

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ซีวดี เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2552 โดยจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2536 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว 421.20 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 421.20 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกจัดตั้ง คือ การผลิตตลับวีดีโอเทปทั้งชนิดไม่บรรจุ Magnetic Tape หรือ V-O และชนิดบรรจุ Magnetic Tape หรือ V-Cassette ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจจากธุรกิจบันเทิงสู่ธุรกิจไลฟ์สไตล์และบันเทิง โดยมีการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

1. เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์



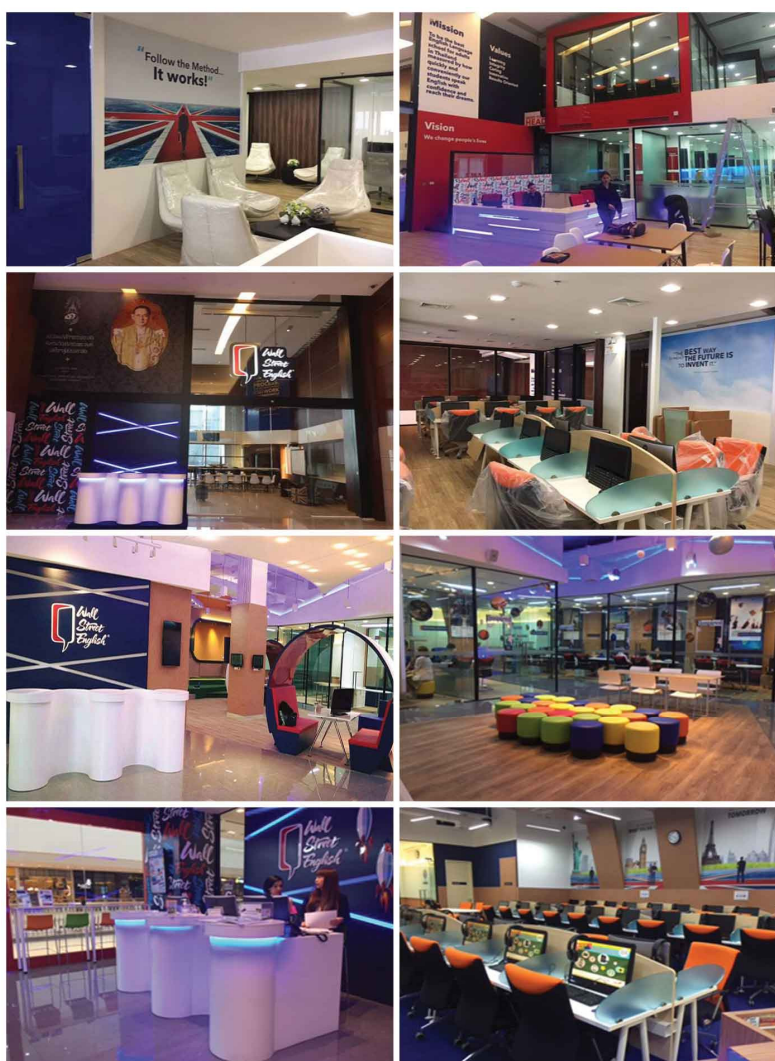
2. ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต และการจัดกิจกรรมต่างๆ



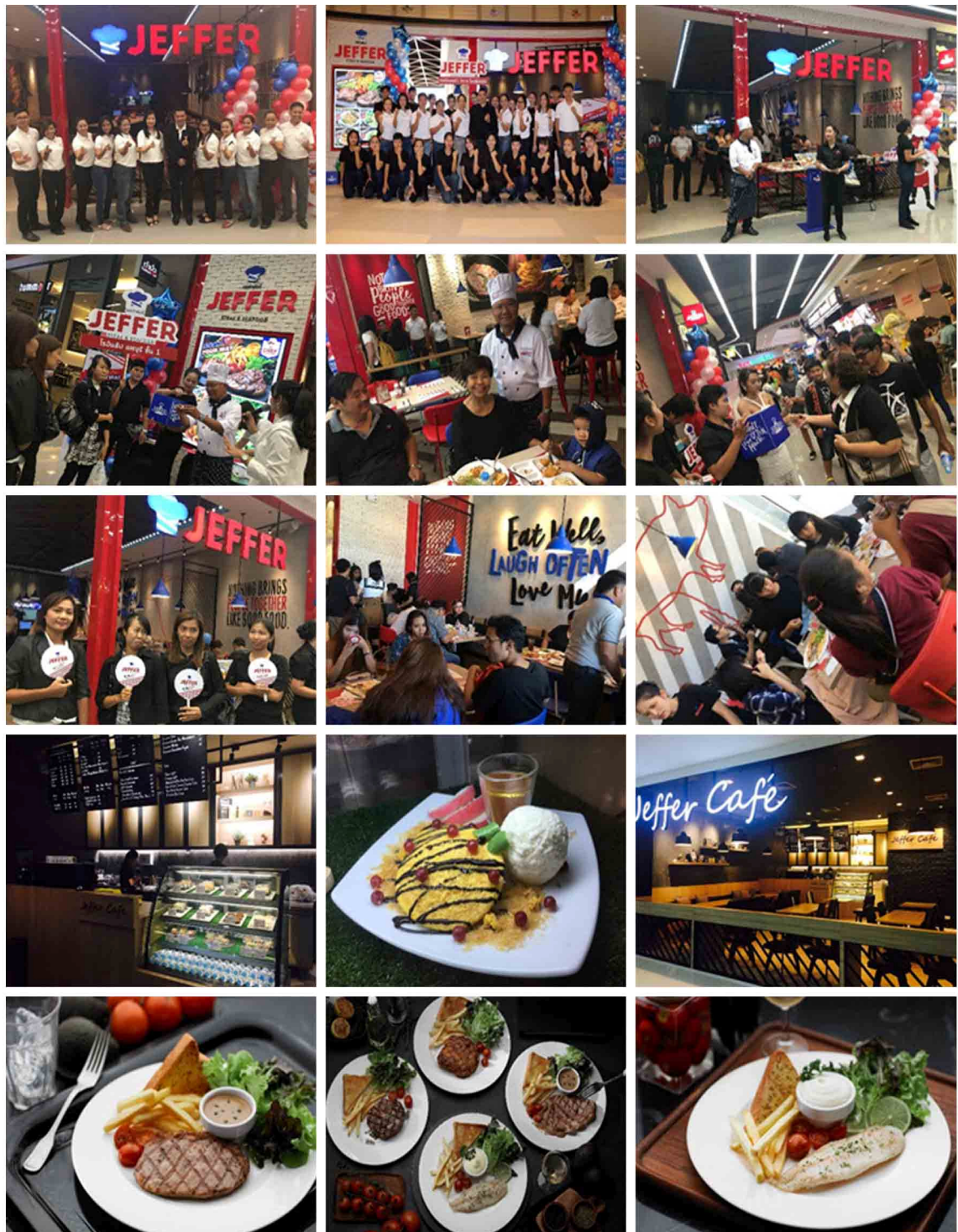
3. เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3



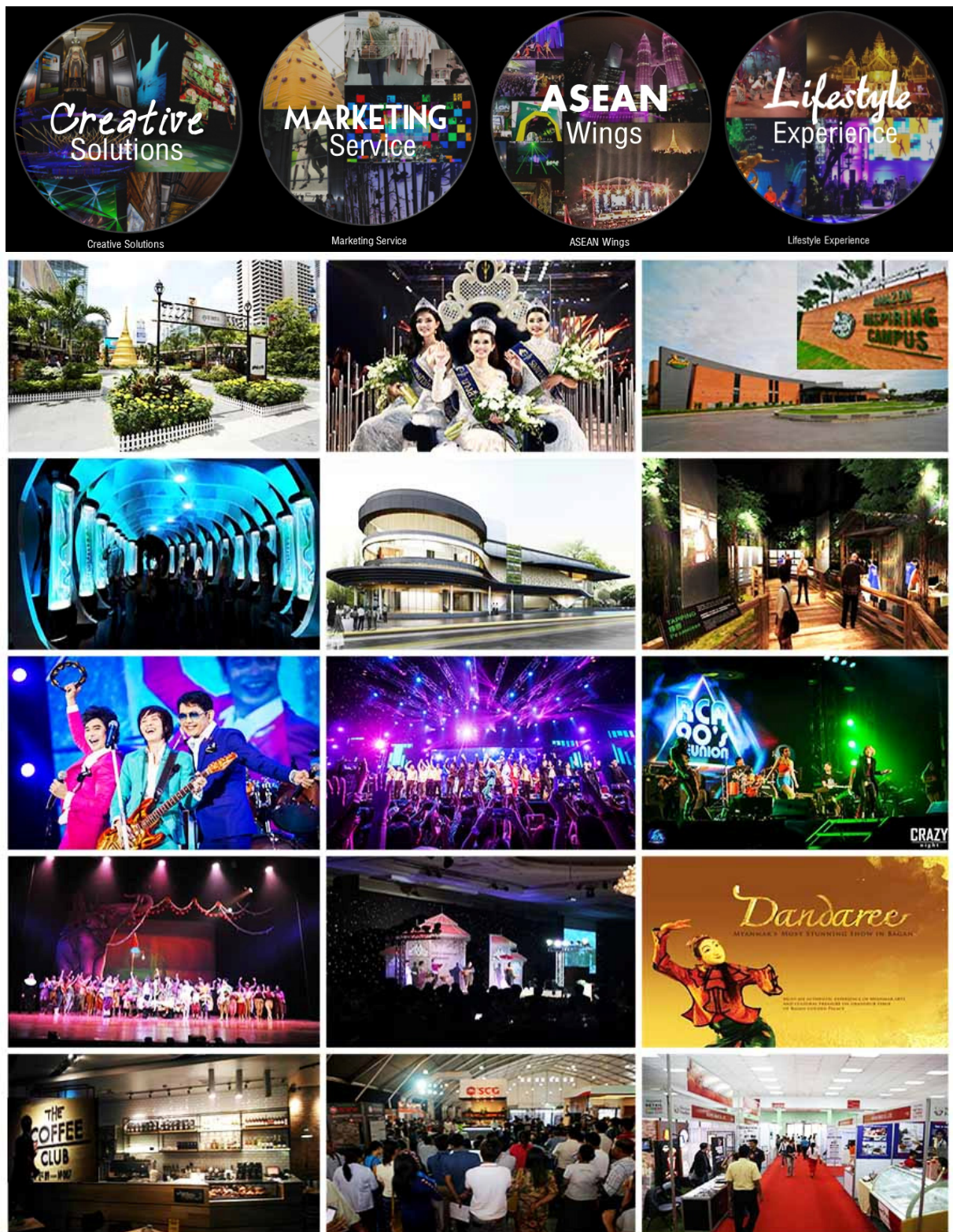
4. ให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English (“WSE”)



5. ให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อ “Jeffer Steak & Seafood”



6. ให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร



1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทจะเป็นผู้นำในด้าน “Lifestyle & Entertainment” โดยมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ มีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์โดดเด่นไม่เหมือนใคร มีความหลากหลาย พร้อมทั้งสร้างความบันเทิง ทั้งนี้เพื่อเป็นการเติมเต็มและเสริมสร้าง Lifestyle ของลูกค้าหรือผู้บริโภคให้มีความสุขมากยิ่งขึ้น

พันธกิจ (Mission)

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการบริหารจัดการ บริษัทมีพันธกิจ สรุปได้ดังนี้

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการ และความบันเทิง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
- การให้ความสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัท ให้มีความรู้ ทักษะ และศักยภาพเพื่อบริการที่ดีเลิศ และให้สามารถสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพยิ่งขึ้นให้กับองค์กร
- การดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- การตระหนักและให้ความสำคัญต่อความรับผิดชอบต่อสังคม โดยการสนับสนุนให้ประชาชนชาวไทยมีชีวิตที่ดีขึ้น

คุณค่าหลัก (Core Value)

โดยคุณค่าหลักที่จะช่วยผลักดันให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และพันธกิจได้แก่

- **Wow** : เป็นการตระหนักและสร้างความประทับใจหรือกำลังใจให้กับตนเอง พนักงานในองค์กร ผู้บริโภค และลูกค้าอย่างสม่ำเสมอทุกวัน
- **Achieve** : การดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมาย ภายใต้วิธีการที่ถูกต้องเหมาะสม และเป็นไปตามจริยธรรมธุรกิจ
- **Value** : มีทีมงานที่สร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าให้กับลูกค้าหรือผู้บริโภค
- **Enlighten** : เป็นการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ไม่หยุดยั้ง

ทั้งนี้ บริษัทได้มีแนวทางหรือกลยุทธ์ในการดำเนินการ ได้แก่ การผลิตผลงานที่มีคุณภาพ มีรูปแบบที่โดดเด่นและมีความหลากหลายเพื่อครอบคลุมถึงกลุ่มเป้าหมาย มีกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ยืดหยุ่นและสร้างสรรค์ มีทีมงานและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ และดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายดังกล่าว “โดยบริษัทได้จัดทำแผนธุรกิจ ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์และวิสัยทัศน์ของบริษัทข้างต้น โดยมีเป้าหมายทางการเงินและเป้าหมายการเติบโตของรายได้เฉลี่ยไม่ต่ำกว่าปีละ 10% ”

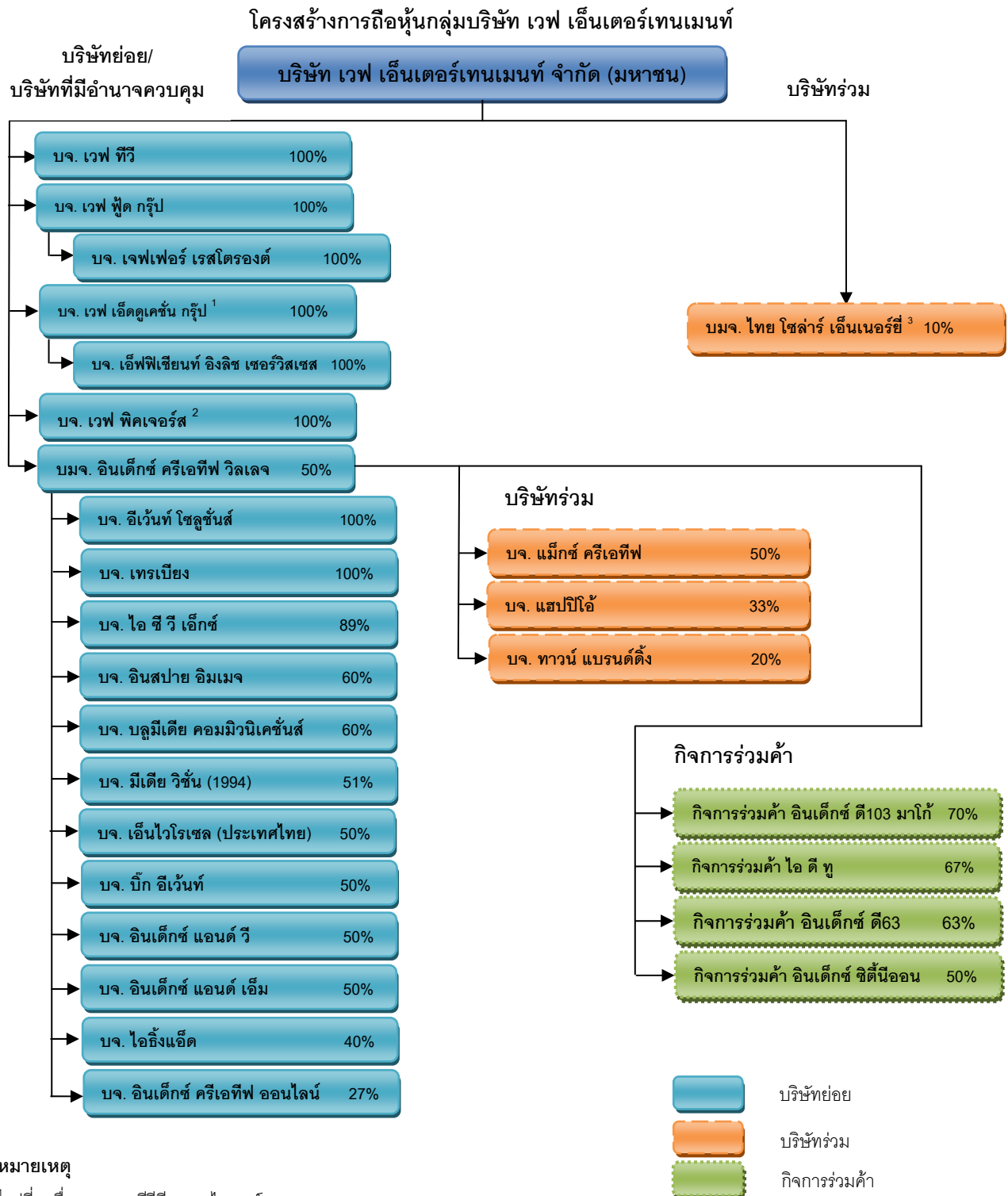
1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

ปี	เหตุการณ์
ปี 2545	บริษัทได้หยุดดำเนินการผลิตดีวีดีโอสันคำหลัก
ปี 2550	บริษัทได้ยกเลิกส่วนงานธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายภาพยนตร์พร้อมลิขสิทธิ์
ปี 2553	บริษัทได้ขยายธุรกิจด้านบันเทิง โดยการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์
ปี 2554	<ol style="list-style-type: none"> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนเพิ่มในบริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (TSE) ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชนจาก 10% เป็นไม่เกิน 35% ของทุนจดทะเบียน TSE ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของ TSE มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนใน TSE คิดเป็นสัดส่วน 25% ของทุนจดทะเบียน TSE บริษัทชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนใน TSE เพิ่ม 117.5 ล้านบาท รวมเป็น 149.5 ล้านบาท คิดเป็นเงินลงทุนใน TSE 10.9% ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วใน TSE
ปี 2555	บริษัทได้ขยายธุรกิจด้านบันเทิง โดยการเป็นผู้ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ตและกิจกรรมต่างๆ
ปี 2556	<ol style="list-style-type: none"> บริษัทได้ขยายธุรกิจด้านบันเทิง โดยการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายภาพยนตร์ เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2556 นายประชา มาสินนท์ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท โดยบริษัทได้แต่งตั้งนายแมทธิว กิจโอธาน ให้ดำรงตำแหน่งแทน เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2556 บริษัทชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนใน TSE เพิ่มอีก 104.7 ล้านบาท รวมเป็นเงินลงทุน 341.2 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทถือหุ้นครบ 25% ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วใน TSE
ปี 2557	<ol style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2557 บริษัทได้ขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจ Lifestyle โดยการเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท เอฟพีเอ็น อินลิช เซอร์วิส เซส จำกัด (EES) ในสถาบันสอนภาษาอังกฤษภายใต้ชื่อ "Wall Street English" บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นที่เสนอขายต่อประชาชนทั่วไป (IPO) ของ TSE จำนวนหุ้น 22 ล้านหุ้น ที่ราคา 3.90 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงิน 85.80 ล้านบาท คิดเป็นเงินลงทุนใน TSE 20% ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วใน TSE เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2557 บริษัทได้ขยายธุรกิจ Lifestyle เพิ่มเติมในธุรกิจร้านอาหารเด็กและอาหารทะเลภายใต้ชื่อ "Jeffer Steak & Seafood" โดยการเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท เจฟเฟอร์ สเตคไรต จำกัด ผ่านบริษัท เวฟฟู้ด กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
ปี 2558	<ol style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทได้ขยายธุรกิจ Entertainment ในธุรกิจการให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร ภายใต้ชื่อ "Index" โดยการเข้าซื้อหุ้นจำนวน 86 ล้านหุ้น คิดเป็น 50% ของทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)

ปี	เหตุการณ์
ปี 2559	<p>1. การเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป</p> <p>ในเดือนมีนาคม 2559 บริษัทได้มีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จำนวนไม่เกิน 97.20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 3.50 บาท</p>
	<p>2. การจำหน่ายหุ้น TSE บางส่วน</p> <p>เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2559 บริษัทได้จำหน่ายหุ้น TSE จำนวน 181.50 ล้านหุ้น คิดเป็น 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE และภายหลังจากการจำหน่ายหุ้นของ TSE ดังกล่าวแล้ว ส่งผลให้บริษัทมีการถือหุ้นใน TSE คงเหลือ คิดเป็น 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE</p>
	<p>3. การปรับโครงสร้างการถือหุ้นธุรกิจการศึกษา</p> <p>ในเดือนธันวาคม 2559 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นธุรกิจการศึกษาของบริษัท เพื่อเป็นการรองรับการขยายธุรกิจไปสู่ประชาคมอาเซียนในกลุ่ม CLMV โดยการขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่ใน EES คิดเป็นจำนวนร้อยละ 100 ของหุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว ให้แก่บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซีวีดี ออแกไนเซอร์ จำกัด) (“ผู้ซื้อ”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นคิดเป็นจำนวนร้อยละ 100 ของหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว</p>

1.3 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน

บริษัท ได้แบ่งกลุ่มธุรกิจ โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้



หมายเหตุ

¹ เปลี่ยนชื่อจาก บจ. ซีวีดี ออกแกโนเซอร์

² หยุดดำเนินงานชั่วคราว

³ เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2559 บริษัทได้จำหน่ายหุ้น TSE จำนวน 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE

โดยสรุปรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท ดังนี้

(1) บริษัท และบริษัทย่อย ประกอบด้วย :

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน)	1. เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทย ของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 2. ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต และการจัด กิจกรรมต่างๆ 3. ถือหุ้นในบริษัทอื่น	
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท		
1. บริษัท เวฟ ทีวี จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> ผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์ ขายเวลาโฆษณารายการทางโทรทัศน์ 	100%
2. บริษัท เวฟ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด	บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจ โดยการเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท เวฟ ทีวี แอนด์ มูฟวี่ สตูดิโอส์ จำกัด และเปลี่ยน วัตถุประสงค์ของบริษัทเป็นการลงทุน เพื่อความ คล่องตัวในการบริหารจัดการ	100%
3. บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด	บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจ โดยการเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท ซีวีดี ออลไกเนอร์ จำกัด และเปลี่ยนวัตถุประสงค์ ของบริษัทเป็นการลงทุน เพื่อความคล่องตัวใน การบริหารจัดการ	100%
4. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)	ให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการ สื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร	50% (อีก 50% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
5 บริษัท เวฟ พิคเจอร์ส จำกัด	หยุดดำเนินงานชั่วคราว	100%
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด		
1. บริษัท เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> จัดซื้อ จัดหาวัตถุดิบ รวมทั้งอุปกรณ์ที่ใช้ใน การผลิต เพื่อธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ประกอบกิจการร้านอาหาร จำหน่ายอาหาร และเครื่องดื่ม 	100%
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด		
1. บริษัท เอฟฟิเชียนท์ อิงลิช เซอร์วิส จำกัด	โรงเรียนเอกชน สถาบันสอนภาษา รับทำการ ฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ	100%

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)		
1. บริษัท อีเว้นท์ โซลูชั่นส์ จำกัด	ให้บริการติดตั้งอุปกรณ์เครื่องเล่นในงานบันเทิง	100%
2. บริษัท เทรเปียง จำกัด	ให้บริการรับตกแต่งสถานที่ และให้บริการ อุปกรณ์ในงานสังสรรค์และงานพิธีกรรม	100%
3. บริษัท ไอ ซี วี เอ็กซ์ จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	89% (อีก 11% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
4. บริษัท อินสปาย อิมเมจ จำกัด	ให้บริการจัดทำ ติดตั้งและรื้อถอนแผ่นป้าย โฆษณา	60% (อีก 40% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
5. บริษัท บลูมีเดีย คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด	ให้บริการออกแบบ ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ และสื่อต่างๆ	60% (อีก 40% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
6. บริษัท มีเดีย วิชั่น (1994) จำกัด	ให้บริการอุปกรณ์แสง สี เสียงในงานบันเทิง	51% (อีก 49% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
7. บริษัท เอ็นไวโรเซล (ประเทศไทย) จำกัด	จัดสัมมนา ให้บริการที่ปรึกษา ให้บริการข้อมูล วิจัย วิเคราะห์และสำรวจข้อมูลทางสถิติ	50% (อีก 50% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
8. บริษัท บิ๊ก อีเว้นท์ จำกัด	ผลิตภาพยนตร์และรายการโทรทัศน์ และ ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	50% (อีก 50% ถือโดย บจ. วัฑฒ์ เวลด์)
9. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ วี จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	50% (อีก 50% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
10. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ เอ็ม จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	50% (อีก 50% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
11. บริษัท ไอจิงแอด จำกัด	ให้บริการและรับออกแบบงานด้านโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์	40% (อีก 60% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
12. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ ออนไลน์ จำกัด	ให้คำปรึกษาและรับออกแบบจัดสร้างและ ปรับปรุง Website/Flash Media	27% (อีก 73% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)

(2) บริษัทร่วม ประกอบด้วย :

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท		
1. บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (มหาชน)	ประกอบกิจการด้านการผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงาน แสงอาทิตย์เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชน	10% (อีก 42.80% ถือโดยบจ. พี.เอ็ม. เอ็นเนอร์ยี, 10% ถือโดยบมจ. ซิโน-ไทย เอ็นจีเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น และอีก 37.20% ถือโดยรายย่อยอื่นๆ)
บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)		
1. บริษัท แม็กซ์ ครีเอทีฟ จำกัด	ให้บริการที่ปรึกษา บริหารจัดการด้านการปรับ ภาพลักษณ์และการสื่อสารทางการตลาดแบบครบ วงจร	50% (อีก 50% ถือโดยรายย่อยบุคคล อื่นๆ)
2. บริษัท แอปปีโอ จำกัด	ให้บริการออกแบบและผลิตสื่อ Application และ บริการระบบการติดต่อสื่อสารทางอินเทอร์เน็ต	33% (อีก 67% ถือโดยรายย่อยบุคคล อื่นๆ)
3. บริษัท ทาวน์ แบรินด์ดิ้ง จำกัด	ผลิตสื่อโฆษณา	20% (อีก 80% ถือโดยบจ. 3 หนุมาน)

(3) กิจกรรมร่วมค้า ประกอบด้วย :

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ คู่สัญญาอื่น (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
กิจการที่ควบคุมร่วมกันที่ลงทุนโดยบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)		
1. กิจกรรมร่วมค้า อินเด็กซ์ ดี103 มาโก้	ออกแบบ จัดทำ และบริหารจัดการอาคารแสดง นิทรรศการในงาน Yeosu International Exposition 2012	70% (อีก 10% ถือโดยบจ. ดีไซน์ 103 อินเตอร์เนชั่นแนล และบจ. ดีไซน์ 103 และอีก 20% ถือ โดยบมจ. มาสเตอร์ แอด)
2. กิจกรรมร่วมค้า ไอ ดี ทู	ออกแบบก่อสร้าง จัดแสดง และบริหารจัดการอาคาร แสดงนิทรรศการไทย ในงาน WORLD EXPOSITION 2010	67% (อีก 5% ถือโดยบจ. ดีไซน์ 103 อินเตอร์เนชั่นแนล และบจ. ดีไซน์ 103 และอีก 28% ถือ โดยบจ. รวมนครก่อสร้าง (ประเทศไทย))
3. กิจกรรมร่วมค้า อินเด็กซ์ ดี63	จัดหาผู้รับเหมา ออกแบบ ก่อสร้าง จัดทำ ประกอบ ติดตั้ง งานจัดแสดง ผลิตภัณฑ์จัดแสดง และบริหาร จัดการอาคารแสดงนิทรรศการในงาน CP-MEIJ VISITOR CENTER	63% (อีก 37% ถือโดยบจ. ดี ชิกซ์ ดี ทรี)
4. กิจกรรมร่วมค้า อินเด็กซ์ ชิตินีออน	จัดหาผู้รับเหมา จัดทำ ประกอบติดตั้ง งานจัดแสดง และผลิตภัณฑ์จัดแสดงสำหรับพิพิธภัณฑ์สิรินราช	50% (อีก 50% ถือโดยบจ. ชิตินีออน ดิสเพลส แอนด์ คอนสตรัคชั่นส์ (ประเทศไทย))

หมายเหตุ กิจกรรมร่วมค้าดังกล่าวอยู่ในระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมของทั้งกลุ่มบริษัทในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย : ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	%การถือหุ้น ของ WAVE หรือบริษัท ย่อย	ปี2557		ปี2558		ปี2559	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้รวม								
1. ธุรกิจบันเทิงและกิจกรรมทางการตลาด ¹	WAVE, WAVE TV Index Group	100 50	107	16	729	33	1,222	40
2. ธุรกิจROADCAST	JEFFER	100	57	9	723	33	681	22
3. ธุรกิจให้บริการสอนภาษาอังกฤษ	EES	100	464	70	716	33	658	22
4. รายได้อื่น	All Companies		38	5	14	1	480 ²	16
รวมรายได้			666	100	2,182	100	3,041	100
อัตราการเติบโต				130%		228%		39%

หมายเหตุ

- ¹ ในปี 2559 บริษัทได้จัดกลุ่มประเภทตามส่วนงานธุรกิจใหม่ โดยธุรกิจบันเทิงและกิจกรรมทางการตลาดสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภท คือ ธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์ ธุรกิจการให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต และธุรกิจการให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร
- ² รายได้อื่นในปี 2559 จำนวน 480 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท ไทยโซล่า เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) "TSE" ในสัดส่วน 10% ของทุนจดทะเบียนที่เรียกและชำระแล้ว จำนวน 448 ล้านบาท

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.1 ธุรกิจรับจ้างผลิตรายการทางโทรทัศน์

ดำเนินงานภายใต้ บจ.เวฟ ทีวี (“บริษัท”)

ธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์

บริษัท รับจ้างผลิตละครโทรทัศน์และส่งมอบในปี 2559 อยู่ 2 เรื่อง คือ 1) เรื่อง “บ่วงอธิฏฐาน” ซึ่งออกอากาศในปี 2559 และ 2) เรื่อง “บัลลังก์ดอกไม้” ซึ่งออกอากาศในปี 2560



ชื่อรายการ	“บ่วงอธิฏฐาน”
วันที่ออกอากาศ	ทุกวันจันทร์ – อังคาร
เวลาออกอากาศ	20.15 - 22.30 น.
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3
เริ่มออกอากาศ	16 สิงหาคม 2559
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบครัวทั่วไป ทุกเพศทุกวัย
นิยามรายการ: บ่วงอธิฏฐาน เป็นเรื่องราวศัลยากรซึ่งตกทอดมาจากนครที่สาปสูญ คือที่มาของความรักและความอาฆาตแค้นที่ถูกกลบฝังมาเนิ่นนาน (แนวลึกลับ ย้อนภพชาติ)	

ชื่อรายการ	“บัลลังก์ดอกไม้”
วันที่ออกอากาศ	ทุกวันศุกร์ – อาทิตย์
เวลาออกอากาศ	20.15 - 22.30 น.
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3
เริ่มออกอากาศ	3 กุมภาพันธ์ 2560
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบครัวทั่วไป ทุกเพศทุกวัย
นิยามรายการ: บัลลังก์ดอกไม้ เป็นเรื่องราวของพินัยกรรมประหลาด ที่ได้รับรื้อฟื้นผู้หญิงกระโดดกระแด่และผู้ชายโสเภณีแต่ใจ เข้าด้วยกันอย่างไม่มีทางเลือก แม้จะเริ่มต้นด้วยความขัดแย้ง ทว่าความรักบังเกิดขึ้นกลางใจ พายุร้ายจึงกลายเป็นสายลมอบอุ่นที่โอบอุ้มดอกไม้ให้เบ่งบานงดงาม	

บริษัท อยู่ระหว่างดำเนินการผลิตละครโทรทัศน์ ที่รับจ้างผลิต 1 เรื่อง คือ เรื่อง “ความทรงจำสีจาง” ซึ่งคาดว่าจะออกอากาศในปี 2560 นี้



ชื่อรายการ	“ความทรงจำสีจาง”
วันที่ออกอากาศ	อยู่ระหว่างดำเนินการผลิต
เวลาออกอากาศ	20.15 - 22.30 น.
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3
เริ่มออกอากาศ	ในปี 2560
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบครัวทั่วไป ทุกเพศทุกวัย
นิยามรายการ: เป็นเรื่องราวความรักระหว่างพี่ชายกับน้องสาวที่สุดแสนจะโรแมนติก ที่มีจุดเริ่มต้นมาจากครอบครัวสามครอบครัวที่อยู่ห่างไกลกันคนละมุมเมือง ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน และมีฐานะทางสังคมที่แตกต่างกัน แต่เมื่อฟ้ากำหนดให้พวกเขาเกิดมาคู่กัน เรื่องราวสับสนอลหม่านมากมาย จึงบังเกิดขึ้นตามมา...	

การตลาดและการแข่งขัน

- กลยุทธ์การแข่งขัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ ดำเนินธุรกิจการบันเทิง เพื่อผลิตละครโทรทัศน์ที่มีคุณภาพให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ อย่างไรก็ตามกลุ่มลูกค้าของบริษัท ก็คือ ผู้ชมรายการ ดังนั้นบริษัท จะต้องแข่งขันด้านคุณภาพของรายการกับผู้จัดรายอื่นๆ

- กลุ่มผู้ชมรายการเป้าหมาย

บริษัท มุ่งเน้นการผลิตละครโทรทัศน์ที่ให้ผู้คนทุกกลุ่มทุกสาขาอาชีพสามารถชมได้ และได้รับสาระและความบันเทิง โดยกลุ่มผู้ชมหลักจะเป็นตามลักษณะเฉพาะของแต่ละประเภทละครโทรทัศน์ กล่าวคือ

รายการ	กลุ่มผู้ชมเป้าหมาย
“ป่วนอิฐฐาน”	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย
“บัลลังก์ดอกไม้”	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย
“ความทรงจำสีจาง”	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย

● การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์ ซึ่งจะต้องมีการนำเสนอรูปแบบละครที่จะสร้างแก่ทางสถานีและเมื่อได้รับอนุมัติให้ดำเนินการสร้างได้แล้วก็จะมีการทำสัญญาว่าจ้างกับทางสถานีเป็นรายเรื่องและได้กำหนดให้ส่งมอบม้วนเทปที่เสร็จสมบูรณ์แล้วแก่สถานีเพื่อรอการออกอากาศต่อไป

● สภาพการแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจของประเทศชะลอตัว ส่งผลให้อุตสาหกรรมโฆษณาได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อย่างไรก็ตามจากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมาพบว่าสื่อโทรทัศน์เป็นสื่อที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดเสมอมา เนื่องจากเป็นสื่อที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้จำนวนมากและนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียงพร้อมกัน

ในส่วนของการแข่งขันด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ โดยเฉพาะละครโทรทัศน์ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันมากขึ้น ทั้งผู้จัดละครโทรทัศน์และรายการโทรทัศน์ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกระแสความนิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้ประกอบการโทรทัศน์มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องปรับปรุงคุณภาพอย่างสม่ำเสมอทั้งการปรับเปลี่ยนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของสถานีโทรทัศน์เองด้วย โดยที่ผ่านมามาตราฐานโทรทัศน์แต่ละแห่งมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการนำเสนอ และมีการเพิ่มรายการโทรทัศน์ใหม่หลายรายการเพื่อเพิ่มกระแสความนิยมของผู้ชมโทรทัศน์

● การจัดหมวดผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์ ดำเนินงานโดย บจ.เวฟ ทีวี บริษัทฯ มีนโยบายในการผลิตละครโทรทัศน์ที่มีคุณภาพ โดยจะเป็นละครแนวโด่งดังอยู่กับสภาวะตลาด บทภาพยนตร์และการพิจารณาของสถานีโทรทัศน์ผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะมีการทำสัญญาว่าจ้างผลิตละครโทรทัศน์เป็นรายเรื่อง เมื่อผลิตเสร็จก็จะส่งมอบทางสถานีเพื่อออกอากาศต่อไป

ขั้นตอนการผลิตละครโทรทัศน์ สรุปได้ดังนี้

1. ขั้นตอนเตรียมการผลิต (Pre-production)
2. ขั้นตอนการถ่ายทำ / บันทึกเทป (Production)
3. ขั้นตอนภายหลังการถ่ายทำ (Post-production)

1. ขั้นตอนเตรียมการผลิต (Pre-production)

ขั้นตอนการผลิตละครในแต่ละเรื่อง เริ่มต้นจากฝ่ายผลิตทำการจัดหาบทประพันธ์ จากสำนักพิมพ์ต่างๆ มาจัดทำเป็นเรื่องย่อเพื่อนำเสนอให้กับทางสถานีเพื่อพิจารณา หรืออาจเป็นการคิดโครงเรื่องขึ้นมาเองจากการระดมความคิดของสมาชิก ซึ่งได้จากการชมภาพยนตร์ ซีรีส์ต่างประเทศ หรือจากการฟังเพลง เป็นต้น และจะนำข้อมูลต่างๆ เหล่านั้นมาประมวลผลสร้างสรรค์ออกมาให้เป็นโครงเรื่อง (Plot) เพื่อมาเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการนำเสนอละครให้กับทางสถานีก็ได้ และภายหลังจากที่สถานีได้อนุมัติให้จัดทำละครเรื่องดังกล่าวแล้ว ทางฝ่ายผลิตก็จะดำเนินการจัดหาทีมผลิตละครอันประกอบไปด้วย คนเขียนบท ผู้กำกับ โปรดิวเซอร์ ฤทธิกิจกองถ่าย ประสานงาน ฝ่ายจัดหาสถานที่ ศิลปกรรม ฝ่ายดูแลเสื้อผ้า และอื่นๆ หลังจากนั้นก็เป็นกำหนดตารางการดำเนินงานถ่ายทำละครเพื่อจะได้วางแผนและวางตัวนักแสดงในลำดับต่อไป

2. ขั้นตอนการถ่ายทำ / บันทึกเทป (Production)

การถ่ายทำละครแต่ละครั้งจะวางแผนการถ่ายทำโดยประมาณ 8 เดือน (ทั้งนี้เวลาการทำงานอาจจะมากกว่าที่กำหนดไว้ เพราะอาจมีผลกระทบจากปัจจัยด้านอื่นๆ) ลักษณะการทำงานจะถ่ายทำทุกอาทิตย์ ตามคิวที่ได้กำหนดโดยจะแบ่งเป็น (วันจันทร์ วันอังคาร และวันพุธ) หรือ (วันพฤหัสบดี วันศุกร์ วันเสาร์ และวันอาทิตย์) สำหรับการเลือกคิวถ่ายทำจะขึ้นอยู่กับคิวของนักแสดงและทีมงานที่มีความเหมาะสมเป็นหลัก

3. ขั้นตอนภายหลังการถ่ายทำ (Post-production)

กระบวนการภายหลังการถ่ายทำละคร (Post-production) เป็นกระบวนการตัดต่อเทปที่ได้บันทึกการถ่ายทำรวมถึงการคัดเลือกภาพ การเพิ่มเสียง หรือเทคนิคพิเศษต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ จะมีทีมงานในการตรวจสอบคุณภาพอีกครั้ง ก่อนส่งเทปละครให้ทางสถานีเพื่อตรวจสอบความเหมาะสมต่อการออกอากาศ (สำหรับวันที่ออกอากาศทางสถานีจะแจ้งให้บริษัทฯ ทราบก่อนล่วงหน้าเพื่อจะได้มีเวลาในการส่งเทป) หากมีเนื้อละครส่วนไหนที่ไม่เหมาะสมต่อการออกอากาศ ทางสถานีสามารถส่งกลับให้ทางบริษัทฯ ดำเนินการแก้ไขได้ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่พบปัญหาดังกล่าวเนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายไม่ผลิตละครที่เข้าข่ายต้องห้าม ทั้งนี้การทำงานจะเสร็จสิ้นก็ต่อเมื่อทางบริษัทฯ ได้จัดส่งเทปที่สมบูรณ์ที่พร้อมให้ทางสถานีนำไปออกอากาศทางโทรทัศน์ต่อไป

2.2 ธุรกิจให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรมต่างๆ

ดำเนินงานภายใต้ บมจ.เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ (หน่วยธุรกิจ i-Wave)

ลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

การจัดคอนเสิร์ต และการจัดกิจกรรม

ได้แก่ การจัดงานกิจกรรมพิเศษ การจัดงานแถลงข่าว การจัดงานดนตรีสด การแสดงคอนเสิร์ตของศิลปิน โดยเริ่มตั้งแต่การวางแผนแนวความคิดให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย สรรหา คัดสรร ศิลปินไทย ศิลปินต่างประเทศ คอนเทนท์งานแสดงต่างๆ ไปจนถึงการจัดการด้านเตรียมงาน การประชาสัมพันธ์ การฝึกอบรม ออกแบบตกแต่งสถานที่การแสดง และการจัดจำหน่ายบัตร

ในปี 2559 กลุ่มบริษัทมีการจัดแสดงคอนเสิร์ต The Palace and The Originals และการจัดงานแถลงข่าวต่างๆ เช่น งานเปิดตัว Grand Opening และการจัดการประชุมผู้ถือหุ้น เป็นต้น



การตลาดและภาวะการแข่งขัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ นำเสนอความบันเทิงให้กับกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งในปีที่ผ่านมาภาวะการแข่งขันที่สูงอย่างต่อเนื่อง ทั้งในเรื่องผู้จัดคอนเสิร์ต แนวทางและรูปแบบของคอนเสิร์ต การจัดหาศิลปิน และการสรรหาและการจองพื้นที่แสดงคอนเสิร์ต ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญหลักในการจัดงานแสดงคอนเสิร์ต ซึ่งสิ่งเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการบริหารและการผลิต

บริษัทได้ตระหนักถึงภาวะการแข่งขันดังกล่าว จึงได้กำหนดเป้าหมายเพื่อจะครอบคลุมส่วนแบ่งทางการตลาดในธุรกิจดังกล่าวให้เพิ่มมากขึ้น โดยการจัดงานแสดงคอนเสิร์ตที่มีคุณภาพและสร้างคุณค่าประสบการณ์พิเศษให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ทั้งนี้ ในเดือนตุลาคม 2559 เนื่องด้วยการเสด็จสวรรคตของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช ตามที่สำนักพระราชวังออกแถลงการณ์ในวันพฤหัสบดีที่ 13 ตุลาคม 2559 รัฐบาลได้ประกาศการไว้ทุกข์ทั่วประเทศ 30 วัน โดยภาครัฐ หน่วยงานราชการ จะยังคงไว้ทุกข์ต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 1 ปี โดยในช่วงเวลา 15-30 วันแรก งานมหรสพ งานแสดง รายการกิจกรรมบันเทิง กิจกรรมรื่นเริงทุกชนิด ได้รับการขอความร่วมมือให้งดเว้นหรือเลื่อนกำหนดการแสดงออกไปก่อน จึงเป็นผลให้ผู้จัดคอนเสิร์ตทั้งหมดที่มีกำหนดการในช่วงเวลาดังกล่าวไปจนถึงเดือนธันวาคม 2559 ได้ประกาศเลื่อนการจัดงานเพื่อเป็นการถวายอาลัย โดยผู้จัดคอนเสิร์ตที่ไม่สามารถหาคำหนดการ คิวงานของศิลปินได้ใหม่จะประกาศยกเลิกการแสดงหรือเลื่อนการแสดงออกไปอย่างไม่มีกำหนด และนอกจากนี้ในส่วนของลูกค้ากลุ่มธุรกิจ เจ้าของผลิตภัณฑ์ บริษัทห้างร้าน ได้มีนโยบายงดกิจกรรมรื่นเริง งานบันเทิง ในระยะนี้ด้วยเช่นกัน

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมุ่งเน้นการผลิตคอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรม โดยมีกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่มใหญ่ คือ

(2) กลุ่มผู้สนับสนุน (Sponsor) และ

(3) กลุ่มผู้บริโภค ดังนี้

รายการ	กลุ่มเป้าหมาย
คอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรม	<ul style="list-style-type: none"> ผู้สนับสนุน (Sponsor) เช่น บริษัท ห้างร้าน หน่วยงานราชการ สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย หรือกลุ่มคนทำงานทั้งชายและหญิงอายุ 20 ปีขึ้นไป

นโยบายและลักษณะการตลาด

● กลยุทธ์ในการแข่งขัน

- ผลิตผลงานที่มีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มบริษัท เน้นการผลิตคอนเสิร์ตที่มีคุณภาพ และครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายที่เป็นครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย หรือกลุ่มคนทำงานทั้งชายและหญิงอายุ 20 ปีขึ้นไป ซึ่งมีศักยภาพในการซื้อสินค้าและบริการ และด้วยคุณภาพของทีมงานและศิลปิน ผลงานจึงได้รับการตอบรับและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

- ผลิตผลงานที่มีคุณภาพและมีรูปแบบที่โดดเด่น

เนื่องจากธุรกิจปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างสูงการเลือกซื้อโฆษณาของลูกค้าจะพิจารณาศิลปินที่ได้รับความนิยมและมีคุณภาพเป็นสำคัญ ดังนั้นกลุ่มธุรกิจได้ตระหนักและให้ความสำคัญในการผลิตผลงานที่มีคุณภาพโดยมุ่งเน้นการให้ความบันเทิงที่คุณค่า คุ่มค่า และเป็นงานที่น่าประทับใจสำหรับผู้ชม

- ทีมงานและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ

ทีมงานและบุคลากรของบริษัท และทีมผู้ผลิตเป็นมืออาชีพที่มีประสบการณ์ในวงการอย่างต่อเนื่องและยาวนานมีผลงานและภาพพจน์ที่ดีเสมอมา ซึ่งเป็นส่วนสำคัญหนึ่งในองค์ประกอบการทำงานที่มีคุณภาพและสร้างความสำเร็จในผลงานจนได้รับความไว้วางใจและความมั่นใจของผู้ชมที่ติดตามงานของบริษัท

- มีนโยบายด้านการตลาดที่ยืดหยุ่นและสร้างสรรค์

ด้านราคา

กลุ่มธุรกิจได้ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในด้านราคาแบบเหมารวม (Package) โดยมี package ในราคาที่คุ้มค่าให้ลูกค้าเลือกได้ เพื่อให้สอดคล้องตามงบประมาณของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจยังมีการให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่มีการเซ็นสัญญาในระยะยาวเพื่อความต่อเนื่องในการบริหารงบประมาณของลูกค้า

- มีนโยบายการมีหุ้นส่วนการดำเนินการ

กลุ่มธุรกิจได้เปิดโอกาสในการมีหุ้นส่วนเพื่อร่วมดำเนินการในการจัดงาน รวมทั้งมีส่วนร่วมในการจัดการด้านรายได้ของการจัดงานและการใช้สิทธิประโยชน์ด้านภาพลักษณ์ของตราสินค้าอีกด้วย

- **แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน**

การแข่งขันของธุรกิจมีแนวโน้มที่จะรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการผลิตงานที่มีคุณภาพ มีแนวคิดสร้างสรรค์ และมีความคล่องตัวในการปรับกลยุทธ์ได้ทันทั่วที่จะสามารถครองส่วนแบ่งตลาดได้มั่นคงกว่า

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

องค์ประกอบสำคัญในการผลิตคอนเสิร์ต คือ

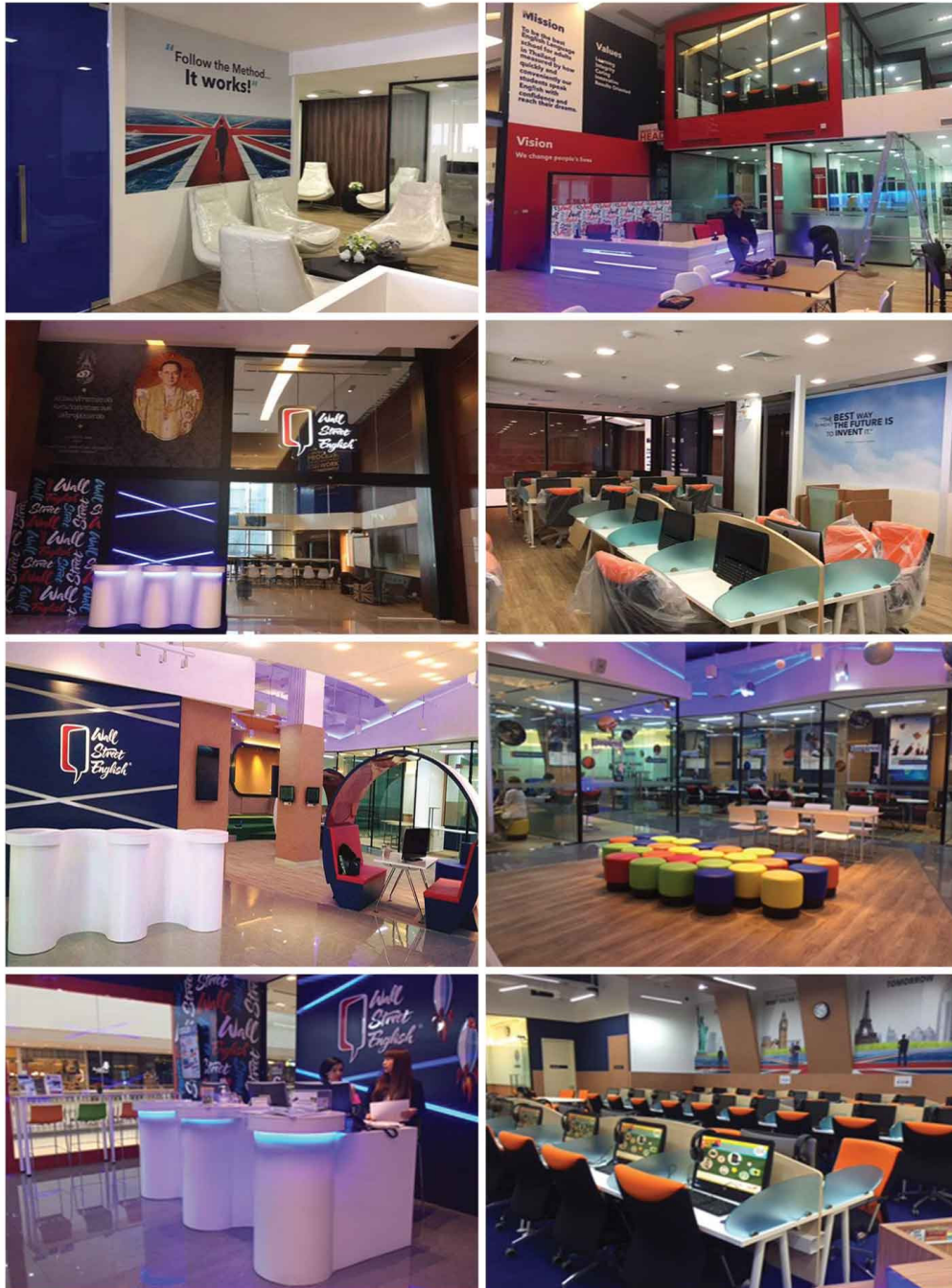
- 1) ศิลปินและบุคลากร
- 2) ต้นทุนการผลิต

ในส่วนของต้นทุนการผลิตของกลุ่มบริษัท ค่าใช้จ่ายหลักคือ ค่าเช่าสถานที่ ค่าจ้าง ค่าตัวศิลปิน ซึ่งทางกลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาอย่างถูกต้อง ได้แก่ ค่าตัวศิลปิน ค่าจ้าง ค่าลิขสิทธิ์เพลง

2.3 ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา

Wall Street English (“WSE”)

ดำเนินงานภายใต้ บริษัท เอ็ฟพีเอ็นที อิงลิช เซอร์วิสেস จำกัด (“บริษัทฯ”)



ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท เอฟพีซีเอ็นท์ อิงลิช เซอร์วิสেস จำกัด (“บริษัท”) เป็นบริษัทผู้ดำเนินการและให้บริการด้านการสอนภาษาอังกฤษและเป็นสถาบันที่ให้บริการสำหรับผู้ใหญ่ (Adult Learner) ภายใต้ชื่อว่า วอลล์สตรีทอิงลิช (Wall Street English) ซึ่งผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการดังกล่าวเป็นการดำเนินการภายใต้ลิขสิทธิ์ของบริษัท Pearson Education Limited ซึ่งเป็นบริษัทผู้ประกอบกิจการและจดทะเบียนของประเทศอังกฤษ และเป็นผู้นำทางธุรกิจด้านการศึกษารายใหญ่ที่สุดของโลก นอกจากนี้บริษัท หรือโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช ยังเป็นผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตให้จัดตั้งโรงเรียนตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2550

ในระดับของสากลวอลล์สตรีทอิงลิช (Wall Street English) เป็นสถาบันสอนภาษาอังกฤษที่มีประสบการณ์มากกว่า 44 ปี และมีสาขามากกว่า 450 แห่ง ใน 29 ประเทศทั่วโลก มีนักเรียนไม่ต่ำกว่า 4 ล้านคน สำหรับประเทศไทย บริษัท เป็นผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่ได้รับลิขสิทธิ์จาก บริษัท Pearson Education Limited เพื่อให้ประกอบกิจการในอาณาเขตของประเทศไทย ซึ่งบริษัท ได้เปิดดำเนินการในประเทศไทยมากกว่า 10 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 มีนักเรียนผ่านการเรียนแล้วทั้งสิ้นกว่า 47,000 คน และจำนวนนักเรียนในปี พ.ศ. 2559 มีจำนวนกว่า 11,000 คน ปัจจุบันบริษัท มีสาขาเปิดให้บริการในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจำนวน 9 สาขา เพื่อรองรับการให้บริการให้ครอบคลุมทั่วทั้งกรุงเทพฯ และปริมณฑล และอีกจำนวน 2 สาขา ในส่วนภูมิภาคที่จังหวัดเชียงใหม่ คือ สาขาเซ็นทรัล เฟสติวัล เชียงใหม่ และจังหวัดระยอง คือ สาขาอิสเทอร์นซีบอร์ด ทำให้บริษัท มีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 11 สาขา

หลักสูตรของโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชเป็นหลักสูตรมาตรฐานที่ใช้เหมือนกันในทุกประเทศทั่วโลก โดยหลักสูตรดังกล่าวได้รับการออกแบบให้เหมาะสมกับผู้เรียนที่ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาที่สองหรือเป็นภาษาต่างชาติ โดยเนื้อหาหลักสูตรจะแบ่งออกเป็นระดับต่างๆ มีจำนวนทั้งหมด 20 ระดับ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และพัฒนาไปตามพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนแต่ละคน ลักษณะของระบบการเรียนการสอนของโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีความเป็นเอกลักษณ์ กล่าวคือ วิธีการเรียนเป็นแบบผสมผสาน (Blended Method) ทำให้ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ภาษาอังกฤษได้อย่างรวดเร็วและเป็นธรรมชาติ อีกทั้งยังทำให้ผู้เรียนสามารถพูดภาษาอังกฤษได้อย่างมั่นใจ และเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ ทางบริษัท ฯ จึงจัดให้มีหลักสูตรพิเศษ (VIP Course) สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเรียนภาษาอังกฤษให้ได้ผลสัมฤทธิ์โดยเร็วที่สุด โดยผ่านกระบวนการเรียนแบบหนึ่งต่อหนึ่งกับอาจารย์ชาวต่างชาติ ทั้งนี้เพื่อการพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษเป็นไปได้อย่างรวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ

เพื่อยืนยันในมาตรฐานการศึกษาที่อยู่ภายใต้การควบคุมของกระทรวงศึกษาธิการ บริษัท ฯ หรือโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชได้เข้าสู่การรับรองในด้านการประกันคุณภาพในโครงการประกันคุณภาพภายในโรงเรียนนอกระบบของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการตั้งแต่ปี 2556 โดยสาขาแรกที่เข้าผ่านการตรวจและรับรองการประกันคุณภาพในระดับดีมาก คือ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช สาขาแฟชั่น ไอล์แลนด์ โดยได้รับการตรวจและรับรองในปี 2556 สาขาต่อมา คือ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช สาขาเมกา บางนา ซึ่งผ่านการตรวจและรับรองการประกันคุณภาพในระดับดีมากเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินการให้ทุกสาขาที่มีอยู่เข้าสู่กระบวนการประกันคุณภาพ และผ่านการรับรองตามนโยบายและข้อกำหนดของกฎหมายที่ควบคุมโดยกระทรวงศึกษาธิการต่อไป เพื่อให้นักเรียนและผู้บริโภคมีความมั่นใจว่า โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีมาตรฐานทั้งในด้านของสินค้าและการให้บริการในระดับดีมาก

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมของตลาดสถาบันสอนภาษาอังกฤษในประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากภาษาอังกฤษเป็นภาษาสากลที่จำเป็นต้องนำไปใช้ในการติดต่อสื่อสารและเชื่อมโยงกันทั่วโลก และโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีการรวมตัวกันเป็นหนึ่งเดียวภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี พ.ศ. 2558 ทำให้ตลาดมีการตื่นตัวในการพัฒนาภาษาอังกฤษอย่างกว้างขวาง

โรงเรียนสอนภาษาออลส์ตรียทิงลิชซึ่งได้เปิดดำเนินการมาเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปีและมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับหลักสูตรของโรงเรียนสอนภาษาออลส์ตรียทิงลิชเป็นที่รู้จักและยอมรับกันโดยทั่วไปว่า มีความแตกต่างและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ อีกทั้งยังเป็นหลักสูตรที่ผ่านการรับรองของ CEFR (Common European Framework of Reference) จากมหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ประเทศอังกฤษ จึงส่งผลให้โรงเรียนสอนภาษาออลส์ตรียทิงลิชมีศักยภาพในการแข่งขันได้เป็นอย่างดี

● กลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงเรียนสอนภาษาออลส์ตรียทิงลิชมีตั้งแต่กลุ่มนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย นิสิตนักศึกษาในระดับอุดมศึกษา และประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจในการพัฒนาภาษาอังกฤษ

● กลยุทธ์ในการแข่งขัน

การให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากคู่แข่งธุรกิจรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ค่อนข้างง่าย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้วางเป้าหมายในการเป็นผู้นำของธุรกิจโรงเรียนเอกชน ให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ โดยการจัดหาบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถตรงตามคุณสมบัติที่กำหนด มีสถานที่ตั้งในทำเลที่ดีและเหมาะสม การสร้างทีมขายให้แข็งแกร่งและมีคุณภาพ การจัดแคมเปญให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและปรับเปลี่ยนให้ทันต่อเหตุการณ์อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังทำการตลาดที่น่าสนใจ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์แบรนด์สินค้า และส่งเสริมการขายผ่านกลยุทธ์ทางการตลาด พร้อมให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าเก่าอย่างต่อเนื่อง ด้วยแคมเปญที่ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายอีกด้วย

● การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

เพื่อให้ชื่อเสียงของโรงเรียนสอนภาษาออลส์ตรียทิงลิชในด้านการเป็นผู้นำในการมีนวัตกรรมที่ทันสมัย ในปี 2559 บริษัท Pearson Education Limited ลงทุนกว่า 500 ล้านบาท เพื่อพัฒนาบทเรียนภาษาอังกฤษให้กับโรงเรียนสอนภาษาออลส์ตรียทิงลิชภายใต้การปรับปรุงในชื่อ NSE (New Student Experience) โดยประเทศไทยเป็นประเทศที่สาม ถัดจากประเทศจีน และประเทศฝรั่งเศส ที่มีการนำบทเรียนปรับปรุงใหม่มาใช้ โดย บริษัทฯ ได้เปิดตัวบทเรียนแก่นักเรียนปัจจุบัน ในวันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 และเปิดตัวบทเรียนสู่สาธารณะในวันที่ 26 พฤศจิกายน 2559 บทเรียน Interactive พัฒนาจากบทเรียนต้นฉบับที่ได้รับการรับรองจากมหาวิทยาลัยเคมบริดจ์

บทเรียนปรับปรุงใหม่ได้ออกแบบเพื่อเร่งความเร็วให้กับการเรียนภาษาของผู้เรียนและทำให้ประสบการณ์การเรียนรู้ภาษาอังกฤษของผู้ใช้งานบทเรียนใหม่ให้ดียิ่งขึ้นด้วยบทเรียนสโตร์ภาพยนตร์ฮอลลีวูด โดยเนื้อหาตั้งอยู่บนเกณฑ์ GSE (Global Scale of English) ซึ่งพัฒนาต่อจากเกณฑ์ที่ได้รับการยอมรับจากสากลอย่าง CEFR โดย Pearson Education Limited

- **แผนการตลาดโดยรวม**

ตลอดระยะเวลา 13 ปี โรงเรียนสอนภาษาออลส์สตรีทอิงลิชยังคงเป็นผู้นำทางการตลาด และครองส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับ 1 (จากผลการสำรวจของ EnviroSell (Thailand)) ในทุกๆ กลุ่มลูกค้า เรายังคงเดินหน้าที่จะต่อยอดความสำคัญของการใช้ภาษาอังกฤษ และแนะแนวทางให้นักเรียนและผู้สนใจเข้าใจว่า หากมีความสามารถในการสื่อสารภาษาอังกฤษแล้วจะช่วยเปิดโอกาสต่างๆ ให้กับชีวิตมากขึ้น อีกทั้งคุณภาพของหลักสูตรก็ยังเป็นที่ยอมรับและเห็นผลได้จริงในปัจจุบัน การสื่อสารที่รวดเร็ว และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคทำให้เราจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ต่างๆ ให้ทัน และเข้าใจกลุ่มเป้าหมายในวัยต่างๆ ให้มากขึ้น

ปี 2559 โรงเรียนสอนภาษาออลส์สตรีทอิงลิชมุ่งเน้นการทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่รวดเร็วและให้ข้อมูลที่ตรงประเด็น ชับไว พร้อมเสริมแทรกความรู้ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ ช่วยให้กลุ่มเป้าหมายเข้าถึงและสื่อสารใกล้ชิดกันมากขึ้น อีกทั้งการประชาสัมพันธ์ผ่านบุรุษประชาสัมพันธ์ก็ยังเป็นอีกช่องทางที่ช่วยให้กลุ่มเป้าหมายสามารถสอบถามข้อมูลและได้ปรึกษาพูดคุยกับเราได้อย่างใกล้ชิด

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

หลักสูตรการเรียนการสอนและรูปแบบการให้บริการของโรงเรียนสอนภาษาออลส์สตรีทอิงลิชเป็นการดำเนินกิจการภายใต้ลิขสิทธิ์ ซึ่งเป็นหลักสูตรที่ได้ถูกพัฒนาและกำหนดโดยเจ้าของลิขสิทธิ์ โดยแต่ละสาขาที่มีในปัจจุบันสามารถรองรับและให้บริการแก่นักเรียนได้ถึง 1,500 - 2,000 คนต่อสาขา สำหรับบุคลากรที่ปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวกับกระบวนการเรียนการสอนเป็นบุคลากรที่มีคุณสมบัติเป็นไปตามข้อกำหนดของกระทรวงศึกษาธิการ

2.4 ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารสแต็ก “Jeffer Steak & Seafood”
ดำเนินงานภายใต้ บจ.เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ (“บริษัทฯ”)



ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ จำกัด ดำเนินธุรกิจภายใต้เครื่องหมายการค้า “Jeffer” เป็นร้านอาหารตะวันตก ประเภทเด็กแอนด์ซีฟู้ดที่มีความหลากหลายของเมนูให้เลือกสรร ในรูปแบบร้าน American inspire รสชาติถูกปากคนไทย ส่งต่อความสุขสนุกสนานด้วยเมนูอาหาร อาทิเช่น สเต็กเนื้อ หมู ไก่ ปลา ซีฟู้ด ซุป และสลัดต่างๆ ที่ปรุงสดใหม่โดยเชฟที่ผ่านการอบรมด้านการปรุงอาหารมาเป็นอย่างดี Jeffer สร้างความแตกต่างและจุดขายให้กับบริษัทฯ โดยให้ลูกค้าสามารถเลือกจับคู่เมนูเนื้อสัตว์ต่างๆ ได้เองทุกรายการขึ้นอยู่กับความชอบ เสริมพร้อมเครื่องเคียงที่ลูกค้าได้เลือกเองเพื่อเพิ่มความอร่อยให้กับเมนูของเด็กๆ เช่น เฟรนช์ฟรายส์ มันบด ข้าวผัด หรือจะเป็นส้มตำก็ทานคู่กับเมนูของเด็กๆของเจฟเฟอร์ รสชาติเข้ากันได้เป็นอย่างดี

เจฟเฟอร์ เป็นร้านอาหารที่เน้นบรรยากาศภายในร้านดูสบายๆ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกได้ถึงความเป็นกันเอง และเหมาะกับทุกโอกาสไม่ว่าจะเป็นการสังสรรค์ พบปะพูดคุยในกลุ่มเพื่อน หรือ กลุ่มคนทำงานที่มีเวลาน้อย โดยเฉพาะช่วงพักกลางวัน ที่ต้องการเวลาการรับประทานในร้านอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ ก็พร้อมด้วยบริการที่รวดเร็วของทางร้าน ปัจจุบันเจฟเฟอร์สาขาวิคตอรี คอนเนอร์ อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ และเมเจอร์ ฮอลล์ รามคำแหง ได้เปิดให้บริการมุม Jeffer Café ขายเครื่องดื่มประเภท กาแฟ ร้อนเย็นปั่น ชาเขียว และ ช็อกโกแลต รวมถึงเมนูเค้กและเบเกอรี่ต่าง ๆ สำหรับลูกค้าที่ต้องการนัดพบหรือนั่งทำงาน Jeffer café ยังมี Wifi ให้บริการฟรีอีกด้วย

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เจฟเฟอร์มีจำนวนสาขาทั้งหมด 80 สาขา กระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยแบ่งเป็นเขตกรุงเทพ 36 สาขา และต่างจังหวัด 44 สาขา ซึ่งกระจายอยู่ตามศูนย์การค้าชั้นนำ ทั้งในกรุงเทพและหัวเมืองหลักในเขตต่างจังหวัด เน้นตามแหล่งธุรกิจ โรงเรียน และชุมชน เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงร้านอาหารเจฟเฟอร์ส์ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

การตลาดและการแข่งขัน

● กลยุทธ์การแข่งขัน

- การบริหารต้นทุน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุนวัตถุดิบ สร้างอำนาจการต่อรองกับผู้จัดจำหน่าย ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการจัดซื้อและต้นทุนวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมจัดเสิร์ฟลูกค้า 4,000,000 คนต่อปี ได้อย่างต่อเนื่อง

- การสร้างแบรนด์

ปัจจุบันแบรนด์เจฟเฟอร์เป็นที่รู้จักและนิยมอย่างกว้างขวางทั้งในกลุ่มวัยรุ่น และวัยทำงาน โดยบริษัทฯ ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทั้งในด้านความเหมาะสมของราคา รสชาติอาหาร ความแตกต่างและความหลากหลายของอาหาร การตกแต่งร้าน และการให้บริการ เป็นต้น ซึ่งเป็นบทพิสูจน์ถึงความแข็งแกร่งและเป็นที่จดจำในตราสัญลักษณ์ “เจฟเฟอร์” ได้เป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ ได้วางแผนการตลาดทั้งสื่อโฆษณาและการตลาดผ่านช่องทางอื่น เช่น social media เพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้นและเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าให้กับบริษัทฯ

- การกำหนดราคา

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าโดยคำนึงถึงผู้บริโภคเป็นหลัก เพื่อให้ผู้บริโภคทุกกลุ่ม ทุกวัย และทุกสาขาอาชีพได้มีโอกาสทานสัปดาห์ที่มีคุณภาพ ในร้านที่สะอาดสบาย ในราคาที่ย่อมเยา สัมผัสความอร่อย

- การขยายสาขา

บริษัทฯ มีนโยบายการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องตลอดมา โดยคำนึงถึงเรื่องการลงทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนในแต่ละสาขา พิจารณาจากทำเลที่ตั้งที่ดีและเหมาะสม ความหนาแน่นของประชากร และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ ทั้งนี้มีเป้าหมายเพื่อครอบคลุมส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้น

- การจัดโปรโมชั่น

ความคุ้มค่าจะกลายมาเป็นปัจจัยสำคัญที่ลูกค้าให้น้ำหนักในการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอาหาร โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ เลือกนำเสนอเมนูอาหารที่มีความหลากหลาย ในราคาที่คุ้มค่าเหมาะสม เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ ให้กว้างขึ้น และกระตุ้นลูกค้าเก่าให้เข้ามาใช้บริการซ้ำซ้ำควบคู่กัน

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ เจฟเฟอร์ มีความหลากหลาย โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง ถึง สูง ได้แก่ กลุ่มวัยรุ่น นักเรียนนักศึกษา จนถึงวัยทำงาน ที่มีสไตล์เป็นของตัวเอง และชื่นชอบการรับประทานอาหารประเภทเด็ก ให้มีความสำคัญกับความหลากหลายของเมนูอาหาร และความคุ้มค่ากับราคา

ปัจจุบันแบรนด์เจฟเฟอร์เป็นที่รู้จักและนิยมอย่างกว้างขวางสำหรับกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานตอนต้น เนื่องจากเมนูอาหารของเจฟเฟอร์ ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างตรงจุด ทั้งรสชาติอาหาร และความคุ้มค่าที่ได้รับ

● ช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีจำนวนสาขาที่มากถึง 80 สาขาทั่วประเทศ โดยกระจายอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วกรุงเทพ และหัวเมืองใหญ่ ตามต่างจังหวัด รวมถึงแหล่งธุรกิจ ชุมชน และศูนย์การศึกษาต่างๆ

โดยบริษัทฯ ยังคงดำเนินกลยุทธ์ ในการขยายสาขาเพิ่มทั้งในเขตกรุงเทพและต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้น โดยมีแผนการขยายสาขาเพิ่มอีกไม่ต่ำกว่า 6 สาขาในปี 2560

● สภาพการแข่งขัน

อุตสาหกรรมร้านอาหารมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สืบเนื่องมาจากค่านิยมของผู้บริโภค ซึ่งสะท้อนการเปลี่ยนแปลงการใช้ชีวิตของคนไทยที่เน้นความสะดวกสบายยิ่งขึ้น นิยมรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น และมีการขยายตัวของชุมชนเมืองออกไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งมีผลให้ปัจจุบันมีร้านอาหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค ซึ่งมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารจากต่างประเทศ กลุ่มร้านอาหารที่ดำเนินกิจการในประเทศทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจอาหารในประเทศไทยค่อนข้างสูง

ธุรกิจร้านอาหาร เป็นธุรกิจที่วัดด้วยเรื่องของการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง เนื่องจากภาวะสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ความเร่งรีบทำให้ไม่มีเวลาในการประกอบอาหารที่บ้าน ความต้องการเปลี่ยนบรรยากาศเพื่อผ่อนคลายความเครียด การแสวงหาความสุขสนุกสนานในครอบครัวหรือในกลุ่มเพื่อนฝูง นอกจากนี้บรรดาผู้ประกอบการในธุรกิจร้านอาหารต่างก็ต้องเร่งปรับตัวให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจในคุณค่าของอาหารที่รับประทานมากขึ้น และยังเน้นประหยัดค่าใช้จ่าย กล่าวคือ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารจะหันมาเน้นเมนูอาหารที่หลากหลายและราคาประหยัดกว่าเมื่อเทียบกับการทำอาหารรับประทานเองที่บ้าน บริษัทฯ เองได้เน้นความหลากหลายของเมนู ความรวดเร็วของการให้บริการ การตั้งราคาอาหารที่สมเหตุสมผล การขยายสาขาเพิ่มโดยให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้ง ที่ต้องเป็นแหล่งชุมชนหรือศูนย์กลางธุรกิจ และการสร้างการจดจำแบรนด์ “เจฟเฟอร์” ผ่านสื่อต่างๆ

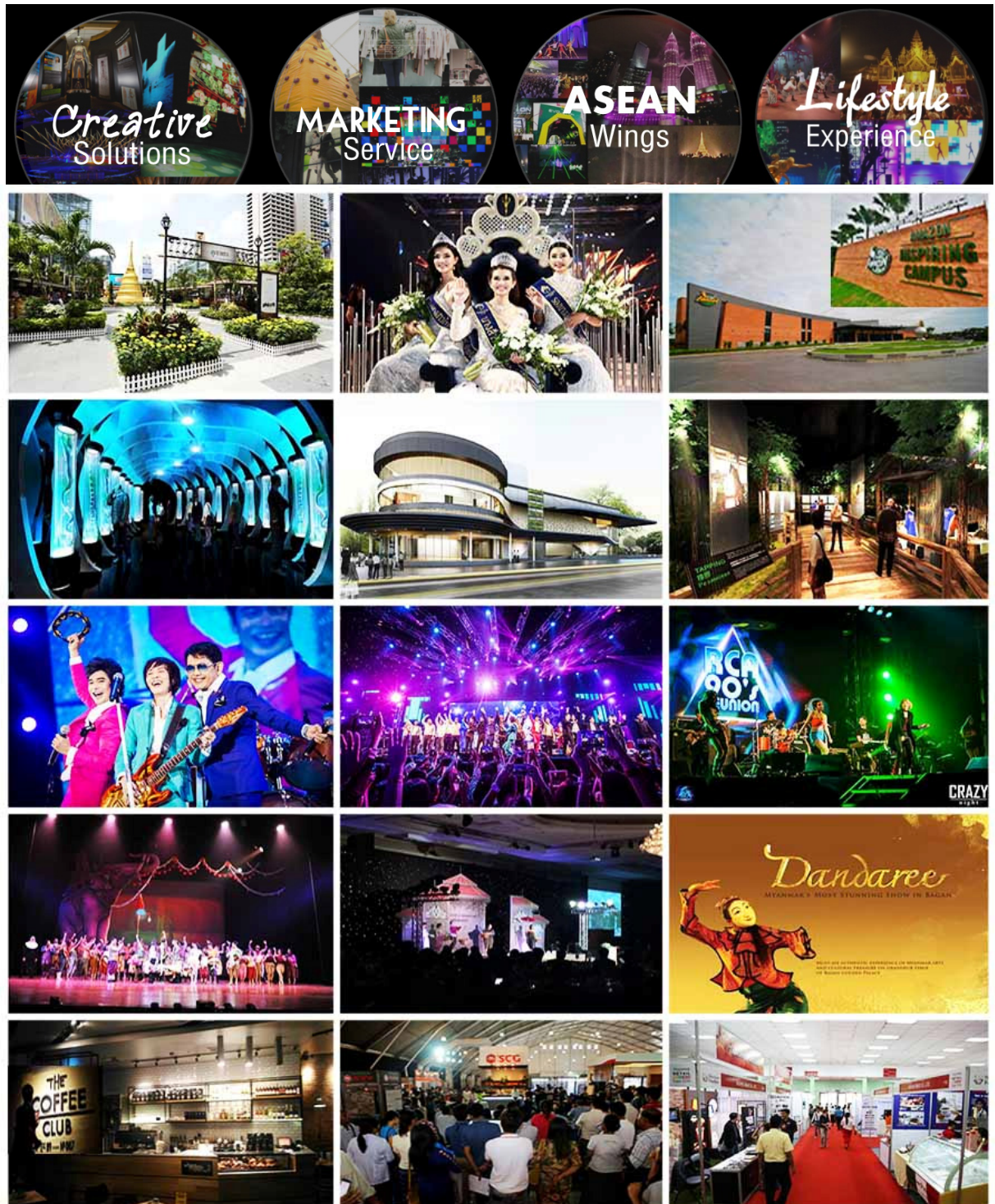
การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผู้บริหารสาขาจะตรวจนับสินค้าคงเหลือทุกวันเพื่อทราบจำนวนสินค้าที่ต้องการใช้และทำการสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบภายในของบริษัทฯ เข้ามาที่ส่วนกลาง โดยสินค้าทุกชนิดจะถูกจัดส่งโดยรถห้องเย็นที่ได้มาตรฐานเพื่อรักษาคุณภาพสินค้าส่งตรงถึงสาขาทั้งกรุงเทพและต่างจังหวัด โดยบริษัทฯ คำนึงถึงคุณภาพของสินค้าและการบริหารต้นทุนจากการขนส่งเป็นสำคัญ สำหรับสินค้าที่อายุการใช้งานสั้น เช่น ผักสด บริษัทฯ จะให้ Supplier ส่งตรงที่สาขา เพื่อความสะดวกรวดเร็ว และสดใหม่ของสินค้า

ในการสั่งซื้อสินค้า บริษัทฯ มี Supplier 2-3 ราย สำหรับสินค้าแต่ละประเภท เพื่อกระจายความเสี่ยงทั้งในแง่ของราคา วัตถุดิบที่อาจจะขาดแคลนในบางช่วง สินค้าบางรายการบริษัทฯ ใช้นโยบายการทำสัญญาจองสินค้าในปริมาณมากเพื่อควบคุมต้นทุนสินค้า และสามารถต่อรองเรื่องของราคาสินค้าได้ โดยเฉพาะสินค้านำเข้าบางรายการซึ่งมีปัจจัยของค่าเงินเข้ามาเกี่ยวข้อง

บริษัทฯ มีขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้า ตรวจสอบ ควบคุมสินค้าและวัตถุดิบทุกขั้นตอน โดยมีผู้รับผิดชอบดูแลตามกระบวนการและขั้นตอนของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าทุกชนิดที่บริษัทฯ สั่งเข้ามานั้นถูกต้องตรงตามความต้องการทั้งปริมาณและคุณภาพ

2.5 ธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร
ดำเนินงานภายใต้ บมจ.อินเตอร์แอดวานซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ (“บริษัทฯ”)



ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน) คือ กลุ่มธุรกิจที่ดำเนินงานโดยใช้ศักยภาพในด้านของความคิดสร้างสรรค์ โดยให้บริการด้านการสื่อสารการตลาดอย่างครบวงจร ซึ่งนับได้ว่า อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นบริษัท ครีเอทีฟอีเว้นท์ อันดับ 1 ของประเทศไทย และเป็นบริษัทอีเว้นท์ของคนไทยบริษัทเดียวที่ติดอันดับ 7 ของโลก จัดอันดับโดยนิตยสาร Special Events Magazine ประเทศสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่ได้เป็นเพียงแค่บริษัทที่มีความแข็งแกร่งในการจัดอีเว้นท์เพียงอย่างเดียว แต่ยังดำเนินธุรกิจภายใต้ความคิดสร้างสรรค์ที่หลากหลาย ตลอดระยะเวลากว่า 25 ปี บริษัทฯ สร้างสรรค์ผลงานมากมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะกับการสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทย โดยการจัดอาคารศาลาไทย ในงาน The World Exposition 2010 ณ นครเซี่ยงไฮ้ สาธารณรัฐประชาชนจีน ที่ทำให้อาคารศาลาไทยได้รับการจัดอันดับว่าเป็นประเทศยอดเยี่ยม ติด 1 – 10 จากจำนวนกว่า 230 อาคารจากประเทศทั่วโลก และมีผู้เข้าชมถึง 8 ล้านคน ซึ่งสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยวต่อประเทศไทย รวมถึงการสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทย ในงาน International Exposition 2012 ณ เมืองยอฮู สาธารณรัฐเกาหลี จนกลายเป็นพาวเวอร์โฮมยอดเยี่ยมจากทั่วโลก จนได้รับรางวัลในระดับโลกมากมาย

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้เปิดสาขาอยู่ในประเทศสาธารณรัฐสหภาพเมียนมา ด้วยมองเห็นโอกาสและช่องทางในการทำธุรกิจตั้งแต่ปี 2011 ทั้งนี้เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้า ที่ต้องการขยายธุรกิจไปยังอาเซียน โดยบริษัทฯ สามารถเชื่อมโยงการบริหารงาน ในเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ ด้วยรูปแบบการทำงานที่ผ่านมา จะดำเนินธุรกิจแบบ Co-Creation คือ การนำเอาจุดแข็ง ประสบการณ์ Know-How และความเชี่ยวชาญที่แตกต่างระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้าทางธุรกิจมาผนวกกัน จึงทำให้เพิ่มศักยภาพในการสร้างสรรค์งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในปัจจุบัน บริษัทฯ ตอกย้ำการเป็นผู้นำและศูนย์กลางด้านความคิดสร้างสรรค์ 'Hub of Creativity' ในภูมิภาคอาเซียน ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทุกมิติ ด้วยสโลแกนที่ว่า 'Never Stop Creating' โดยแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 4 กลุ่มธุรกิจหลัก คือ

(1) กลุ่มธุรกิจ Creative Solutions งานบริการด้านการตลาดภายใต้ความคิดสร้างสรรค์ ประกอบด้วย

- งานด้านอีเว้นท์ (Event Creator)
ให้บริการด้านวางแผน วางกลยุทธ์ การบริหารจัดการงานอีเว้นท์ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ อินเด็กซ์ อีเว้นท์ เอเจนซี
- งานด้านผลิตรายการทีวี (TV Production)
ผลิตและสร้างสรรค์รายการทีวีด้วยไอเดียที่แปลกใหม่ ไม่เหมือนใคร ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ วิลเลจ เทเลวิชั่น
- งานด้านดิจิทัล ออนไลน์ (Digital Online)
ให้คำปรึกษา และจัดทำแผนการตลาดในโลกออนไลน์ รวมถึงแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท แฮปปี้ไอ จำกัด
- งานด้านอินสโตร์ มีเดีย (In-store Media)
ผลิตและสร้างสรรค์สื่อสำหรับอินสโตร์ ทั้งสื่อทั่วไป และสื่อนวัตกรรมพิเศษ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท บลูมีเดีย คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด

- งานด้านการสื่อสาร โฆษณา ประชาสัมพันธ์ (Communications)
การวางแผนกลยุทธ์การสื่อสาร โฆษณาประชาสัมพันธ์ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ คอมมิวนิเคชั่นส์ ยูนิท
- งานด้านเอ็กซ์ฮิบิชัน และนิทรรศการถาวร (Museum & Exhibition)
การวางแผนกลยุทธ์ และบริหารจัดการงานด้านเอ็กซ์ฮิบิชัน และนิทรรศการถาวร ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ มิวเซียม แอนด์ เอ็กซ์ฮิบิชัน หรือ ME

(2) กลุ่มธุรกิจ Marketing Services งานบริการส่งเสริมด้านการตลาด ประกอบด้วย

- งานด้านการวิจัย (Research Consulting)
ที่ปรึกษางานวิจัยในแง่มุมต่างๆ รวมทั้งงานด้านการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท เ็นไวโรเซิล (ประเทศไทย) จำกัด
- งานด้านการบริการที่ปรึกษาทางธุรกิจ (Marketing Consulting)
การศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ และการทำตลาด รวมถึงวิเคราะห์และวางแผนกลยุทธ์ให้กับองค์กรและงานในโปรเจกพิเศษ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ อินโนเวทีฟ ครีเอเตอร์
- งานด้านธุรกิจให้บริการให้เช่าอุปกรณ์ (Equipment Supply)
การให้บริการด้านแสง สี เสียง อุปกรณ์เครื่องเล่น การจัดแสดงทั้งในและต่างประเทศ ประกอบงานด้านกิจกรรมการตลาด ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท มีเดีย วิชั่น (1994) จำกัด และบริษัท อีเว้นท์ โซลูชั่นส์ จำกัด
- งานด้านการพิมพ์ การออกแบบตกแต่ง (Printing and Decoration)
การให้บริการด้านงานพิมพ์ทุกประเภท รวมถึงการออกแบบตกแต่ง ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร สำนักงาน เป็นต้น ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท อินสปาย อิมเมจ จำกัด
- งานด้านการจัดเลี้ยง งานสังสรรค์ ปาร์ตี้ งานแต่งงาน ในรูปแบบที่แตกต่าง ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท เทอเบียง จำกัด
- งานด้านการผลิตวิดีโอ ฟรีเซนเทชั่น คอมพิวเตอร์กราฟฟิค 3Dแอนิเมชัน รวมถึงห้องตัดต่อ ห้องสตูดิโอ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ อินเด็กซ์ สตูดิโอ

(3) กลุ่มธุรกิจการดำเนินงานในภูมิภาค (ASEAN Wings)

งานด้านการตลาดเชิงสร้างสรรค์ในภูมิภาคอาเซียน กับการขยายธุรกิจออกสู่กลุ่มประเทศในภูมิภาคอาเซียน อาทิ ประเทศสาธารณรัฐสหภาพเมียนมา ประเทศเวียดนาม รวมถึงประเทศในแผนยุทธศาสตร์ เช่น ประเทศมาเลเซีย และประเทศอินโดนีเซีย ด้วย 5 ยุทธศาสตร์ 5 เครื่องมือหลัก คือ งานด้านอีเว้นท์มาร์เก็ตติ้ง (Event Marketing) งานด้านการจัดเฟสทีฟ อีเว้นท์ (Festive Event) งานด้านการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคผ่านงานวิจัย (Consumer Insight: Research) การสร้างช่องทางในการสื่อสารแบบผสมผสาน (Integrated Media Platform) การจัดงานแฟร์ และเอ็กซ์ฮิบิชันทุกรูปแบบ (Professional Exhibition Organizer) เพื่อรองรับตลาดภาคธุรกิจสู่ธุรกิจในรูปแบบการตลาดผสมผสานความคิดสร้างสรรค์แบบครบวงจร (Creative Marketing Solutions) ภายใต้งานสร้างสรรค์ของ 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมียนมาร์ อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด และบริษัท ไอซีเวิกซ์ จำกัด

(4) **กลุ่มธุรกิจด้านงานไลฟ์สไตล์ (Lifestyle Experience)** คือ กลุ่มธุรกิจที่สร้างประสบการณ์ใหม่ และตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคทั้งในด้านบันเทิง และในชีวิตประจำวัน ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจสเปเชียล โปรเจกต์ ประกอบด้วย

- ด้านคอนเสิร์ตทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Domestic & International Concert)
- ด้านโชว์บิซ (Showbiz) งานด้านละครเวที ผสานเทคนิคทันสมัย
- ด้านไลฟ์ เฟสติวัล (Live Festival) งานแสดงกิจกรรมพิเศษในช่วงเทศกาล
- ด้านนิทรรศการในรูปแบบโรดโชว์ (Traveling Exhibition) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

การตลาดและการแข่งขัน

• สภาพการตลาด

เนื่องด้วยภาพรวมงานด้านการตลาดในปี 2559 อยู่ในภาวะลดลง ซึ่งธุรกิจอีเว้นท์ก็เช่นเดียวกัน อีเว้นท์เป็นธุรกิจที่มีความผันผวนมากในสภาวะต่างๆ ทั้งในเรื่องของการเมือง เศรษฐกิจ หรือภัยธรรมชาติ รวมถึงเหตุการณ์ความสูญเสียของคนไทย มูลค่าตลาดของธุรกิจอีเว้นท์โดยรวมอยู่ที่ 1.18 หมื่นล้านบาท ลดลงจากปี 2557 ด้วยปัจจัยเรื่องการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ทั้งนี้เชื่อว่าในปีหน้า ทั้งในเรื่องของนโยบาย และโครงการของทางภาครัฐต่างๆ จะส่งผลให้ภาพรวมของภาคเอกชนและองค์กรต่างๆ เดินหน้าใช้งบประมาณจัดกิจกรรมทางการตลาด เพื่อกระตุ้นยอดขายมากขึ้น ในส่วนของภาพรวมของธุรกิจอีเว้นท์ปี 2560 เชื่อว่าอยู่ในภาวะทรงตัว เนื่องจากประชาชนและนักการตลาดยังมีความห่วงใยจากเหตุการณ์สูญเสียที่เกิดขึ้นไปอีกระยะหนึ่ง

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าในส่วนของภาคเอกชน ทั้งประเทศไทยและต่างประเทศ รวมถึงแบรนด์ระดับโลกอีกด้วย โดยสัดส่วนของลูกค้าจะแบ่งเป็นภาครัฐ 20 % และภาคเอกชน 80% ครอบคลุมงานด้านการตลาดในทุกมิติ รวมถึงช่วยเชื่อมโยงลูกค้าทั้งจากประเทศไทยและต่างประเทศเข้าสู่ตลาดอาเซียน

• การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้วยรากฐานของ Creative Business การคิดค้นสร้างสรรค์อย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดความแตกต่างกับธุรกิจรายอื่น โดยเฉพาะหัวใจสำคัญในเรื่องการใช้งานวิจัยมาช่วยตอบโจทย์งานให้มีความแม่นยำยิ่งขึ้น ช่วยให้ตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมายของลูกค้าแต่ละราย โดยมีการทำประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องไปสู่กลุ่มเป้าหมาย ทั้งสื่อมวลชนและกลุ่มลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจอย่างต่อเนื่อง และนำไปสู่การเปิดโอกาสขยายตลาดใหม่ๆ ได้มากขึ้นอีกด้วย

• สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันในตลาดอีเว้นท์ ถือว่ามีผู้แข่งขันเป็นจำนวนมาก มีการเกิดใหม่ของธุรกิจอย่างรวดเร็ว จึงเป็นปัจจัยที่เปิดโอกาสให้ผู้เล่นหลายรายก้าวเข้ามาในธุรกิจ และกระโดดเข้ามาในพื้นที่ตลาดนี้เป็นจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตามผู้เล่นส่วนใหญ่จะเป็นผู้เล่นขนาดเล็ก ไปจนถึงขนาดกลาง รวมถึงมีลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการทางธุรกิจที่เฟื่องฟูอย่างใดอย่างหนึ่งเฉพาะทาง ซึ่งไม่ได้ครอบคลุมและครบวงจรของกลุ่ม Creative Business ซึ่งเมื่อเทียบกับผู้เล่นที่เป็นลักษณะองค์กรใหญ่และให้บริการทางธุรกิจที่ครบวงจรนั้น ถือว่ามีจำนวนน้อยราย และเป็นความท้าทายค่อนข้างสูงที่ผู้เล่นหน้าใหม่จะแจ้งเกิดได้ อย่างไรก็ตาม ในภาวะตลาดและเศรษฐกิจที่ทรงตัว ก็จะต้องมีการปรับและวางกลยุทธ์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทันกับภาวะตลาด

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ด้วยการเปลี่ยนแปลงของบริษัทฯ ที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเรื่องการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ โดยมีฝ่าย Innovation Research & Development เพื่อตอบสนองงานด้านอีเว้นท์และงานด้านสื่อสารการตลาด ทำให้งานของบริษัทฯ มีความแตกต่างและสามารถสร้างงานในรูปแบบใหม่ได้เสมอ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2559 ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ การประกอบกิจการด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ ธุรกิจให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรม ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English (“WSE”) ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารสเต็ก “Jeffer Steak & Seafood” และธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร ภายใต้ชื่อ “Index” โดยมีปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทในปี 2559 ที่ผ่านมา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความมั่นคงทางการเงิน ความสามารถในการกู้ยืมเงิน และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน

นอกเหนือจากการขยายธุรกิจโดยทั่วไปแล้ว กลุ่มบริษัทอาจต้องการเงินทุนเพิ่มเติม เพื่อลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ๆ หรือการเข้าซื้อกิจการอื่น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องรักษาสภาพคล่องและสำรองวงเงินกู้จากสถาบันการเงินให้เพียงพอเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังต้องจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวล่วงหน้าและกระจายแหล่งที่มาของเงินทุนให้มีความหลากหลาย อย่างไรก็ตาม ธุรกิจในกลุ่มบริษัทสามารถดำเนินธุรกิจที่ดีและมีสภาพคล่องสูง ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีการดำรงฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งเพื่อที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน และกลุ่มบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวด้วยดีเสมอมา

โดยในปี 2559 บริษัทได้มีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จำนวนไม่เกิน 97.20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 3.50 บาท และบริษัทได้จำหน่ายหุ้นของบริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) (TSE) จำนวน 181.50 ล้านหุ้น คิดเป็น 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE และภายหลังจากการจำหน่ายหุ้นของ TSE ดังกล่าวแล้ว ส่งผลให้บริษัทมีการถือหุ้นใน TSE คงเหลือ คิดเป็น 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE ทั้งนี้ บริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการทำธุรกรรมดังกล่าวไปชำระหนี้เงินกู้ยืมบางส่วน ขยายธุรกิจ และเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยบริษัทคาดว่าจะได้รับผลประโยชน์ในระยะยาวเพิ่มเติม กล่าวคือ ช่วยสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท เนื่องจากภาระหนี้และดอกเบี้ยจ่ายที่ลดลง ช่วยสร้างโอกาสในการได้รับผลตอบแทนและมูลค่าเพิ่มจากการขยายธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท และช่วยส่งเสริมให้บริษัทมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งและเพิ่มกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

2.1 ธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร การแข่งขันในธุรกิจอีเว้นท์

ภาพรวมกลุ่มอุตสาหกรรมธุรกิจอีเว้นท์ในประเทศไทย ในปี 2559 นั้น ยังคงทรงตัวเนื่องจากมีหลายปัจจัยที่เกิดขึ้น รวมถึงปัจจัยเกี่ยวกับความสูญเสียครั้งใหญ่ของประชาชนชาวไทย ซึ่งมีเหตุให้มีการเลื่อนการจัดงานออกไป จากปลายปี 2559 โดยเฉพาะกับงานอีเว้นท์ประเภทบันเทิงที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด ทำให้ต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบออกไปตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับอารมณ์ และความรู้สึกของผู้บริโภคที่ยังอยู่ในสภาวะโศกเศร้า รวมถึงการก้าวสู่ยุคดิจิทัล ทำให้วงการตลาดในปัจจุบัน มีทางเลือกมากยิ่งขึ้น เม็ดเงินหรืองบประมาณของการตลาด แบ่งสัณฐานส่วนออกเป็นกลุ่มต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านออนไลน์ และด้วยความไม่แน่นอนทางด้านเศรษฐกิจ และสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศไทย ยังนับว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจหลากหลายประเภท จึงทำให้ในหลายๆ องค์การต่างต้องปรับตัว และหาช่องทางการสร้างโอกาสทางธุรกิจอื่นๆ

เนื่องด้วยธุรกิจอีเว้นท์เป็นธุรกิจที่มีหลายปัจจัยหลักเป็นตัวกำหนด ทั้งเรื่องเหตุการณ์การเมือง หรือแม้แต่ดั่งที่กล่าวไปเรื่องของเหตุการณ์การสูญเสียอย่างใหญ่หลวงของคนไทย ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้มีการวางแผน และปรับตัวทั้งในเรื่องของธุรกิจ และกำลังคนอย่างต่อเนื่อง ให้สอดคล้องกับสภาวะทางเศรษฐกิจ และสถานการณ์ต่างๆ โดยได้ขยายธุรกิจออกสู่ต่างประเทศ ด้วยการวางรากฐานโมเดลทางธุรกิจ เพื่อกระจายความมั่นคงทางรายได้ และเสริมความแกร่งของตลาดในประเทศไทย และต่างประเทศให้สอดคล้องกัน โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจของอาเซียน ที่กลุ่มบริษัทได้ให้น้ำหนัก และได้วางกลยุทธ์การขยายตลาดออกสู่ต่างประเทศมานานกว่า 4 ปี

2.2 ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

สืบเนื่องมาจากค่านิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไป การใช้ชีวิตของคนไทยที่เน้นความสะดวกสบาย นิยมการรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น และมีการขยายตัวของชุมชนเมืองออกไปอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้ปัจจุบันมีร้านอาหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารจากต่างประเทศ กลุ่มร้านอาหารที่ดำเนินกิจการในประเทศทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการคงความเป็นผู้นำของธุรกิจร้านอาหารเด็กที่มีคุณภาพดีเหมาะสมกับราคานอกจากนี้ยังสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง ที่ให้ความสำคัญกับความหลากหลายของเมนูอาหาร ความรวดเร็วของการให้บริการ ตลอดจนมุ่งเน้นการตอบสนองให้ทันความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค ทำให้บริษัทสามารถรักษาความเป็นผู้นำและการมีส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

คุณภาพอาหารและมาตรฐานการให้บริการ เป็นสิ่งที่กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องด้วยเกี่ยวกับสุขภาพของผู้บริโภคโดยตรง ดังนั้นวัตถุดิบจะต้องมีความสดใหม่และมีคุณภาพดี เนื่องจากวัตถุดิบจะประกอบไปด้วย เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก และขนมปัง ซึ่งมีอายุการใช้งานสั้น ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงกำหนดนโยบายการจัดซื้อและการบริหารจัดการสินค้าคงคลังด้วยการสั่งซื้อและให้ส่งวัตถุดิบในลักษณะวันต่อวันในจำนวนที่เพียงพอ สำหรับวัตถุดิบบางอย่างก็ให้ผู้แทนจำหน่ายส่งตรงไปยังร้านสาขา มีการจัดเตรียมพื้นที่สำหรับจัดเก็บวัตถุดิบทั้งที่เป็นห้องเย็นและห้องแช่แข็ง เพื่อคงความสดใหม่และสภาพดั้งเดิมของวัตถุดิบให้คงอยู่อย่างสมบูรณ์

2.3 ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ

การให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากคู่แข่งธุรกิจรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ค่อนข้างง่าย อย่างไรก็ตาม ด้วยหลักสูตรการเรียนการสอนที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของ Wall Street International ที่ได้รับการยอมรับทั่วโลก ประกอบกับกลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการเป็นผู้นำของธุรกิจโรงเรียนเอกชน ให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ โดยการจัดหาบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถตรงตามคุณสมบัติที่กำหนด การสร้างทีมขายให้แข็งแกร่งและมีคุณภาพ การจัดแคมเปญให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและปรับเปลี่ยนให้ทันต่อเหตุการณ์อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีระบบการให้รางวัล (Incentive) ในอัตราที่สูงและให้ได้รับผลประโยชน์ร่วมกันทั้งระดับพนักงานและหัวหน้างาน นอกจากนี้ยังทำการตลาดที่น่าสนใจ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์แบรนด์สินค้า และเป็นการกระตุ้นยอดขายอีกด้วย

2.4 ธุรกิจการผลิตรายการโทรทัศน์

เนื่องจากกลุ่มบริษัทจ้างผลิตละครให้กับบริษัท บางกอกเอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) แต่เพียงรายเดียว ดังนั้นกลุ่มบริษัท จึงต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบในการสรรหาบทประพันธ์ที่ดี มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของผู้ชม นำเสนอให้กับผู้ว่าจ้างพิจารณา เพื่อให้แน่ใจว่าบทประพันธ์เรื่องนั้น ๆ จะได้รับการพิจารณาอนุมัติ

ธุรกิจทางด้านทีวีดิจิตอลที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว มีสถานีโทรทัศน์เพิ่มมากขึ้น และแต่ละสถานีโทรทัศน์ก็มีความต้องการที่จะผลิตละครเพิ่มมากขึ้นด้วย จึงเป็นเหตุให้บุคลากรด้านการผลิตละครไม่เพียงพอต่อการทำงาน ซึ่งทางกลุ่มบริษัทได้คำนึงถึงเรื่องนี้ จึงพยายามปรับเปลี่ยนวิธีการในการว่าจ้างบุคลากร จากเดิมที่ส่วนใหญ่จะเป็นการว่าจ้างในรูปแบบ ฟรีแลนซ์ ให้มาเป็นการว่าจ้างในรูปแบบรับเงินค่าจ้างประจำ โดยการทำสัญญาว่าจ้างแบบระยะยาว (Long Term Contract) เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาในเรื่องการหยุดชะงักในการดำเนินงาน

2.5 ธุรกิจการจัดแสดงคอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรมต่างๆ

ปัจจุบันมีผู้จัดคอนเสิร์ต (Promoter) ที่มีจำนวนมากขึ้นอยู่ในตลาดการจัดงานแสดงคอนเสิร์ตและการจัดกิจกรรม ดังนั้นจึงส่งผลกระทบต่อการจัดหาและจองสถานที่ที่เหมาะสม เพื่อใช้ในการจัดคอนเสิร์ตและกิจกรรมต่างๆ ที่มีรูปแบบใกล้เคียงกัน และมีกลุ่มเป้าหมายตรงกันหรือใกล้เคียงกันกับคู่แข่งรายอื่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตลาดสินค้าเลือกชมของผู้บริโภคภายใต้งบประมาณที่จำกัดได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้เพิ่มการตรวจสอบข้อมูลข่าวสารให้ทันต่อเหตุการณ์อยู่เสมอ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบสำหรับการวางแผนจัดงานล่วงหน้า รวมทั้งยังได้มีการปรับรูปแบบและช่วงเวลาในการจัดคอนเสิร์ตให้มีความแตกต่าง รวมถึงการเพิ่มมูลค่าด้วยการสร้างคุณค่าเฉพาะและเป็นเอกลักษณ์ในตัวเองที่จัดแต่ละงานเพื่อเพิ่มความคุ้มค่าต่อผู้ชม สร้างสรรค์ประโยชน์ต่อองค์กร พันธมิตรทางธุรกิจและผู้สนับสนุนคอนเสิร์ต

3. ความเสี่ยงจากการจัดหาสถานที่ตั้งในการประกอบธุรกิจตามที่ต้องการ

การจัดหาสถานที่ตั้งที่ดีตามห้างสรรพสินค้าหรือสถานที่เช่าอื่นๆ ทั่วไป เพื่อประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ถือเป็นปัจจัยหลักของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสาขา ดังนั้นจึงอาจเกิดความเสี่ยงหากกลุ่มบริษัทไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่นั้นๆ ได้หรือหากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเช่า เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีธุรกิจที่หลากหลายเป็นที่รู้จักและนิยมอย่างกว้างขวางสำหรับกลุ่มวัยรุ่น วัยทำงานตอนต้น และผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งมีส่วนช่วยดึงดูดลูกค้าหรือผู้บริโภคให้เข้ามาใช้บริการที่ห้างสรรพสินค้าหรือเจ้าของพื้นที่เช่าอื่นๆ ได้ รวมทั้งกลุ่มบริษัทยังอยู่ในระหว่างการขยายธุรกิจโดยการเปิดสาขาเพิ่มขึ้นทุกปีบนพื้นที่เช่าตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีอำนาจต่อรองกับห้างสรรพสินค้าและ/หรือเจ้าของพื้นที่ในการจับจองพื้นที่ที่มีทำเลดีและเหมาะสมก่อนคู่แข่งรายอื่น และยังสามารถทำสัญญาเช่าระยะยาวได้ในราคาที่สมเหตุสมผลอีกด้วย

4. ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากร

บุคลากรเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการสร้างความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัท ดังนั้นที่ผ่านมากลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงในด้านนี้อย่างต่อเนื่อง โดยส่งเสริมให้บุคลากรมีความรักและความผูกพันกับองค์กร ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจทางธุรกิจมากยิ่งขึ้น มีการฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง มีการติดตามประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นประจำ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญต่อการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม รวมทั้งมีการให้สวัสดิการด้านต่างๆ เช่น ค่ารักษาพยาบาล การทำประกันภัยหมู่ การจัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น

5. ความเสี่ยงจากผลกระทบของความไม่แน่นอนด้านเศรษฐกิจ การเมือง ภัยธรรมชาติ และเหตุการณ์ร้ายแรงซึ่งส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจ

รายได้ และผลกำไรของกลุ่มบริษัท ล้วนต้องอาศัยภาคการใช้จ่ายของผู้บริโภค ซึ่งอาจได้รับผลกระทบด้านลบจากปัจจัยภายนอกหลายๆ ปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของกลุ่มบริษัท เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความไม่สงบทางการเมืองหรือจากภัยธรรมชาติ (เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น) เป็นต้น และถึงแม้ว่าปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ดังกล่าวเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการธุรกิจทุกรายต้องเผชิญ แต่บริษัทก็ได้จัดทำมาตรการบริหารความเสี่ยง เพื่อลดผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของกลุ่มบริษัทจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดและไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การทำประกันทรัพย์สินที่ครอบคลุมถึงภัยต่างๆ เช่น อัคคีภัยและวาตภัย เป็นต้น

6. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง จากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขัดข้อง

กลุ่มบริษัทต้องอาศัยเทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ เพื่อการรองรับระบบการทำงานของหน่วยงานสนับสนุน (Back Office) และยังคงครอบคลุมถึงหน่วยงานต่างๆ อีกด้วย โดยกลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและไม่หยุดชะงัก หากเกิดความไม่แน่นอน หรือภัยพิบัติต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ทำให้ระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้งานล้มไม่สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและป้องกันผลกระทบจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจ ในเบื้องต้นกลุ่มบริษัทได้กำหนดให้มีการสำรองข้อมูลต่างๆ เช่น ระบบบัญชี ระบบฐานข้อมูลลูกค้า เป็นต้น โดยมีการบันทึกและเก็บสำรองข้อมูลไว้เพื่อให้เป็นปัจจุบันเสมอ พร้อมจัดเก็บไว้ในสถานที่ที่จัดเตรียมไว้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

(1) ทรัพย์สินถาวร

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ¹ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน ²
(1) ที่ดิน	กลุ่มบมจ. อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นเจ้าของ	131.10	มี
(2) อาคาร	กลุ่มบมจ. อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นเจ้าของ	94.59	มี
(3) เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. เวฟ ทีวี บจ. เอ็ฟพีเซียนท์ อิงลิช เซอร์วิสเชส บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ และกลุ่มบมจ. อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นเจ้าของ	422.11	มี
(4) ยานพาหนะ	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. เวฟ ทีวี บจ. เอ็ฟพีเซียนท์ อิงลิช เซอร์วิสเชส บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ และกลุ่มบมจ. อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นเจ้าของ	29.65	มี

หมายเหตุ

¹ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ = ราคาทุน - ค่าเสื่อมราคาสะสม - ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (ถ้ามี)² ทรัพย์สินถาวรมีภาระผูกพัน เป็นภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน และ/หรือจดจำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

(2) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน


ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ¹ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
(1) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน			
(1.1) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ²	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. เอ็ฟพีเซียนท์ อิงลิช เซอร์วิสเชส บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ และกลุ่ม บมจ. อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นเจ้าของ	265.13	ไม่มี
(1.2) สิทธิการเช่าระยะยาว ภายใน ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า รัชดา- พระราม 3	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ มีสิทธิ ครอบครอง อายุสิทธิการเช่าคงเหลือ 5 ปี 9 เดือน	3.25	ไม่มี

หมายเหตุ

¹ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ = ราคาทุน - ค่าเสื่อมราคาสะสม - ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (ถ้ามี)² สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ประกอบด้วย ลิขสิทธิ์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความสัมพันธ์กับลูกค้าที่เกี่ยวข้อง เครื่องหมายการค้า และอื่นๆ

(3) บริษัทย่อยเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า

บริษัท เจฟเฟอร์ สเตคไรสต์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้ดำเนินธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารเด็ก “Jeffer Steak & Seafood” โดยเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า สรุปรายละเอียดได้ดังนี้

รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า/ บริการ	เลขทะเบียน/ ประเทศที่จดทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
	บริษัท เจฟเฟอร์ สเตคไรสต์ จำกัด	บริการอาหารและ เครื่องดื่ม	บ48160	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 17 มีนาคม 2552 ถึงวันที่ 16 มีนาคม 2562

(4) ค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีค่าความนิยมจากการซื้อธุรกิจในปี 2557 และ ปี 2558 ได้แก่ เงินลงทุนใน บจ. เอ็ฟพีเซียนท์ อิงลิช เซอร์วิสเชส บจ. เจฟเฟอร์ สเตคไรสต์ และ บมจ. อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ รวมเป็นจำนวนเงิน 923.17 ล้านบาท

(5) การดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยที่พึ่งพิงบนสัญญาสัมปทาน Franchise agreement

บริษัท เอ็ฟพีเซียนท์ อิงลิช เซอร์วิสเชส จำกัด หรือ “EES” ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้ดำเนินธุรกิจที่พึ่งพิงบนสัญญาสัมปทาน Franchise agreement ได้แก่ สัญญาแฟรนไชส์สถาบันสอนภาษาอังกฤษ ภายใต้ชื่อทางการค้า “วอลล์สตรีท อิงลิช”

“Wall Street Institute” หรือ “WSI” ในฐานะเจ้าของสิทธิ (Franchisor) ได้ตกลงให้สิทธิแก่ EES ในฐานะผู้ได้รับสิทธิ (Franchisee) ประกอบธุรกิจสถาบันสอนภาษาอังกฤษภายใต้ชื่อทางการค้า “วอลล์สตรีท อิงลิช” หรือ “Wall Street English” แต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) ในประเทศไทย โดยสาระสำคัญภายใต้สัญญาแฟรนไชส์ดังกล่าวสรุปได้ดังต่อไปนี้

1) เงื่อนไขการให้สิทธิ

- 1.1) ผู้ได้รับสิทธิได้รับสิทธิให้ดำเนินธุรกิจสถาบันสอนภาษาอังกฤษภายใต้ชื่อทางการค้า “วอลล์สตรีท อิงลิช” แบบครบวงจร โดยจัดตั้งเป็นศูนย์ให้การศึกษาและมีกอบรมภาษาอังกฤษให้แก่บุคคลทั่วไปที่มีอายุตั้งแต่ 17 ปีขึ้นไป ทั้งในรูปแบบของบุคคล (Individual Student) และในรูปแบบขององค์กร (Corporate Organization) โดยได้รับสิทธิตามสัญญาเป็นระยะเวลา 10 ปี สัญญาสิ้นสุดวันที่ 29 เมษายน 2565 ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลาที่สัญญาดังกล่าวมีผลบังคับใช้ EES จะมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวที่จะดำเนินการเปิดสาขาศูนย์การเรียนเพิ่มในประเทศไทย นอกจากนี้ ผู้ได้รับสิทธิได้รับสิทธิให้ต่ออายุสัญญา (Renewal Option) เป็นจำนวน 3 ครั้ง/ครั้งละ 5 ปี รวมระยะเวลาการได้รับสิทธิ เป็น 25 ปี
- 1.2) ผู้ได้รับสิทธิได้รับสิทธิในการใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ WSI ได้พัฒนาขึ้นสำหรับใช้ในการสอนภาษาอังกฤษ รวมถึงสิทธิในการใช้และจำหน่ายอุปกรณ์และสื่อการเรียนการสอน (Didactic Materials & Products) อันเป็นลิขสิทธิ์ของ WSI
- 1.3) ผู้ได้รับสิทธิได้รับสิทธิในการใช้ทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Rights) อาทิ ชื่อทางการค้า (Trade Name) เครื่องหมายทางการค้า (Trademark) เครื่องหมายบริการ (Service Mark) รวมถึงองค์ความรู้สำหรับใช้ในการสอนภาษาอังกฤษที่ได้พัฒนาขึ้นในรูปแบบของ WSI (Know-how) ตลอดจนโปรแกรมคอมพิวเตอร์อื่นใดที่ได้พัฒนาขึ้นสำหรับใช้ในการสอนภาษาอังกฤษ

2) ค่าธรรมเนียม

ค่าธรรมเนียมตามสัญญาแฟรนไชส์มี 2 ส่วน คือ (1) ค่าธรรมเนียมเริ่มต้น (Initial Fee) เป็นค่าธรรมเนียมซึ่งทำให้ได้มาซึ่งสิทธิในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ โดยมีการชำระค่าธรรมเนียมดังกล่าวครั้งเดียวตามจำนวนเงินที่กำหนดในสัญญา และ (2) ค่าธรรมเนียมการดำเนินการ (On-Going Fees) เป็นค่าธรรมเนียมสำหรับสิทธิในการใช้ทรัพย์สินทางปัญญา สิทธิการใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่วอลล์สตรีทได้พัฒนาขึ้น และสิทธิในการใช้และจำหน่ายอุปกรณ์และสื่อการเรียนการสอน โดยมีกำหนดชำระตามอัตราที่กำหนดเป็นรายงวดตลอดระยะเวลาตามสัญญา

3) การบอกเลิกสัญญา

สัญญาแฟรนไชส์ดังกล่าวอาจสิ้นสุดลงก่อนครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญา (Early Termination) ได้ ในกรณีที่ (ก) ผู้ได้รับสิทธิไม่ปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อสัญญาที่เป็นสาระสำคัญ (Material Default) และไม่สามารถเยียวยาแก้ไขได้ (Non-curable Breach) (ข) ผู้ได้รับสิทธิตกเป็นบุคคลล้มละลายหรือเข้าสู่กระบวนการพิทักษ์ทรัพย์ หรือ (ค) ผู้ได้รับสิทธิไม่ปฏิบัติตามข้อสัญญาใดๆ และไม่ดำเนินการเยียวยาแก้ไขการไม่ปฏิบัติตามสัญญาดังกล่าวให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในหนังสือบอกกล่าวหรือระยะเวลาตามสมควร

4) การโอนสิทธิตามสัญญา

การให้สิทธิตามสัญญาแฟรนไชส์ดังกล่าว WSI ในฐานะเจ้าของสิทธิสามารถที่จะโอนสิทธิตามสัญญาให้แก่บุคคลที่สามที่ตกลงจะรับสิทธิและหน้าที่ตามสัญญาได้ โดยไม่ต้องได้รับความยินยอมจากผู้ได้รับสิทธิ (ทั้งนี้ ในสัญญาพัฒนาและขยายสาขา ได้จำกัดสิทธิเจ้าของสิทธิที่จะเปิดสาขาหรือให้บุคคลที่ 3 เปิดสาขาเพิ่มในประเทศไทยไว้ตาม (ข้อ 1.1)

อย่างไรก็ตาม ในการให้สิทธิตามสัญญาแฟรนไชส์ดังกล่าว WSI ในฐานะเจ้าของสิทธิได้พิจารณาและคำนึงถึงความสามารถในการดำเนินธุรกิจ และความสามารถทางการเงินของผู้ที่จะได้รับสิทธิเป็นสำคัญ ดังนั้น ผู้ได้รับสิทธิตามสัญญาแฟรนไชส์ดังกล่าวจะโอนสิทธิของตนได้ก็ต่อเมื่อได้รับความยินยอมจากวอลล์สตรีทก่อน

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมุ่งเน้นการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทเข้าร่วมบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจได้ โดยบริษัทจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

กลุ่มบริษัท ไม่มีคดีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบในด้านลบต่อบริษัทและบริษัทย่อย ที่มีจำนวนทุนทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงิน ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด คือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

(1) รายละเอียดบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน)
สำนักงานใหญ่	อาคารมาลีนนท์ทาวเวอร์ ชั้น 15 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
ประเภทธุรกิจหลัก	1. เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 2. ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต และการจัดกิจกรรมต่างๆ 3. ถือหุ้นในบริษัทอื่น
เลขทะเบียนบริษัท	เลขที่ 0107536000978 (เดิม บมจ.171)
โทรศัพท์	(02) 665 – 6705
โทรสาร	(02) 665 – 6750
โฮมเพจบริษัท	www.wave-groups.com
ทุนจดทะเบียน	421.20 ล้านบาท
ทุนชำระแล้ว	421.20 ล้านบาท
จำนวนและชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ จำนวน 421.20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

(2) รายละเอียดของนิติบุคคลที่บริษัท และบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว		
		ชนิด	จำนวนหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)
1.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท				
1. บริษัท เวฟ ทีวี จำกัด	<ul style="list-style-type: none">ผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์ขายเวลาโฆษณารายการทางโทรทัศน์	หุ้นสามัญ	5,000,000	10
2. บริษัท เวฟ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด	บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจโดยการเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท เวฟ ทีวี แอนด์ มิวสิค สตูดิโอส์ จำกัด และเปลี่ยนวัตถุประสงค์ของบริษัทเป็นการลงทุน เพื่อความคล่องตัวในการบริหารจัดการ	หุ้นสามัญ	500,000	10
3. บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด	บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจโดยการเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท ซีวีสดี ออแกไนเซอร์ จำกัด และเปลี่ยนวัตถุประสงค์ของบริษัทเป็นการลงทุน เพื่อความคล่องตัวในการบริหารจัดการ	หุ้นสามัญ	100,000	10
4. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)	ให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร	หุ้นสามัญ	172,000,000	1
5. บริษัท เวฟ พิคเจอร์ส จำกัด	หยุดดำเนินงานชั่วคราว	หุ้นสามัญ	1,000,000	100
2.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด				
1. บริษัท เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ จำกัด	<ul style="list-style-type: none">จัดซื้อ จัดหาวัตถุดิบ รวมทั้งอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เพื่อธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มประกอบกิจการร้านอาหาร จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	หุ้นสามัญ	10,049,000	10
		หุ้นบุริมสิทธิ	49,000	10
3.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด				
1. บริษัท เอฟพีเชียนท์ อิงลิช เซอร์วิสেস จำกัด	โรงเรียนเอกชน สถาบันสอนภาษา รับทำการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ	หุ้นสามัญ	630,000	10
		หุ้นบุริมสิทธิ	1,026,600	10

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว		
		ชนิด	จำนวนหุ้น	มูลค่าที่ ตราไว้หุ้นละ (บาท)
4.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)				
1. บริษัท อีเว้นท์ โซลูชั่นส์ จำกัด	ให้บริการติดตั้งอุปกรณ์เครื่องเล่นในงานบันเทิง	หุ้นสามัญ	330,000	100
2. บริษัท เทรเบียง จำกัด	ให้บริการรับตกแต่งสถานที่ และให้บริการอุปกรณ์ในงานสังสรรค์และงานพิธีกรรม	หุ้นสามัญ	75,000	100
3. บริษัท ไอ ซี วี เอ็กซ์ จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	หุ้นสามัญ	99,000	100
4. บริษัท อินสปาย อิมเมจ จำกัด	ให้บริการจัดทำ ติดตั้งและรีดออนแผ่นป้ายโฆษณา	หุ้นสามัญ	60,000	100
5. บริษัท บลูมีเดีย คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด	ให้บริการออกแบบ ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์และสื่อต่างๆ	หุ้นสามัญ	50,000	100
6. บริษัท มีเดีย วิชั่น (1994) จำกัด	ให้บริการอุปกรณ์แสง สี เสียงในงานบันเทิง	หุ้นสามัญ	408,910	100
7. บริษัท เอ็นไวโรเซล (ประเทศไทย) จำกัด	จัดสัมมนา ให้บริการที่ปรึกษา ให้บริการข้อมูลวิจัย วิเคราะห์และสำรวจข้อมูลทางสถิติ	หุ้นสามัญ	80,000	100
8. บริษัท บิ๊ก อีเว้นท์ จำกัด	ผลิตภาพยนตร์และรายการโทรทัศน์ และให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	หุ้นสามัญ	50,000	100
9. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ วี จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	หุ้นสามัญ	120,000	70
10 บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ เอ็ม จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	หุ้นสามัญ	300,000	100
11 บริษัท ไออิงแอ็ด จำกัด	ให้บริการและรับออกแบบงานด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์	หุ้นสามัญ	50,000	25
12. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ ออนไลน์ จำกัด	ให้คำปรึกษาและรับออกแบบจัดสร้างและปรับปรุง Website/Flash Media	หุ้นสามัญ	132,000	100
5.บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท				
1. บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน)	ประกอบกิจการด้านการผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชน	หุ้นสามัญ	1,815,000,000	1

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว		
		ชนิด	จำนวนหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)
6.บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)				
1. บริษัท แม็กซ์ ครีเอทีฟ จำกัด	ให้บริการที่ปรึกษา บริหารจัดการด้านการปรับภาพลักษณ์และการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร	หุ้นสามัญ	50,000	100
2. บริษัท แอปปีโอ จำกัด	ให้บริการออกแบบและผลิตสื่อ Applicationและ บริการระบบการติดต่อสื่อสารทางอินเทอร์เน็ต	หุ้นสามัญ	900,000	10
3. บริษัท ทาวน์ แบรนดิ้ง จำกัด	ผลิตสื่อโฆษณา	หุ้นสามัญ	50,000	100

หมายเหตุ

สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ปรากฏอยู่ในหัวข้อภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน

บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย บริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ อาคารมาลีนนท์ ทาวเวอร์ ชั้น 15 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ (02) 665 – 6705 โทรสาร (02) 665 – 6750 ยกเว้น บริษัทดังต่อไปนี้

ชื่อ สำนักงานใหญ่	1. บริษัท เอ็ฟพีซีเอ็นท์ อิงลิช เซอร์วิส เซส จำกัด อาคารกมลสุโกศล เลขที่ 317 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ (02) 660 – 3000	
ชื่อ สำนักงานใหญ่	2. บริษัท เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ จำกัด 11/58 ซอยสุขาภิบาล 5 ซอย 50 (พุดมเชื้อแก้ว) แขวงออกเงิน เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220 โทรศัพท์ (02) 150 – 7104 - 5 โทรสาร (02) 150 – 7106	
ชื่อ สำนักงานใหญ่	3. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)	4. บริษัท อีเว้นท์ โซลูชันส์ จำกัด
	5. บริษัท เทรเบียง จำกัด	6. บริษัท ไอ ซี วี เอ็กซ์ จำกัด
	7. บริษัท บลูมีเดีย คอมมิวนิเคชันส์ จำกัด	8. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ วี จำกัด
	9. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ เอ็ม จำกัด	10. บริษัท ไอรังแอนด์ จำกัด
	11. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ ออนไลน์ จำกัด	12. บริษัท แม็กซ์ ครีเอทีฟ จำกัด
	13. บริษัท ทาวน์ แปรนด์ดิง จำกัด	14. กิจการร่วมค้า อินเด็กซ์ ดี103 มาโก้
	15. กิจการร่วมค้า ไอ ดี ทุ	16. กิจการร่วมค้า อินเด็กซ์ ดี63
	17. กิจการร่วมค้า อินเด็กซ์ ซิตีนีออน	
	545 ซอยปรีดิพนมยงค์ 42 ถนนสุขุมวิท 71 แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ (02) 725 – 9333 โทรสาร (02) 713 – 0913	
ชื่อ สำนักงานใหญ่	18. บริษัท เอ็นไวโรเซล (ประเทศไทย) จำกัด	19. บริษัท บิ๊ก อีเว้นท์ จำกัด
	957/28-30 ถนนสุขุมวิท 71 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ (02) 713 – 0312-5 โทรสาร (02) 713 – 3331	
ชื่อ สำนักงานใหญ่	20. บริษัท อินสปาย อิมเมจ จำกัด 87 ซอยพัฒนาการ 20 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์ (02) 717 – 8900 โทรสาร (02) 717 – 7866	
ชื่อ สำนักงานใหญ่	21. บริษัท มีเดีย วิชั่น (1994) จำกัด 999, 999/9 หมู่ที่ 2 ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000 โทรศัพท์ (02) 951 – 0101 โทรสาร (02) 965 – 9679-80	
ชื่อ สำนักงานใหญ่	22. บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) อาคารมาลีนนท์ทาวเวอร์ ชั้น 16 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ (02) 661 - 2701 โทรสาร (02) 661 – 2705	
ชื่อ สำนักงานใหญ่	23. บริษัท แอปปีโอ จำกัด 139 อาคารเศรษฐกิจ ถนนปิ่น แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ (02) 731 – 5200 โทรสาร (02) 004 – 8980	

(3) รายละเอียดของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : (02) 009 - 9000 โทรสาร : (02) 009 - 9991
ผู้สอบบัญชี	บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮ้าส์คูเปอร์ส เอพีแอส จำกัด ชั้น 15 อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : (02) 344-1000 โทรสาร : (02) 286-5050 ชื่อผู้สอบบัญชี นายจกเกียรติ อรุณไพโรจน์กุล เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 3445 และ/หรือ นางณัฐพร พันธุ์อุดม เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 3430 และ/หรือ นายพิสิฐ ทางธนกุล เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 4095
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท ฮันตัน แอนด์ วิลเลียมส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ชั้น 34 เลขที่ 1/3401-3402 อาคารคิวเฮาส์ลุมพินี ถ.สาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : (02) 645-8848 โทรสาร : (02) 645-8880