข่งขันในเรื่องการลดอัตราค่านายหน้าและค่าบริการที่คิดกับลูกค้าเป็นอย่างมาก ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องลดอัตราดังกล่าวลงเพื่อรักษาลูกค้าไว้ หรือเพื่อให้ได้ลูกค้ารายใหม่ อย่างไรก็ดี บริษัทรวมและบริษัทย่อยก็จะชดเชยการลดลงของรายได้ส่วนนี้ โดยการหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มรายได้จากธุรกิจใหม่ รวมทั้งควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย
5. อิทธิพลของสื่อโฆษณาทางออนไลน์ ปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสนใจสื่อออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊ก (FACEBOOK) อินสตาแกรม (INSTAGRAM) ไลน์ (LINE) เป็นต้น ทำให้สื่อโฆษณาบนออนไลน์เหล่านี้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว บริษัทต้องปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค มิฉะนั้นการใช้สื่อโฆษณาของลูกค้าจะไม่ได้ประสิทธิผลตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

#### 3.2 ความเสี่ยงทางด้านกฎหมาย

ปัจจุบันมีกฎหมายห้ามโฆษณาสินค้าบางประเภทเช่น สุรา บุหรี่ ฯลฯ เป็นต้น และในอนาคตอาจมีกฎหมายห้ามโฆษณาสินค้าบางประเภทเพิ่มเติม ซึ่งในปัจจุบันบริษัทในกลุ่มไม่มีลูกค้าที่เป็นสินค้าต้องห้ามตามกฎหมาย ในอนาคตถ้ามีลูกค้ารายใดมีสินค้าต้องห้าม และต้องการที่จะโฆษณา บริษัทในกลุ่มมีนโยบายที่จะให้ลูกค้าปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด

#### 3.3 ความเสี่ยงทางด้านบุคลากร

ธุรกิจโฆษณา บุคลากรเป็นปัจจัยหลักของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์และการให้บริการ บุคลากรในธุรกิจโฆษณาเป็นบุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะด้าน และเป็นที่ต้องการในวงการโฆษณา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะสูญเสียบุคลากรเหล่านี้

บริษัทเห็นความสำคัญของบุคลากรว่าเป็นทรัพย์สินที่มีค่า ดังจะเห็นได้จากพันธกิจของบริษัท

บริษัทฯ จึงได้มีนโยบายต่าง ๆ สำหรับบุคลากรเช่น การอบรมพัฒนาให้ความรู้ใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง จัดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้บริหารและพนักงาน รวมทั้งยังมีผลประโยชน์พนักงานอื่น ๆ คือ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินกู้สวัสดิการปลอดดอกเบี้ย เป็นต้น

### 3.4 ความเสี่ยงด้านการทุจริต

เพื่อป้องกันการทุจริตในองค์กรคณะกรรมการบริษัทกำหนดให้ ฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นผู้ประเมินความเสี่ยงด้านทุจริต กำหนดให้มีการประเมิน โอกาสและผลกระทบเพื่อวิเคราะห์ช่องทางการทุจริต และมีการทบทวนทุกปี นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้ปฏิบัติตามนโยบายในการปฏิบัติงานเพื่อป้องกันการทุจริตและคอร์รัปชันในธุรกิจของบริษัท

คณะกรรมการบริษัท กำหนดให้ติดตามประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายในการปฏิบัติงานเพื่อป้องกันการทุจริต และคอร์รัปชัน ดังนี้

1. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ต้องรายงานการมีส่วนได้เสีย เพื่อป้องกันเรื่องการแข่งขันทางผลประโยชน์
2. กำหนดแนวปฏิบัติในการให้สิ่งของในเทศกาลต่างๆ บริษัทฯต้องเป็นผู้จัดหาและกำหนดให้ผู้บริหารเป็นตัวแทนในการมอบสิ่งของ
3. มีกำหนดช่องทางการแจ้งเบาะแส ประกาศให้พนักงานทราบ รวมทั้งการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส
4. กำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบ เป็นผู้ประเมินความเสี่ยงด้านการทุจริต พิจารณาผลการตรวจสอบของการแจ้งเบาะแส เพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท
5. กำหนดหลักสูตร “จริยธรรมทางธุรกิจ” สำหรับให้ความรู้พนักงาน เพื่อให้เข้าใจถึงความสำคัญของการที่จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของบริษัทอย่างเคร่งครัด

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ทรัพย์สินของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ที่ดินและอาคาร ปัจจุบันบริษัทตั้งอยู่ ณ เลขที่ 88 ซอยสุขุมวิท 62 แยก 3 แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพฯ อาคารสำนักงานพร้อมที่ดินเป็นของบริษัท และบริษัทได้นำที่ดินนี้ไปค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัทย่อยจำนวน 30 ล้านบาทที่ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาวิภาวดีรังสิต

ที่ดิน บริษัทมีที่ดินว่างเปล่าอีก 1 แปลง คือ

ที่ดินตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 50 จำนวน 1 ไร่ 3 งาน 8 ตารางวา บริษัทได้ให้เช่าแก่ผู้เช่ารายหนึ่ง โดยทำสัญญาเช่าระยะยาวเป็นเวลา 28 ปีเศษ ซึ่งเริ่มตั้งแต่วันที่ 9 พฤษภาคม 2544 และสิ้นสุดวันที่ 25 กันยายน 2572

มูลค่าที่ดินและอาคาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เป็นดังนี้

(เฉพาะบริษัท)

(บาท)

รวม

ที่ดิน (ราคาทุน)	101,026,000.00
ค่าปรับปรุงที่ดิน (ราคาทุน)	2,699,157.82
อาคารและสิ่งปลูกสร้างและส่วนปรับปรุง (ราคาทุน)	<u>95,032,072.93</u>
รวม	198,757,230.75
หัก ค่าเสื่อมราคา	<u>81,196,857.87</u>
มูลค่าตามบัญชี	<u>117,560,372.88</u>

#### ทรัพย์สินไม่มีตัวตนของบริษัทร่วมและบริษัทย่อย

บริษัทร่วมและบริษัทย่อยได้ลงทุนซื้อลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์ต่าง ๆ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมและบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมและบริษัทย่อย ตามลักษณะการประกอบธุรกิจ และกลุ่มลูกค้า

บริษัทร่วมและบริษัทย่อยที่บริษัทลงทุนในต่างประเทศ เป็นไปตามการร้องขอของลูกค้าปัจจุบันในประเทศไทย รวมทั้งการมองเห็นถึงศักยภาพและโอกาสในการลงทุนในแต่ละประเทศของฝ่ายบริหาร

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายการดำเนินธุรกิจโฆษณาเป็นรูปแบบอื่นเพิ่มเติมจากปัจจุบัน เช่น การเป็นที่ปรึกษาทางการตลาด การออกแบบผลิตภัณฑ์ การออกแบบเว็บไซต์ เป็นผู้ผลิตภาพยนตร์ทางสื่อออนไลน์ (WEBTV) ซึ่งเป็นแนวโน้มการขยายตัวของธุรกิจโฆษณาในปัจจุบัน

นอกจากนี้บริษัทอาจขยายธุรกิจไปในประเภทธุรกิจอื่น ถ้ามีโอกาส มีผู้ร่วมทุน เพื่อเป็นการสร้างผลตอบแทนระยะยาวให้กับบริษัทและผู้ถือหุ้น

#### 4.3 การประเมินราคาทรัพย์สิน

ที่ดินแปลงที่ไม่ใช่ที่ตั้งอาคารสำนักงานของบริษัทตามรายละเอียดที่แจ้งไว้ในข้อ 4.1 บริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินได้ประเมินมูลค่ายุติธรรมไว้ประมาณ 387.28 ล้านบาท (งบการเงินรวมสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ได้เปิดเผยมูลค่ายุติธรรมของที่ดินสองแปลงนี้ไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 13 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน)

### **5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

บริษัทย่อยแห่งหนึ่ง ฟ้องร้อง ลูกหนี้รายหนึ่ง มีมูลค่าตามฟ้องจำนวนเงินประมาณ 8 ล้านบาท เนื่องจากลูกหนี้รายนี้ประสบปัญหาทางการเงิน ต่อมาได้ทำสัญญาประนีประนอมยอมความให้ผ่อนชำระเป็นรายงวด โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการผ่อนชำระ

อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อยได้บันทึกสำรองหนี้สูญ สำหรับลูกหนี้รายนี้ไปแล้ว

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ประกิต โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88 ซอยสุขุมวิท 62 แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107535000389
โทรศัพท์	:	027153000
โทรสาร	:	023328522
Website	:	<a href="http://www.prakit.com">www.prakit.com</a>
ทุนจดทะเบียน	:	94,438,800 หุ้น เป็นหุ้นสามัญทั้งหมดมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	60,450,262 บาท หรือ 60,450,262 หุ้น
ลักษณะการประกอบธุรกิจ:	:	วางแผนกลยุทธ์ด้านสื่อโฆษณาและนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อทุกประเภท ลงทุนใน บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทที่ประกอบธุรกิจโฆษณา หรือเกี่ยวข้องกับธุรกิจ โฆษณา และบริษัทธุรกิจประเภทอื่นเพื่อขยายธุรกิจของบริษัท

### สรุปข้อมูลของบริษัทร่วมการร่วมค้าและบริษัทย่อย

#### บริษัทร่วม

##### (1) รายละเอียดบริษัท ไคเร็กซ์ เรสพ็อนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไคเร็กซ์ เรสพ็อนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง	:	88 ซอยสุขุมวิท 62 แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260
ประเภทกิจการ	:	ดำเนินธุรกิจนายหน้าตัวแทนโฆษณาต่อกลุ่มเป้าหมายโดยตรง และ ประชาสัมพันธ์
จำนวนและชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ 2,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000.-บาทออกจำหน่าย และเรียกชำระ แล้ว
จำนวนหุ้นที่บริษัทถือ	:	หุ้นสามัญ 980 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว

## **(2) รายละเอียดบริษัท การแพทย์ สุขุมวิท 62 จำกัด**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท การแพทย์ สุขุมวิท 62 จำกัด
ที่ตั้ง	:	88 ซอยสุขุมวิท 62 แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260
ประเภทกิจการ	:	กิจการโรงพยาบาลเอกชน
จำนวนและชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ 8,472,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.-บาท ออกจำหน่าย และเรียกชำระแล้วดังนี้ 1. หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น เรียกชำระแล้วเต็มจำนวน 2. หุ้นสามัญ 8,372,500 หุ้น เรียกชำระแล้วร้อยละ 50
จำนวนหุ้นที่บริษัทถือ	:	หุ้นสามัญ 3,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 35.41 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว โดยมี รายละเอียดการชำระค่าหุ้นดังนี้ 1. หุ้นสามัญ 7,500 หุ้น เรียกชำระแล้วเต็มจำนวน 2. หุ้นสามัญ 2,992,500 หุ้น เรียกชำระแล้วร้อยละ 50

### **การร่วมค้า**

#### **(1) รายละเอียดบริษัท แเบงค์คอก ไรเตอร์ แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท แเบงค์คอก ไรเตอร์ แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด
ที่ตั้ง	:	88 ซอยสุขุมวิท 62 แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260
ประเภทกิจการ	:	ดำเนินธุรกิจนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อโฆษณา รับจ้างผลิตงานโฆษณาทำโฆษณาต่อ กลุ่มเป้าหมายโดยตรง (Event) และประชาสัมพันธ์
จำนวนและชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.-บาท ออกจำหน่าย และเรียกชำระแล้ว
จำนวนหุ้นที่บริษัทย่อยถือ	:	บริษัท ประกิต แอดเวอร์ไทซิง จำกัด บริษัทย่อยของบริษัทถือหุ้นร้อยละ 42 ของ จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว หรือ 42,000 หุ้น

### **บริษัทย่อย**

#### **(1) รายละเอียดบริษัท ประกิต แอดเวอร์ไทซิง จำกัด**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ประกิต แอดเวอร์ไทซิง จำกัด
ที่ตั้ง	:	88 ซอยสุขุมวิท 62 แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260
ประเภทกิจการ	:	ดำเนินธุรกิจนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อโฆษณาและรับจ้างผลิตงานโฆษณา
จำนวนและชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.-บาท ออกจำหน่าย และเรียกชำระแล้ว



จำนวนหุ้นที่บริษัทถือ : หุ้นสามัญ 99,993 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.993 ของจำนวนหุ้นที่  
จำหน่ายได้แล้ว

**(2) รายละเอียดบริษัท มาร์เก็ตติ้ง ไดรฟ์ เวิร์ลด์ไวด์ (ประเทศไทย) จำกัด**

ชื่อบริษัท : บริษัท มาร์เก็ตติ้ง ไดรฟ์ เวิร์ลด์ไวด์ (ประเทศไทย) จำกัด  
ที่ตั้ง : 88 ซอยสุขุมวิท 62 แยก 3 แขวงพระโขนงใต้  
เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260  
ประเภทกิจการ : ดำเนินธุรกิจนายหน้าตัวแทนโฆษณาต่อกลุ่มเป้าหมายโดยตรง(Event)  
จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.-บาท ออกจำหน่าย  
และเรียกชำระแล้ว  
จำนวนหุ้นที่บริษัทถือ : หุ้นสามัญ 19,993 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.965 ของจำนวนหุ้นที่  
จำหน่ายได้แล้ว

**(3) รายละเอียด PRAKIT ADVERTISING CO.,LTD.**

ชื่อบริษัท : PRAKIT ADVERTISING CO.,LTD.  
ที่ตั้ง : No.(111/44B), Yodayar Street, 9 Mile, Mayangone Township,  
Pyay Road, Yangon,  
ประเภทกิจการ : ดำเนินธุรกิจนายหน้าตัวแทนซื้อสื่อโฆษณา รับจ้างผลิตงานโฆษณา ทำโฆษณาต่อ  
กลุ่มเป้าหมายโดยตรง (Event) และประชาสัมพันธ์  
จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญ 500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 เหรียญสหรัฐ  
ออกจำหน่าย และเรียกชำระแล้ว  
จำนวนหุ้นที่บริษัทถือ : ร้อยละ 70 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายและชำระแล้ว

**บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ**

**(ก) นายทะเบียนหลักทรัพย์**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง  
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
โทร. 0-2009-9378 โทรสาร 0-2009-9476

**(ข) ผู้สอบบัญชี**

นายพรชัย กิตติปัญญาาม และ/หรือนางสุนีย์ กิตติปัญญาาม  
และ/หรือนางสาวสลิลา พุทธิจรวงศ์

บริษัท บัญชีกิจ จำกัด

87/102-103 อาคารโมเดิร์นทาวน์ ชั้น 9 ซอยเอกมัย 3 ถนนสุขุมวิท 63

แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทร 02-3820414 โทรสาร 02-3815849

(ค) ผู้ตรวจสอบภายใน

บริษัท สำนักงานสามสืบสถิต จำกัด

48 อาคารธนาเพลส ชั้น 2 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 34 ถนนจรัญสนิทวงศ์

แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700

โทร 02-434-9999 โทรสาร 02-4349998

(ง) ที่ปรึกษากฎหมาย

นายศิระ ดิษยาภิรมย์

ทนายความ ใบอนุญาต เลขที่ 13357/2529

เลขที่ 5 ซอยติวานนท์ 1 แขวง 2/1

ตำบลตลาดขวัญ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000

## 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

สำนักงานคณะกรรมการบริษัท

- ติดต่อเลขานุการบริษัท โทรศัพท์ 027153000 หรือ Email [wichuda@prakit.com](mailto:wichuda@prakit.com)
- ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทสามารถส่งคำถาม ความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ หรือข้อร้องเรียนผ่านช่องทางสื่อสาร ดังนี้
  - ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ทางไปรษณีย์ ที่อยู่ 88 ซอยสุขุมวิท 62 แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260
  - เลขานุการบริษัท
  - ตัวแทนฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ โทรศัพท์ 027153000 หรือ Email [linda@prakit.com](mailto:linda@prakit.com)
  - ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท Email : [info@prakit.com](mailto:info@prakit.com)