

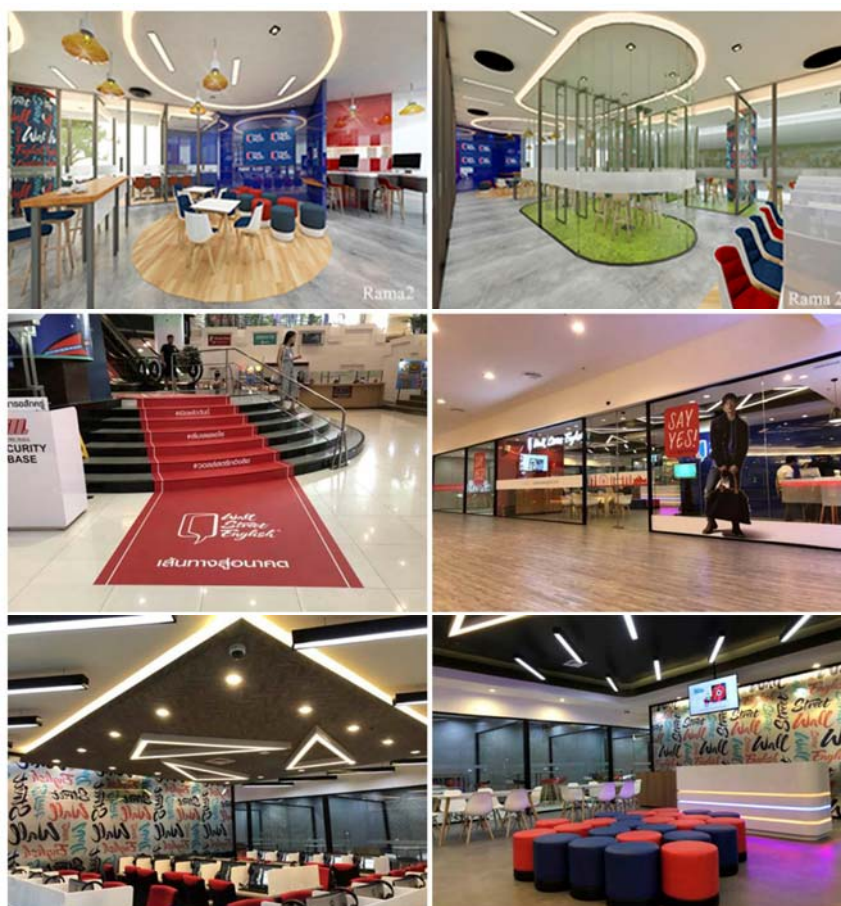
1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ซีวดี เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2552 โดยจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2536 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 510.07 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 510.07 ล้านบาท และมีทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว 467.95 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกจัดตั้ง คือ การผลิตตลับวีดีโอเทปทั้งชนิดไม่บรรจุ Magnetic Tape หรือ V-O และชนิดบรรจุ Magnetic Tape หรือ V-Cassette ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจจากธุรกิจบันเทิงสู่ธุรกิจไลฟ์สไตล์และบันเทิง โดยมีการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

1. เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์



2. ให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English ("WSE")



3. ให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อ "Jeffer Steak & Seafood"



4. ให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร



1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

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

พันธกิจ (Mission)

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการบริหารจัดการ บริษัทมีพันธกิจ สรุปได้ดังนี้

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการ และความบันเทิง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
- การให้ความสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัท ให้มีความรู้ ทักษะ และศักยภาพเพื่อบริการที่ดีเลิศและให้สามารถสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพยิ่งขึ้นให้กับองค์กร
- การดำเนินธุรกิจตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี
- การตระหนักและให้ความสำคัญต่อความรับผิดชอบต่อสังคม โดยการสนับสนุนให้ประชาชนชาวไทยมีชีวิตที่ดีขึ้น

คุณค่าหลัก (Core Value)

โดยคุณค่าหลักที่จะช่วยผลักดันให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และพันธกิจได้แก่

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

ทั้งนี้ บริษัทได้มีแนวทางหรือกลยุทธ์ในการดำเนินการ ได้แก่ การผลิตผลงานที่มีคุณภาพ มีรูปแบบที่โดดเด่นและมีความหลากหลายเพื่อครอบคลุมถึงกลุ่มเป้าหมาย มีกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ยืดหยุ่นและสร้างสรรค์ มีทีมงานและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ และดำเนินธุรกิจตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายดังกล่าว “โดยบริษัทได้จัดทำแผนธุรกิจ ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์และวิสัยทัศน์ของบริษัทฯตั้งต้น โดยมีเป้าหมายทางการเงินและเป้าหมายการเติบโตของรายได้เฉลี่ยไม่ต่ำกว่าปีละ 10% ”

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการและสำคัญ

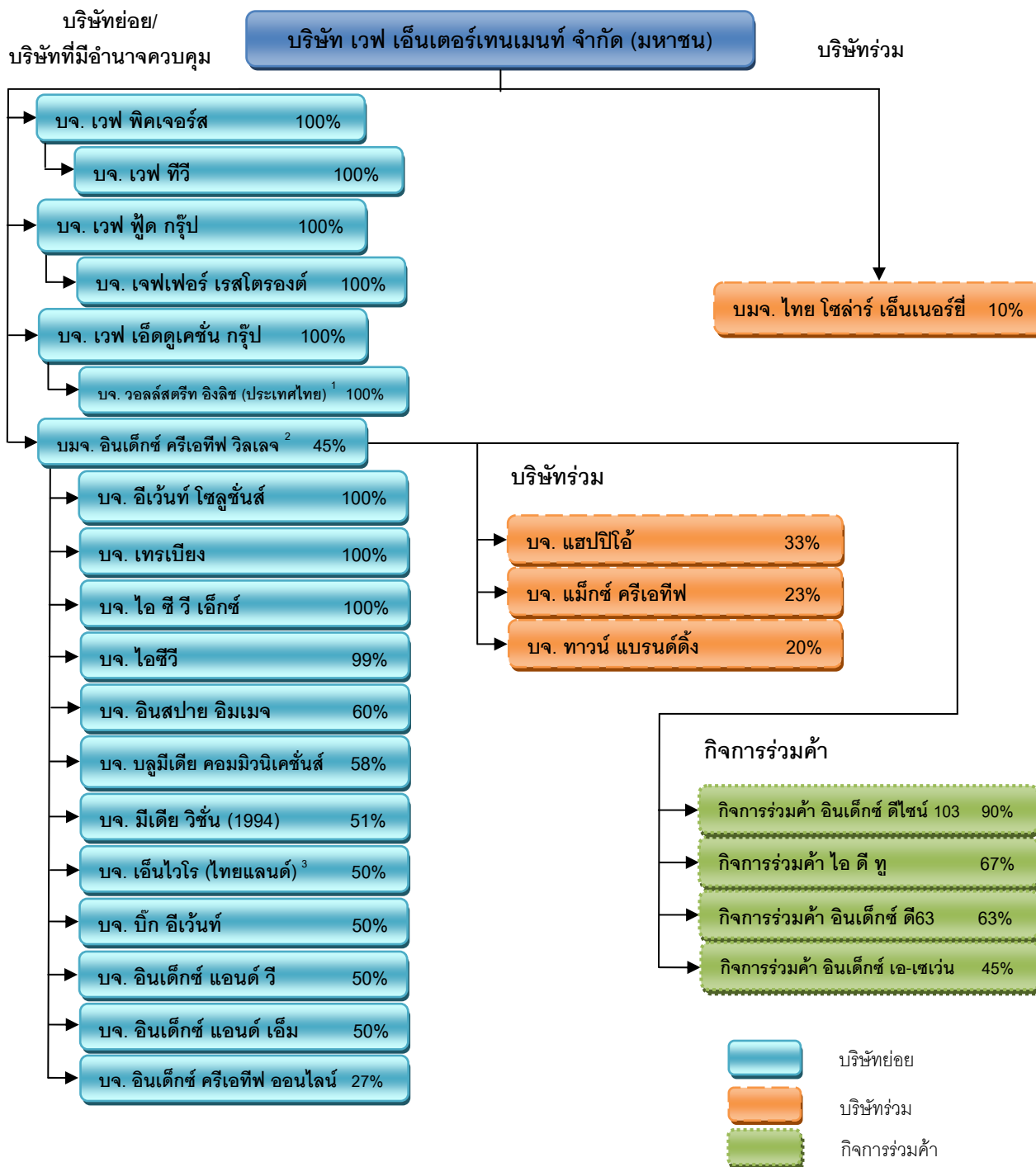
ปี	เหตุการณ์
ปี 2545	บริษัทได้หยุดดำเนินการผลิตดัลบีดีไอสินค้าหลัก
ปี 2550	บริษัทได้ยกเลิกส่วนงานธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายภาพยนตร์พร้อมลิขสิทธิ์
ปี 2553	บริษัทได้ขยายธุรกิจด้านบันเทิง โดยการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์
ปี 2554	<ol style="list-style-type: none"> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 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 เอ็ฟพีเชียนท์ อิงลิช 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 สเตคโองด์ จำกัด ผ่านบริษัท เวฟ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
ปี 2558	เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2558 บริษัทได้ขยายธุรกิจ Entertainment ในธุรกิจการให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร ภายใต้ชื่อ "Index" โดยการเข้าซื้อหุ้นจำนวน 86 ล้านหุ้น คิดเป็น 50% ของทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)
ปี 2559	<ol style="list-style-type: none"> การเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป ในเดือนมีนาคม 2559 บริษัทได้มีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จำนวนไม่เกิน 97.20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 3.50 บาท การจำหน่ายหุ้น TSE บางส่วน เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2559 บริษัทได้จำหน่ายหุ้น TSE จำนวน 181.50 ล้านหุ้น คิดเป็น 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE และภายหลังจากการจำหน่ายหุ้นของ TSE ดังกล่าวแล้ว ส่งผลให้บริษัทมีหุ้นใน TSE คงเหลือ คิดเป็น 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้วของ TSE การปรับโครงสร้างการถือหุ้นธุรกิจการศึกษา ในเดือนธันวาคม 2559 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นธุรกิจการศึกษาของบริษัท เพื่อเป็นการรองรับการขยายธุรกิจไปสู่ประชาคมอาเซียนในกลุ่ม CLMV โดยการขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่ใน EES คิดเป็น 100% ของหุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว ให้แก่บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซีวีดี ออแกไนเซอร์ จำกัด) ("ผู้ซื้อ") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นคิดเป็น 100% ของหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว

ปี	เหตุการณ์
ปี 2560	<p>การปรับโครงสร้างการถือหุ้นธุรกิจผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์</p> <p>ในเดือนธันวาคม 2560 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นธุรกิจผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์ โดยการขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่ในบริษัท เวฟ ทิว จำกัด คิดเป็น 100 % ของหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว ให้แก่บริษัท เวฟ พิคเจอร์ส จำกัด (“ผู้ซื้อ”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นคิดเป็น 100 % ของหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว</p>
ปี 2561	<ol style="list-style-type: none"> 1. การขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2561 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 46.75 ล้านหุ้น ให้แก่บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด 2. การจำหน่ายหุ้นในบริษัท อินเดกซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2561 บริษัทได้เข้าลงนามสัญญาซื้อขายหุ้นเพื่อจำหน่ายไปซึ่งหุ้นไม่เกิน 86 ล้านหุ้น คิดเป็น 50% ของทุนชำระแล้วของบริษัท อินเดกซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน) (Index) ให้กับกลุ่มครอบครัวกาญจนะโกดิน (กลุ่มผู้ซื้อ) ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมใน Index โดยมีระยะเวลาการซื้อขายดังกล่าวให้แล้วเสร็จไม่เกินกลางปี 2562

1.3 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน

บริษัท ได้แบ่งกลุ่มธุรกิจ โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์



หมายเหตุ

¹ เปลี่ยนชื่อจาก บจ. เอฟฟิเนียนท์ อินลิช เซอร์วิสเขต

² WAVE ได้จำหน่ายไปซึ่งหุ้นใน Index 5% ให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2561 ซึ่งเป็นไปตามสัญญาซื้อขายหุ้นเพื่อจำหน่ายไปซึ่งหุ้นดังกล่าว

³ เปลี่ยนชื่อจาก บจ. เอ็นไวโรเซล (ประเทศไทย)

โดยสรุปรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท ดังนี้

(1) บริษัท และบริษัทย่อย ประกอบด้วย :

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน)	1. เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของ สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 2. ถือหุ้นในบริษัทอื่น	
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท		
1. บริษัท เวฟ พิคเจอร์ส จำกัด	บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจ เพื่อ ความชัดเจนและคล่องตัวในการบริหารจัดการ	100%
2. บริษัท เวฟ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด	บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจโดยการ เปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท เวฟ ทีวี แอนด์ มิววี่ สตูดิโอส์ จำกัด เพื่อความชัดเจนและคล่องตัวในการบริหารจัดการ	100%
3. บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์หลัก (Master Franchise) การเปิด สถาบันโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษภายใต้ชื่อ “Wall Street English” และสามารถให้สิทธิดังกล่าวต่อนัก ลงทุนและผู้สนใจทั่วไปทั้งในประเทศไทย ลาว และ เขมร ได้ บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจโดย การเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท ซีวีดี ออแกไนเซอร์ จำกัด เพื่อความชัดเจนและคล่องตัวในการบริหาร จัดการ 	100%
4. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)	ให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทาง การตลาดแบบครบวงจร	45% (อีก 55% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ พิคเจอร์ส จำกัด		
1. บริษัท เวฟ ทีวี จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> ผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์ ขายเวลาโฆษณารายการทางโทรทัศน์ 	100%
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด		
1. บริษัท เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> จัดซื้อ จัดหาวัตถุดิบ รวมทั้งอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เพื่อธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ประกอบกิจการร้านอาหาร จำหน่ายอาหารและ เครื่องดื่ม 	100%
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด		
1. บริษัท วอลล์สตรีท อิงลิช (ประเทศ ไทย) จำกัด (เดิมชื่อ บจ. เอฟพีเซียนท์ อิงลิช เซอร์วิส)	โรงเรียนเอกชน สถาบันสอนภาษา รับทำการฝึกสอนและ อบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ	100%

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)		
1. บริษัท อีเว้นท์ โซลูชั่นส์ จำกัด	ให้บริการติดตั้งอุปกรณ์เครื่องเล่นในงานบันเทิง	100%
2. บริษัท เทรเบียง จำกัด ¹	ให้บริการรับตกแต่งสถานที่ และให้บริการอุปกรณ์ในงาน สังสรรค์และงานพิธีกรรม	100%
3. บริษัท ไอ ซี วี เอ็กซ์ จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	100%
4. บริษัท ไอซีวี จำกัด (จัดตั้งบริษัทในสาธารณรัฐแห่ง สหภาพพม่า)	ให้บริการและจัดหาพื้นที่แสดงสินค้า และรับออกแบบ งานด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์	99% (อีก 1% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
5. บริษัท อินสพาย อิมเมจ จำกัด	ให้บริการจัดทำ ติดตั้งและรื้อถอนแผ่นป้ายโฆษณา	60% (อีก 40% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
6. บริษัท บลูมีเดีย คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด	ให้บริการออกแบบ ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์และสื่อ ต่างๆ	58% (อีก 42% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
7. บริษัท มีเดีย วิชั่น (1994) จำกัด	ให้บริการอุปกรณ์แสง สี เสียงในงานบันเทิง	51% (อีก 49% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
8. บริษัท เอ็นไวโร (ไทยแลนด์) จำกัด (เดิม ชื่อบจ. เอ็นไวโรเซล (ประเทศไทย))	จัดสัมมนา ให้บริการที่ปรึกษา ให้บริการข้อมูลวิจัย วิเคราะห์และสำรวจข้อมูลทางสถิติ	50% (อีก 50% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
9. บริษัท บิ๊ก อีเว้นท์ จำกัด ¹	ผลิตภาพยนตร์และรายการโทรทัศน์ และให้บริการและ จัดกิจกรรมทางการตลาด	50% (อีก 50% ถือโดยบจ. ู๊ดดี้ เวิลด์)
10. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ วี จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	50% (อีก 50% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
11. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ เอ็ม จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	50% (อีก 50% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
12. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ ออนไลน์ จำกัด ¹	ให้คำปรึกษาและรับออกแบบจัดสร้างและปรับปรุง Website/Flash Media	27% (อีก 73% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)

หมายเหตุ¹ บริษัทดังกล่าวอยู่ในระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

(2) บริษัทร่วม ประกอบด้วย :

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท		
1. บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน)	ประกอบกิจการด้านการผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงาน แสงอาทิตย์เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชน	10% (อีก 37.29% ถือโดยบจ. พี.เอ็ม. เอ็นเนอร์ยี่, 10% ถือโดยบมจ. ชีโน- ไทย เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น และอีก 42.71% ถือโดยรายย่อยอื่นๆ)

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)		
1. บริษัท แอปปีโอ จำกัด	ให้บริการออกแบบและผลิตสื่อ Application และบริการระบบการติดต่อสื่อสารทางอินเทอร์เน็ต	33% (อีก 67% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
2. บริษัท แม็กซ์ ครีเอทีฟ จำกัด ¹	ให้บริการที่ปรึกษา บริหารจัดการด้านการปรับปรุงภาพลักษณ์และการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร	23% (อีก 77% ถือโดยรายย่อยบุคคลอื่นๆ)
3. บริษัท ทาวน์ แบรินดิง จำกัด	ผลิตสื่อโฆษณา	20% (อีก 80% ถือโดยบจ. 3 หนุมาน)

หมายเหตุ

¹ บริษัทดังกล่าวอยู่ในระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

(3) กิจการร่วมค้า ประกอบด้วย :

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ คู่สัญญาอื่น (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
กิจการที่ควบคุมร่วมกันที่ลงทุนโดยบริษัท อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)		
1. กิจการร่วมค้า อินเด็คซ์ ดีไซน์ 103 ¹	ออกแบบ จัดทำ ตกแต่ง จัดแสดงนิทรรศการ รื้อถอน และบริหารจัดการอาคารศาลาไทย ในงาน International Recognized Exhibition Expo 2017 Astana	90% (อีก 10% ถือโดยบจ. ดีไซน์ 103 อินเตอร์เนชั่นแนล)
2. กิจการร่วมค้า ไอ ดี พู ¹	ออกแบบก่อสร้าง จัดแสดง และบริหารจัดการอาคารแสดงนิทรรศการไทย ในงาน WORLD EXPOSITION 2010	67% (อีก 5% ถือโดยบจ. ดีไซน์ 103 อินเตอร์เนชั่นแนล และบจ. ดีไซน์ 103 และอีก 28% ถือโดยบจ. รวมนคร ก่อสร้าง (ประเทศไทย))
3. กิจการร่วมค้า อินเด็คซ์ ดีไซน์ 63 ¹	จัดหาผู้รับเหมา ออกแบบ ก่อสร้าง จัดทำ ประกอบ ติดตั้ง งานจัดแสดง ผลิตสื่อจัดแสดง และบริหารจัดการอาคารแสดงนิทรรศการในงาน CP-MEIJI VISITOR CENTER	63% (อีก 37% ถือโดยบจ. ดีไซน์ ดี ทรี)
4. กิจการร่วมค้า อินเด็คซ์ เอ-เซเว่น	ออกแบบงานโครงการจัดตั้งพิพิธภัณฑ์ทหารเรือ (แห่งใหม่)	45% (อีก 55% ถือโดยบจ. เอ-เซเว่น คอร์ปอเรชั่น)

หมายเหตุ

¹ กิจการร่วมค้าดังกล่าวอยู่ในระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมของทั้งกลุ่มบริษัทในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย : ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	%การถือหุ้น ของ WAVE หรือบริษัทย่อย	ปี2559		ปี2560		ปี2561	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้รวม								
1. ธุรกิจบันเทิงและกิจกรรมทางการตลาด ¹	WAVE, WAVE TV Index Group	 100 50	1,222	40	1,381	57	1,332	53
2. ธุรกิจROADCAST	JEFFER	100	681	22	627	26	594	24
3. ธุรกิจให้บริการสอนภาษาอังกฤษ	WSE ³	100	658	22	399	16	529	21
4. รายได้อื่น	All Companies		480 ²	16	27	1	51	2
รวมรายได้			3,041	100	2,434	100	2,506	100
อัตราการเติบโต					39%	(20%)		3%

หมายเหตุ

¹ บริษัทได้จัดกลุ่มประเภทตามส่วนงานธุรกิจใหม่ โดยธุรกิจบันเทิงและกิจกรรมทางการตลาดสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภท คือ ธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์ ธุรกิจการให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต และธุรกิจการให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร

² รายได้อื่นในปี 2559 จำนวน 480 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท ไทยโซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) "TSE" ในสัดส่วน 10% ของทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว จำนวน 448 ล้านบาท

³ เปลี่ยนชื่อจาก บจ. เอฟพีเอ็นเอ็ม อิงลิช เซอร์วิส เซส

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.1 ธุรกิจรับจ้างผลิตรายการทางโทรทัศน์

ดำเนินงานภายใต้ บจ.เวฟ ทีวี ("บริษัท")

ธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์

บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการผลิตละครโทรทัศน์ ที่รับจ้างผลิต 2 เรื่อง คือ เรื่อง "ความทรงจำสีจาง" และเรื่อง "ชานเส่นหา"

ชื่อรายการ	"ความทรงจำสีจาง"
วันที่ออกอากาศ	อยู่ระหว่างดำเนินการผลิต
เวลาออกอากาศ	20.15 - 22.30 น. (คาดว่าจะออกอากาศได้ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2562)
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบคลุมทั่วไป ทุกเพศทุกวัย

นิยามรายการ:

ความทรงจำสีจาง เป็นเรื่องราวความรักระหว่างพี่ชายกับน้องสาวที่แสนจะโรแมนติก ที่มีจุดเริ่มต้นมาจากครอบครัวสามครอบครัวที่อยู่ห่างไกลกันคนละมุมเมือง ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน และมีฐานะทางสังคมที่แตกต่างกัน แต่เมื่อฟ้ากำหนดให้พวกเขาเกิดมาคู่กัน เรื่องราวสับสนอลหม่านมากมายจึงบังเกิดขึ้นตามมา...



ชื่อรายการ	"ช่านเสนหา"
วันที่ออกอากาศ	อยู่ระหว่างดำเนินการผลิต
เวลาออกอากาศ	20.15 - 22.30 น.
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบครัวทั่วไป ทุกเพศทุกวัย
<p>นิยามรายการ:</p> <p>ช่านเสนหา เป็นเรื่องราวเกี่ยวกับผู้หญิงที่อยู่ในครอบครัวที่มีพ่อหัวโบราณ และเชื่อว่าผู้หญิงต้องตกอยู่แทบเท้าผู้ชายแม้ยุคสมัยจะเปลี่ยนไปเท่าไร แต่เธอต้องการพิสูจน์ให้พ่อเห็นว่า เธอสามารถประสบความสำเร็จได้โดยไม่จำเป็นต้องพึ่งผู้ชายอย่างเดียว!!!</p>	



การตลาดและการแข่งขัน

- กลยุทธ์การแข่งขัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือ ดำเนินธุรกิจการบันเทิง เพื่อผลิตละครโทรทัศน์ที่มีคุณภาพให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ อย่างไรก็ตามกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ก็คือ ผู้ชมรายการ ดังนั้นบริษัทฯ จะต้องแข่งขันด้านคุณภาพของรายการกับผู้จัดรายอื่นๆ

- กลุ่มผู้ชมรายการเป้าหมาย

บริษัทฯ มุ่งเน้นการผลิตละครโทรทัศน์ที่ให้ผู้ชมทุกกลุ่มทุกสาขาอาชีพสามารถชมได้ และได้รับสาระและความบันเทิง โดยกลุ่มผู้ชมหลักจะเป็นตามลักษณะเฉพาะของแต่ละประเภทละครโทรทัศน์ กล่าวคือ

รายการ	กลุ่มผู้ชมเป้าหมาย
"ความทรงจำสีจาง"	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย
"ช่านเสนหา"	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย

- การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์ ซึ่งจะต้องมีการนำเสนอรูปแบบละครที่จะสร้างแก่ทางสถานีและเมื่อได้รับอนุมัติให้ดำเนินการสร้างได้แล้วก็มีการทำสัญญาว่าจ้างกับทางสถานีเป็นรายเรื่องและได้กำหนดให้ส่งมอบม้วนเทปที่เสร็จสมบูรณ์แล้วแก่สถานีเพื่อออกอากาศต่อไป

- สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ โดยเฉพาะละครโทรทัศน์ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันมากขึ้น ทั้งผู้จัดละครโทรทัศน์ และรายการโทรทัศน์ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกระแสความนิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้ประกอบการโทรทัศน์มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องปรับปรุงคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการปรับเปลี่ยนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของสถานีโทรทัศน์เองด้วย โดยที่ผ่านมาสถานีโทรทัศน์แต่ละแห่งมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการนำเสนอ และมีการเพิ่มรายการโทรทัศน์ใหม่หลายรายการเพื่อเพิ่มกระแสความนิยมของผู้ชมโทรทัศน์ อย่างไรก็ตามจากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมา พบว่า สื่อโทรทัศน์ยังคงเป็นสื่อที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงเสมอมา เนื่องจากเป็นสื่อที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้จำนวนมากและนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียงพร้อมกัน

- การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการผลิตละครโทรทัศน์ที่มีคุณภาพ โดยจะเป็นละครแนวใดขึ้นอยู่กับสถานะตลาด บทภาพยนตร์และการพิจารณาของสถานีโทรทัศน์ผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะมีการทำสัญญาว่าจ้างผลิตละครโทรทัศน์เป็นรายเรื่อง เมื่อผลิตเสร็จก็จะส่งมอบทางสถานีเพื่อออกอากาศต่อไป

ขั้นตอนการผลิตละครโทรทัศน์ เริ่มตั้งแต่ ขั้นตอนเตรียมการผลิต (Pre-production) ขั้นตอนการถ่ายทำ / บันทึกเทป (Production) และ ขั้นตอนภายหลังการถ่ายทำ (Post-production) โดยมีรายละเอียดของแต่ละขั้นตอน ดังนี้

1. ขั้นตอนเตรียมการผลิต (Pre-production)

ขั้นตอนการผลิตละครในแต่ละเรื่อง เริ่มต้นจากฝ่ายผลิตทำการจัดหาบทประพันธ์ จากสำนักพิมพ์ต่างๆ มาจัดทำเป็นเรื่องย่อเพื่อนำเสนอให้กับทางสถานีเพื่อพิจารณา หรืออาจเป็นการคิดโครงเรื่องขึ้นมาเองจากการระดมความคิดของสมาชิก ซึ่งได้จากการชมภาพยนตร์ ซีรีส์ต่างประเทศ หรือจากการฟังเพลง เป็นต้น และจะนำข้อมูลต่างๆ เหล่านั้นมาประมวลผลสร้างสรรค์ออกมาให้เป็นโครงเรื่อง (Plot) เพื่อมาเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการนำเสนอละครให้กับทางสถานีก็เป็นได้ และภายหลังจากที่สถานีได้อนุมัติให้จัดทำละครเรื่องดังกล่าวแล้ว ทางฝ่ายผลิตก็จะดำเนินการจัดหาทีมผลิตละคร อันประกอบไปด้วย คนเขียนบท ผู้กำกับ โปรดิวเซอร์ ฤทธิกิจกองถ่าย ประสานงาน ฝ่ายจัดหาสถานที่ ศิลปกรรม ฝ่ายดูแลเสื้อผ้า และอื่นๆ หลังจากนั้นก็จะมีการกำหนดตารางการดำเนินงานถ่ายทำละครเพื่อจะได้วางแผนและวางตัวนักแสดงในลำดับต่อไป

2. ขั้นตอนการถ่ายทำ / บันทึกเทป (Production)

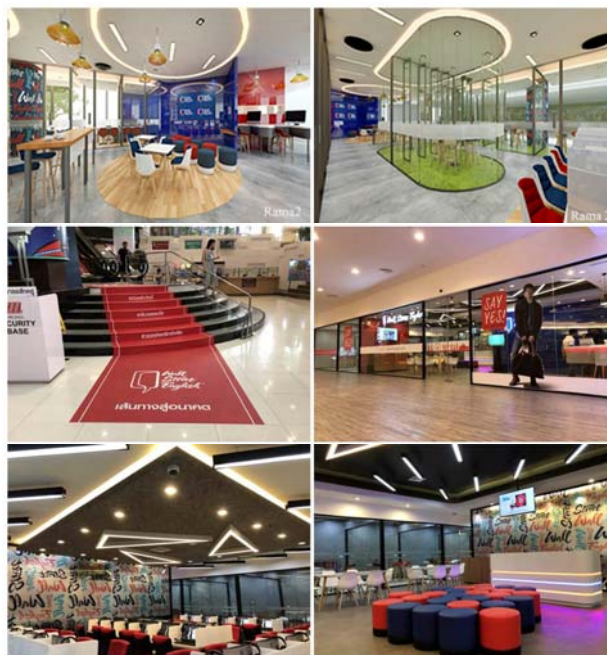
การถ่ายทำละครแต่ละเรื่อง จะวางแผนการถ่ายทำโดยประมาณ 8 เดือน (ทั้งนี้เวลาการทำงานอาจจะมากกว่าที่กำหนดไว้ เพราะอาจมีผลกระทบจากปัจจัยด้านอื่นๆ) ลักษณะการทำงานจะถ่ายทำทุกอาทิตย์ ตามคิวที่ได้กำหนดโดยจะแบ่งเป็น (วันจันทร์ วันอังคาร และวันพุธ) หรือ (วันพฤหัสบดี วันศุกร์ วันเสาร์ และวันอาทิตย์) สำหรับการเลือกคิวถ่ายทำจะขึ้นอยู่กับคิวของนักแสดงและทีมงานที่มีความเหมาะสมเป็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

3. ขั้นตอนภายหลังการถ่ายทำ (Post-production)

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

2.2 ฤทธิกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English ("WSE")

ดำเนินงานภายใต้ บริษัท วอลล์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) จำกัด ("บริษัทฯ") เดิมชื่อ บริษัท เอฟพีซีเอ็นที อิงลิช เซอร์วิส เซส จำกัด



ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท วอลล์สตรีทอิงลิช (ประเทศไทย) จำกัด ("บริษัทฯ") เป็นบริษัทผู้ดำเนินการและให้บริการด้านการสอนภาษาอังกฤษและเป็นสถาบันที่ให้บริการสำหรับผู้ใหญ่ (Adult Learner) ภายใต้ชื่อว่า วอลล์สตรีทอิงลิช (Wall Street English) ซึ่งผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการดังกล่าวเป็นการดำเนินการภายใต้ลิขสิทธิ์ขอ บริษัท WSE Hong Kong Limited นอกจากนี้บริษัทฯ หรือโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช ยังเป็นผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตให้จัดตั้งโรงเรียนตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2550

ในระดับของสากวอลล์สตรีทอิงลิช (Wall Street English) เป็นสถาบันสอนภาษาอังกฤษที่มีประสบการณ์มากกว่า 46 ปี และมีสาขา มากกว่า 400 แห่ง ใน 28 ประเทศทั่วโลก มีนักเรียนไม่ต่ำกว่า 3 ล้านคน สำหรับประเทศไทย บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่ได้รับลิขสิทธิ์เพื่อให้ประกอบกิจการในอาณาเขตของประเทศไทย ซึ่งบริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการในประเทศไทยมากกว่า 15 ปี เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 มีนักเรียนผ่านการเรียนแล้วทั้งสิ้นกว่า 63,000 คน และจำนวนนักเรียนในปี พ.ศ. 2561 มีจำนวนกว่า 8,500 คน ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขาเปิดให้บริการในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจำนวน 11 สาขา เพื่อรองรับการให้บริการให้ครอบคลุมทั่วทั้งกรุงเทพฯ และปริมณฑล และจำนวน 3 สาขาในส่วนภูมิภาค ในภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ คือ สาขาเซ็นทรัล เฟสติวัล เชียงใหม่ และสาขาเมญา และในส่วนภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง คือ สาขาอีสเทิร์นซีบอร์ด ทำให้บริษัทฯ มีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 14 สาขา

นอกจากนี้ ในช่วงปลายปี พ.ศ. 2561 บริษัทฯ ได้รับอนุมัติให้ดำเนินโครงการขยายสาขาเพิ่มเติมอีกหนึ่งแห่ง ในเขตกรุงเทพฯ หรือปริมณฑล โดยคาดว่าสาขาดังกล่าวจะเปิดให้ดำเนินการได้ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2562 โดยรวมจะทำให้บริษัทฯ มีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 15 สาขาภายในปีนี้

หลักสูตรของโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชเป็นหลักสูตรมาตรฐานที่ใช้เหมือนกันในทุกประเทศทั่วโลก โดยหลักสูตรดังกล่าวได้รับการออกแบบให้เหมาะสมกับผู้เรียนที่ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาที่สองหรือเป็นภาษาต่างชาติ โดยเนื้อหาหลักสูตรจะแบ่งออกเป็นระดับต่างๆ มีจำนวนทั้งหมด 20 ระดับ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และพัฒนาไปตามพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนแต่ละคน ลักษณะของระบบการเรียนการสอนของโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีความเป็นเอกลักษณ์ กล่าวคือ วิธีการเรียนเป็นแบบผสมผสาน (Blended Method) ทำให้ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ภาษาอังกฤษได้อย่างรวดเร็วและเป็นธรรมชาติ อีกทั้งยังทำให้ผู้เรียนสามารถพูดภาษาอังกฤษได้อย่างมั่นใจ

สำหรับระบบการเรียน เจ้าของลิขสิทธิ์ได้มีการพัฒนาระบบการเรียนอย่างต่อเนื่อง โดยได้มีการลงทุนด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาระบบการเรียนออนไลน์ให้เป็นระบบที่ทันสมัยมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งพัฒนาหลักสูตรให้มีความน่าสนใจ เพื่อตอบโจทย์ให้กับผู้เรียนมากยิ่งขึ้นด้วย และเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ ทางบริษัทฯ จึงจัดให้มีหลักสูตรพิเศษ (VIP Course) สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเรียนภาษาอังกฤษให้ได้ผลสัมฤทธิ์โดยเร็วที่สุด โดยผ่านกระบวนการเรียนแบบหนึ่งต่อหนึ่งกับอาจารย์ชาวต่างชาติ ทั้งนี้เพื่อให้การพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษเป็นไปได้อย่างรวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ

นอกจากหลักสูตรหลักที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาหลักสูตรเพื่อการเตรียมตัวสอบ IELTS Course และ TOEIC Course ซึ่งเป็นการสอบระดับสากลที่ผลได้รับการยอมรับจากองค์กรต่างๆ ทั่วโลกเพื่อใช้ยื่นผลในการศึกษาต่อในระดับมหาวิทยาลัย หรือการยื่นขอวีซ่าเพื่อเดินทางไปสหราชอาณาจักร และประเทศในเครือจักรภพอังกฤษ รวมถึงการทำงานในบริษัทชั้นนำ โดยที่หลักสูตรดังกล่าวได้รับการออกแบบและสอนโดยอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการสอบโดยเฉพาะ ซึ่งการเรียนการสอนใช้ระบบผสมผสาน (Blended Method) รวมทั้งมีการจำลองการสอบจริง (Mock Test) เพื่อให้นักเรียนได้ทราบถึงพัฒนาการ รวมทั้งทราบถึงทักษะที่ต้องฝึกฝนมากขึ้นก่อนการสอบจริง และเรายังมีกิจกรรมเสริมอื่นๆ เพื่อให้ผู้เรียนพร้อมและมั่นใจในการสอบ เช่น การเขียนเรียงความ (Essay Marking Service) และการเข้าร่วมกิจกรรม English Corner

เพื่อยืนยันในมาตรฐานการศึกษาที่อยู่ภายใต้การควบคุมของกระทรวงศึกษาธิการ บริษัทฯ หรือโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชได้เข้าสู่การรับรองในด้านการประกันคุณภาพในโครงการประกันคุณภาพภายในโรงเรียนนอกระบบของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการตั้งแต่ปี 2556 โดยสาขาแรกที่เข้าผ่านการตรวจและรับรองการประกันคุณภาพในระดับดีมาก คือ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช สาขาแฟชั่น ไอส์แลนด์ โดยได้รับการตรวจและรับรองในปี 2556 สาขาต่อมา คือ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช สาขาเมกาบางนา ซึ่งผ่านการตรวจและรับรองการประกันคุณภาพในระดับดีมากเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินการให้ทุกสาขาที่มีอยู่เข้าสู่กระบวนการประกันคุณภาพ และผ่านการรับรองตามนโยบายและข้อกำหนดของกฎหมายที่ควบคุมโดยกระทรวงศึกษาธิการต่อไป เพื่อให้ให้นักเรียนและผู้บริโภคมีความมั่นใจว่า โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีมาตรฐานทั้งในด้านของสินค้าและการให้บริการในระดับดี

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

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

โรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิชซึ่งได้เปิดดำเนินการมากกว่า 15 ปี และมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับหลักสูตรของโรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิชเป็นที่รู้จักและยอมรับกันโดยทั่วไปว่า มีความแตกต่างและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ อีกทั้งยังเป็นหลักสูตรที่ผ่านการรับรองของ CEFR (Common European Framework of Reference) จากมหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ ประเทศอังกฤษ จึงส่งผลให้โรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิชมีศักยภาพในการแข่งขันได้เป็นอย่างดี

● กลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิชมีตั้งแต่กลุ่มนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย นิสิตนักศึกษาในระดับอุดมศึกษา วิทยากรและประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจในการพัฒนาภาษาอังกฤษ

● กลยุทธ์ในการแข่งขัน

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

● การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ด้วยชื่อเสียงของโรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิช ที่สะสมมากกว่า 15 ปี ในประเทศไทย และการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้ทางโรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิชในปัจจุบันมีการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย โดยการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาเพื่อรองรับการขยายของเขตเมือง ทั้งนี้ ในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนเปิดสาขาเพิ่มเติม 1 - 2 สาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งคาดว่าจะสาขาใหม่จะเปิดดำเนินการได้ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2562 เพื่อรองรับการกระจายตัวของประชากรที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

● แผนการตลาดโดยรวม

ตลอดระยะเวลา 16 ปี โรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิชยังคงเป็นผู้นำทางการตลาด และครองส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับ 1 (จากผลการสำรวจของ Enviro (Thailand) เดิมชื่อ Envirosell (Thailand)) ในทุกๆ กลุ่มลูกค้า เรายังคงเห็นหน้าที่จะตอกย้ำความสำคัญของการใช้ภาษาอังกฤษ และแนะแนวทางให้นักเรียนและผู้สนใจเข้าใจว่า หากมีความสามารถในการสื่อสารภาษาอังกฤษแล้วจะช่วยเปิดโอกาสต่างๆ ให้กับชีวิตมากขึ้น อีกทั้งคุณภาพของหลักสูตรก็ยังเป็นที่ยอมรับและเห็นผลได้จริง

สำหรับปี 2561 ที่ผ่านมาโรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิช มุ่งเน้นในเรื่องการบริการและมุ่งเน้นในเรื่องความสำเร็จของนักเรียนเป็นหลัก แคมเปญตลอดทั้งปีจึงเน้นไปในด้านความสำเร็จและความฝันของนักเรียนโรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิช ว่าภาษาอังกฤษสามารถช่วยเปิดประตูไปสู่โอกาสที่มากกว่า ผ่านช่องทางสื่อสารต่างๆ โดยเฉพาะสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดียต่างๆ สามารถดึงความสนใจของผู้ที่ต้องการเรียนภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดี อีกทั้งการประชาสัมพันธ์ผ่านบูธก็ได้รับการตอบรับที่ดีเช่นกัน ผู้ที่สนใจสามารถเข้าถึงข้อมูล และได้รับรายละเอียดเพิ่มเติม พร้อมทั้งสัมผัสกับประสบการณ์โรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิชได้เป็นอย่างดี

ในปัจจุบันการสื่อสารที่รวดเร็วและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคทำให้เราจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ต่างๆ ให้ทันและเข้าใจกลุ่มเป้าหมายในวัยต่างๆ ให้มากขึ้นในปี 2562 โรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิชมุ่งเน้นการทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ผ่านการเล่าเรื่องราวของนักเรียนที่เรียนโรงเรียนสอนภาษาออลสตาร์ทิงลิช และมุ่งเน้นในเรื่องความสำเร็จของนักเรียน พร้อมทั้งร่วมมือกับ partner หลากหลายราย เช่น GMM 25, BEC TERO Radio ซึ่งจะช่วยให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างรวดเร็วและให้ข้อมูลที่ตรงประเด็นจับใจพร้อมเสริมแทรกความรู้ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ ช่วยให้นักเรียนเข้าถึงและสื่อสารใกล้ชิดกันมากขึ้น อีกทั้งการประชาสัมพันธ์ผ่านบูธประชาสัมพันธ์ก็ยังเป็นอีกช่องทางที่ช่วยให้กลุ่มเป้าหมายสามารถสอบถามข้อมูลและได้ปรึกษาพูดคุยกับเราได้อย่างใกล้ชิด

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

หลักสูตรการเรียนการสอนและรูปแบบการให้บริการของโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษออลส์ตรีทอิงลิชเป็นการดำเนินการภายใต้ลิขสิทธิ์ ซึ่งเป็นหลักสูตรที่ได้ถูกพัฒนาและกำหนดโดยเจ้าของลิขสิทธิ์ โดยแต่ละสาขาที่มีในปัจจุบันสามารถรองรับและให้บริการแก่นักเรียนได้ถึง 1,000 - 1,500 คนต่อสาขา สำหรับบุคลากรที่ปฏิบัติงานหน้าที่เกี่ยวกับกระบวนการการเรียนการสอนเป็นบุคลากรที่มีคุณสมบัติเป็นไปตามข้อกำหนดของกระทรวงศึกษาธิการ

2.3 ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารเด็ก “Jeffer Steak & Seafood”

ดำเนินงานภายใต้ บจ.เจฟเฟอร์ สเตอโรด (“บริษัท”)



ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท เจฟเฟอร์ สเตอโรด จำกัด ดำเนินธุรกิจภายใต้เครื่องหมายการค้า “Jeffer” เป็นร้านอาหารตะวันตก ประเภทเด็กแอนด์ซีฟู้ดที่มีความหลากหลายของเมนูให้เลือกสรร ในรูปแบบร้าน American inspire รสชาติถูกปากคนไทย ส่งต่อความสุขสนุกสนานด้วยเมนูอาหาร อาทิเช่น สเต็กเนื้อ หมู ไก่ ปลา ซีฟู้ด ซุป และสลัดต่างๆ ที่ปรุงสดใหม่โดยเชฟที่ผ่านการอบรมด้านการปรุงอาหารมาเป็นอย่างดี Jeffer สร้างความแตกต่างและจุดขายให้กับบริษัทฯ โดยให้ลูกค้าสามารถเลือกจับคู่เมนูเนื้อสเต็กต่างๆ ได้เองทุกรายการขึ้นอยู่กับความชอบ เสริมพร้อมเครื่องดื่มที่ลูกค้าได้เลือกเองเพื่อเพิ่มความอร่อยให้กับเมนูสเต็กของลูกค้า เช่น เฟรนช์ฟรายส์ มันบด ข้าวผัด หรือจะเป็นส้มตำก็ทานคู่กับเมนูสเต็กของเจฟเฟอร์รสชาติเข้ากันได้เป็นอย่างดี

เจฟเฟอร์ เป็นร้านอาหารที่เน้นบรรยากาศภายในร้านดูสบายๆ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกได้ถึงความเป็นกันเอง และเหมาะกับทุกโอกาสไม่ว่าจะเป็นการสังสรรค์ พบปะพูดคุยในกลุ่มเพื่อน หรือ กลุ่มคนทำงานที่มีเวลาน้อย โดยเฉพาะช่วงพักกลางวัน ที่ต้องการเวลาการรับประทานในร้านอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ ก็พร้อมด้วยบริการที่รวดเร็วของทางร้าน

ปัจจุบัน เจฟเฟอร์เปิดให้บริการมุม Jeffer Café ในปี 2560 ที่สาขาจัสติส ลอน ภูเก็ต เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบันมากขึ้น โดยเน้นขายเครื่องดื่มประเภท กาแฟ ร้อนเย็นปั่น ชาเขียว และช็อกโกแลต รวมถึงเมนูเค้ก แพนเค้กและเบเกอรี่ต่าง ๆ สำหรับลูกค้าที่ต้องการร้านที่เป็นจุดนัดพบหรือนั่งทำงาน โดยมี Wifi และ Charger ให้บริการฟรีอีกด้วย

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เจฟเฟอร์มีจำนวนสาขาทั้งหมด 64 สาขา กระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยแบ่งเป็น เขตกรุงเทพ 27 สาขา และต่างจังหวัด 37 สาขา ซึ่งกระจายอยู่ตามศูนย์การค้าชั้นนำ ทั้งในกรุงเทพและหัวเมืองหลักในเขตต่างจังหวัด เน้นตามแหล่งธุรกิจ โรงเรียน และชุมชน เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงร้านอาหารเจฟเฟอร์สเต็กได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

การตลาดและการแข่งขัน

- **กลยุทธ์การแข่งขัน**

- **การบริหารต้นทุน**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุนวัตถุดิบ สร้างอำนาจการต่อรองกับผู้จัดจำหน่าย ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการจัดซื้อและต้นทุนวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมจัดเสิร์ฟลูกค้า 4,000,000 คน ต่อปี ได้อย่างต่อเนื่อง

- **การสร้างแบรนด์**

ปัจจุบันแบรนด์เจฟเฟอร์เป็นที่รู้จักและนิยมอย่างกว้างขวางทั้งในกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงาน โดยบริษัทฯ ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีทั้งในด้านความเหมาะสมของราคา รสชาติอาหาร ความแตกต่างและความหลากหลายของอาหาร การตกแต่งร้าน และการให้บริการ เป็นต้น ซึ่งเป็นบทพิสูจน์ถึงความแข็งแกร่งและเป็นที่ยอมรับในตราสัญลักษณ์ “เจฟเฟอร์” ได้เป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ ได้วางแผนการตลาดทั้งสื่อโฆษณาและการตลาดผ่านช่องทางอื่น เช่น social media เพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้นและเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าให้กับบริษัทฯ

- **การกำหนดราคา**

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าโดยคำนึงถึงผู้บริโภคเป็นหลัก เพื่อให้ผู้บริโภคทุกกลุ่ม ทุกวัย และทุกสาขาอาชีพได้มีโอกาสทานสเต็กที่มีคุณภาพ ในร้านที่สะอาดสบาย ในราคาที่ย่อมเยา สัมผัสได้

- **การขยายสาขา**

บริษัทฯ มีนโยบายการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องตลอดมา โดยคำนึงถึงเรื่องการลงทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนในแต่ละสาขาพิจารณาจากทำเลที่ตั้งที่ดีและเหมาะสม ความหนาแน่นของประชากร และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ ทั้งนี้มีเป้าหมายเพื่อครอบคลุมส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้น

- **การออกสินค้าเมนูใหม่และจัดโปรโมชั่น**

ในปี 2561 ร้านเจฟเฟอร์ได้เปิดตัวสินค้าเมนูใหม่ทั้งสิ้น 12 เมนู แต่ละช่วงเวลาจะนำเสนอเมนูเป็นชุดนำเสนอความคุ้มค่าให้กับลูกค้า รวมทั้งมีโปรโมชั่นร่วมกับ Partner เช่น TrueYou, Toyota เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ ให้กว้างขึ้น และกระตุ้นลูกค้าเก่าให้เข้ามาใช้บริการซ้ำควบคู่กัน

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ เจฟเฟอร์ มีความหลากหลาย โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง ถึง สูง ได้แก่ กลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา จนถึงวัยทำงาน ที่มีสไตล์เป็นของตัวเอง และชื่นชอบการรับประทานอาหารประเภทสเต็กให้ความสำคัญกับความหลากหลายของเมนูอาหาร และความคุ้มค่ากับราคา

ปัจจุบันแบรนด์เจฟเฟอร์เป็นที่รู้จักและนิยมอย่างกว้างขวางสำหรับกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานตอนต้น เนื่องจากเมนูอาหารของเจฟเฟอร์ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างตรงจุด ทั้งรสชาติอาหาร และความคุ้มค่าที่ได้รับ

- **ช่องทางการจัดจำหน่าย**

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีจำนวนสาขาที่มากถึง 64 สาขาทั่วประเทศโดยกระจายอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วกรุงเทพฯ และหัวเมืองใหญ่ ตามต่างจังหวัด รวมถึงแหล่งธุรกิจ ชุมชน และศูนย์การศึกษาต่างๆ

โดยบริษัทฯ ยังคงดำเนินกลยุทธ์ ในการขยายสาขาเพิ่มทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้น โดยมีแผนการขยายสาขาเพิ่มอีก 8 สาขาในปี 2562

- **สภาพการแข่งขัน**

อุตสาหกรรมร้านอาหารมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีผลให้ปัจจุบันมีร้านอาหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค ซึ่งมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารจากต่างประเทศ กลุ่มร้านอาหารที่ดำเนินกิจการในประเทศทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจอาหารในประเทศไทยค่อนข้างสูง

ปัจจุบันผู้บริโภคยังคงมีพฤติกรรมรับประทานอาหารนอกบ้าน แต่ด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยมีการใช้จ่ายใช้สอยลดลง ประกอบกับการแข่งขันในธุรกิจร้านอาหารที่รุนแรง ทำให้ผู้ประกอบการร้านอาหารต้องตรึงราคาอาหารเอาไว้ แล้วหันมาเพิ่มรายได้จากการนำเสนอเมนูอาหารใหม่ ๆ ควบคู่กับการจัดโปรโมชั่น เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าใช้จ่ายในการรับประทานอาหารต่อคนต่อมื้อให้เพิ่มสูงขึ้น ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย ระบุว่ามูลค่าตลาดธุรกิจร้านอาหารในปี 2561 น่าจะอยู่ที่ 411,000 – 415,000 ล้านบาท โดยคาดว่าจะมีการเติบโตร้อยละ 4-5% จากปี 2560 การแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจร้านอาหาร ทำให้ผู้ประกอบการต้องติดตามพฤติกรรมการใช้บริการร้านอาหารของผู้บริโภค เพื่อปรับกลยุทธ์ในการทำธุรกิจให้สอดคล้องกับผู้บริโภค โดยเทรนด์การใช้บริการร้านอาหารที่น่าสนใจ ได้แก่

1. ลูกค้ารับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพมากขึ้น จากเทรนด์รักสุขภาพทำให้ผู้คนใส่ใจเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพมากขึ้น เช่น การรับประทานอาหารผัก ผลไม้ และธัญพืช การลดน้ำตาล เกลือ และไขมัน การเลือกวัตถุดิบที่ไม่ใช้สารเคมีและวัตถุสังเคราะห์ เป็นต้น ส่งผลให้อาหารเพื่อสุขภาพเป็นที่รู้จัก และกลายเป็นทางเลือกในการรับประทานอาหารของคนไทยในวงกว้างมากขึ้น โดยคนไทยส่วนใหญ่มีการซื้ออาหารพร้อมทานเพื่อสุขภาพมากกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์ และบางส่วนมีการซื้อเป็นประจำทุกวัน สะท้อนโอกาสสำหรับผู้ประกอบการร้านอาหารในการนำเสนอเมนูอาหารเพื่อสุขภาพ รองรับการขายตัวของกลุ่มลูกค้าที่เลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ รวมถึงกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ยังยินดีจ่ายค่าอาหารที่สูงขึ้น สำหรับทางเลือกในการรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพอีกด้วย

2. ลูกค้าใช้บริการ Delivery อาหารมากขึ้น การใช้บริการจัดส่งอาหาร หรือ Delivery มีแนวโน้มได้รับความนิยมสูงขึ้น เนื่องจากรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้คนเปลี่ยนแปลงไป ทั้งการใช้ชีวิตอย่างเร่งรีบ มีข้อจำกัดด้านเวลา ต้องการความสะดวกสบาย รวมถึงต้องการหลีกเลี่ยงการจราจรที่ติดขัด โดยความสะดวกในการสั่งอาหารผ่านช่องทางออนไลน์ ทั้งทางเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน ผ่านช่องทางต่าง ๆ ทั้งที่ผู้ประกอบการร้านอาหารพัฒนาขึ้นเอง ตัวกลางให้บริการสั่งอาหารออนไลน์ รวมถึงตัวกลางให้บริการรับซื้อหรือจัดส่งอาหารและสินค้าต่าง ๆ มีส่วนกระตุ้นให้ผู้คนใช้บริการจัดส่งอาหารเพิ่มมากขึ้น และน่าจะช่วยหนุนให้ผู้ประกอบการร้านอาหารมีรายได้จากการใช้บริการ Delivery ของลูกค้าเพิ่มสูงขึ้น

3. การขยายสาขาเป็นอีกกลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการแข่งขันสำหรับธุรกิจร้านอาหาร โดยการเพิ่มรายได้จากการเปิดสาขาใหม่ แต่โดยส่วนใหญ่เป็นการขยายตัวของรายได้จากการที่ผู้บริโภคนิยมการทดลองใช้บริการสาขาหรือร้านค้าที่เปิดใหม่ ทำให้รายได้จากสาขาเดิมลดลงหรือเติบโตชะลอตัว ดังนั้นความท้าทายของผู้ประกอบการ คือ การคัดเลือกทำเลที่เข้าถึงฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ หรือพื้นที่ใหม่ที่มีการแข่งขันยังไม่รุนแรงมาก และอัตราค่าเช่ายังไม่สูงนัก เพื่อเป็นการขยายฐานรายได้และไม่กระทบกับการเติบโตของสาขาเดิม

4. ลูกค้าประหยัดค่าใช้จ่าย และมีทางเลือกในการรับประทานอาหารหลากหลาย จากภาวะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอน ส่งผลให้ผู้คนประหยัดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงค่าใช้จ่ายในการรับประทานอาหาร โดยรับประทานอาหารนอกบ้านน้อยลง และรับประทานอาหารนอกบ้านเฉพาะมื้ออาหารที่จำเป็น นอกจากนี้ผู้บริโภคยังมีทางเลือกในการรับประทานอาหารที่หลากหลาย ทั้งการซื้ออาหารพร้อมปรุงและอาหารพร้อมทานจากผู้จำหน่าย เช่น แผงลอยทั่วไป ร้านค้าสะดวกซื้อ ซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น รวมถึงมีทางเลือกในการประกอบอาหารเอง ซึ่งอาจส่งผลให้ลูกค้าใช้จ่ายในการรับประทานอาหารต่อคนต่อมื้อลดลง รวมถึงมีความถี่ในการใช้บริการร้านอาหารก็ลดลงตามไปด้วย ซึ่งกระทบกับรายได้ของผู้ประกอบการร้านอาหารอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมา ร้านเจฟเฟอร์ให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเก่า โดยได้วางแผนจัดทำโปรแกรม Customer Relationship Management ในรูปแบบดิจิทัล เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเก่า เพิ่มความถี่ในการเข้าใช้บริการให้บ่อยขึ้น และบอกต่อเพื่อหาลูกค้าใหม่ให้กับเจฟเฟอร์ด้วย

สำหรับการวางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า โดยการทำงานร่วมกันในการพัฒนาสินค้าเมนูใหม่ ๆ รวมถึงการวางแผนทั้งในแง่ของต้นทุน และการจัดการภายใน บริษัทฯ มีการวางแผนจัดหา Supplier 2-3 ราย สำหรับสินค้าแต่ละประเภท เพื่อกระจายความเสี่ยงทั้งในแง่ของราคา วัตถุดิบที่อาจจะขาดแคลนในบางช่วง สินค้าบางรายการบริษัทฯ ใช้นโยบายการทำสัญญาจองสินค้าในปริมาณมาก เพื่อควบคุมต้นทุนสินค้าและสามารถต่อรองเรื่องของราคาสินค้าได้ โดยเฉพาะสินค้านำเข้าบางรายการซึ่งมีปัจจัยของค่าเงินเข้ามาเกี่ยวข้อง

บริษัทฯ มีขั้นตอนการสั่งสินค้า ตรวจสอบ ควบคุมสินค้าและวัตถุดิบทุกขั้นตอน โดยมีผู้รับผิดชอบดูแลตามกระบวนการและขั้นตอนของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าทุกชนิดที่บริษัทฯ สั่งเข้ามานั้นถูกต้องตรงตามความต้องการทั้งปริมาณและคุณภาพ

- 2.4 ธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร
ดำเนินงานภายใต้ บมจ.อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ (“บริษัทฯ”)



ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน) คือ กลุ่มธุรกิจที่ดำเนินงานโดยใช้ศักยภาพในด้านของความคิดสร้างสรรค์ โดยให้บริการด้านการสื่อสารการตลาดอย่างครบวงจร ซึ่งนับได้ว่า อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นบริษัท ครีเอทีฟ อีเว้นท์ อันดับ 1 ของประเทศไทย และเป็นบริษัทอีเว้นท์ของคนไทยบริษัทเดียวที่ติดอันดับ 7 ของโลก จัดอันดับโดยนิตยสาร Special Events Magazine ประเทศสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่ได้เป็นเพียงแค่บริษัทที่มีความแข็งแกร่งในการจัดอีเว้นท์เพียงอย่างเดียว แต่ยังดำเนินธุรกิจภายใต้ความคิดสร้างสรรค์ที่หลากหลาย ตลอดระยะเวลากว่า 28 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 จนกลายเป็นพาววิลเลียนยอดเยี่ยมจากทั่วโลกจนได้รับรางวัลในระดับโลกมากมาย และในงาน Astana Expo 2017 ณ กรุงอัสตานา สาธารณรัฐคาซัคสถาน ซึ่งสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทยสู่เวทีระดับโลกอีกครั้ง และล่าสุดบริษัทฯ ชนะการประกวดได้เป็นผู้ดำเนินการบริหารจัดการ และออกแบบก่อสร้างนิทรรศการศาลาไทย Thailand Pavilion World Expo Dubai 2020 จัดขึ้นที่เมืองดูไบ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ระหว่างวันที่ 20 ตุลาคม 2563 – วันที่ 10 เมษายน 2564 โดยได้เตรียมเดินทางสร้างประวัติศาสตร์ให้กับประเทศไทยอีกครั้ง พร้อมจะนำเสนอความเป็นไทยสู่สายตาชาวโลก และทำให้ชาวต่างชาติรู้จักประเทศไทยมากขึ้นจากการทำ Thailand Pavilion ซึ่งเป็นงานที่ถือเป็น 1 ใน 3 งานใหญ่ของโลก

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้เปิดสาขาอยู่ในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ด้วยมองเห็นโอกาสและช่องทางในการทำธุรกิจตั้งแต่ปี 2011 ทั้งนี้เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้า ที่ต้องการขยายธุรกิจไปยังอาเซียน โดยบริษัทฯ สามารถเชื่อมโยงการบริหารงาน ในเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ ด้วยรูปแบบการทำงานที่ผ่านมา จะดำเนินธุรกิจแบบ Co-Creation คือ การนำเอาจุดแข็ง ประสิทธิภาพ Know-How และความเชี่ยวชาญที่แตกต่างกันระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้าทางธุรกิจมาผนวกกัน จึงทำให้เพิ่มศักยภาพในการสร้างสรรค์งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในปัจจุบัน บริษัทฯ ตอกย้ำการเป็นผู้นำด้านการตลาดเชิงสร้างสรรค์อย่างครบวงจรในภูมิภาคอาเซียน ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทุกมิติ ด้วยสโลแกนที่ว่า ‘Never Stop Creating’ โดยแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจหลัก คือ

(1) กลุ่มธุรกิจ Marketing Services

ให้บริการด้านการวางแผน วางกลยุทธ์ และให้คำปรึกษาด้านการตลาดต่างๆ อย่างมืออาชีพ ประกอบด้วย

- ด้านงานวิจัย (Research)
วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคแบบเจาะลึก ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท เอ็นไวโร (ไทยแลนด์) จำกัด
- ด้านอีเว้นท์ มาร์เก็ตติ้ง (Event Marketing)
วางกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการได้ทุกแง่มุม ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจของ อินเด็กซ์ อีเว้นท์ เอเจนซี
- ด้านคอมมิวนิเคชันส์ (Communications)
วางแผน และผสมผสานกลยุทธ์การสื่อสารทั้งในและนอกองค์กร ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ คอมมิวนิเคชันส์ ยูนิท
- ด้านดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง (Digital Marketing)
เข้าถึงไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างหลากหลาย ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท แอปปีโอ จำกัด
- ด้านทีวี และมัลติมีเดีย (TV & Multimedia)
สร้างสรรค์ผลงานที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ วิลเลจ เทเลวิชั่น และอินเด็กซ์ สตูดิโอ
- ด้านอินโนเวทีฟ อินสโตร์ มีเดีย (Innovative In-Store Media)
สื่อสารผ่านสื่ออินเตอร์แอคทีฟอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท บลูมีเดีย คอมมิวนิเคชันส์ จำกัด
- ด้านปริ้นต์ติ้ง แอนด์ สโตร์ เดคโคเรชัน (Printing and Store Decoration)
นวัตกรรมงานพิมพ์ในรูปแบบพิเศษ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท อินสพาย อิมเมจ จำกัด
- ด้านอีควิปเมนต์ ซัพพลาย (Equipment Supply)
รองรับงานทุกประเภทแบบครบวงจร ภายใต้งานสร้างสรรค์ของบริษัท มีเดีย วิชั่น (1994) จำกัด และบริษัท อีเว้นท์ โซลูชันส์ จำกัด

(2) กลุ่มธุรกิจ Creative Business Development

ให้บริการด้านการพัฒนา แปรนติ์ดั่ง และสร้างประสบการณ์พิเศษ สำหรับการสร้างมูลค่าในรูปแบบของแหล่งท่องเที่ยว ประกอบด้วย

- **ด้านงานทัวร์วิช แอทแทรกชั่น (Tourist Attraction)**
สร้างแรงดึงดูดนักท่องเที่ยวจากทั่วโลก ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจแบรนด์ แอทแทรกชั่น แอนด์ มิวเซียม
- **ด้านงานแบรนด์ เอ็กซีพีเรียนส์ (Brand Experience)**
สร้างแลนด์มาร์คใหม่ที่สำคัญด้วยเอกลักษณ์เฉพาะตัว ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจแบรนด์ แอทแทรกชั่น แอนด์ มิวเซียม
- **ด้านงานธีม พาร์ค (Theme Park)**
สร้างสีสัน และความสนุก ผ่านเรื่องราวอย่างสร้างสรรค์ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจแบรนด์ แอทแทรกชั่น แอนด์ มิวเซียม
- **ด้านพิพิธภัณฑ์ (Museum)**
ตีโจทย์ และถ่ายทอดความต้องการทุกรูปแบบ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจแบรนด์ แอทแทรกชั่น แอนด์ มิวเซียม
- **ด้านงานนิทรรศการชั่วคราว และถาวร (Exhibition: Permanent & Temporary)**
สื่อสารด้วยวัตถุประสงคที่ชัดเจน ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจแบรนด์ แอทแทรกชั่น แอนด์ มิวเซียม
- **ด้านงานเอ็กซ์โป (The World Exposition)**
คืออย่างสร้างสรรค์ ผลงานไอเดียใหม่ ๆ ด้วยความเชี่ยวชาญมาตรฐานระดับโลก ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ เวิลด์ เอ็กซ์โป หรือกิจการร่วมค้า อินเด็กซ์ ดีไซน์ 103

(3) กลุ่มธุรกิจ (Own-Project)

ให้บริการสร้างสรรค์งานโปรเจกพิเศษ อย่างมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ประกอบด้วย

- **ด้านงานโชว์บิซ (Showbiz)**
สร้างสีสัน และเอ็นเตอร์เทนเมนท์อย่างหลากหลาย อาทิ งานมิวสิค เฟสติวล (Music Festival) และละครเวที (Theatre Show) เป็นต้น ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ ครีเอทีฟ บิซซิเนส ดีเวลลอปเม้นท์
- **ด้านงานสปอร์ต แอนด์ เฟสทีฟ อีเว้นท์ (Sport & Festive Event)**
ระดับอินเตอร์เนชันแนล ดึงดูดนักท่องเที่ยวทั่วโลก ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ ครีเอทีฟ บิซซิเนส ดีเวลลอปเม้นท์
- **ด้านงานบิซซิเนส อคาเดมี (Business Academy)**
ถ่ายทอดความรู้ และประสบการณ์จริง อย่างมีระบบ เช่น สัมมนา (Seminar) และเวิร์คช็อป (Workshop) เป็นต้น ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ ครีเอทีฟ บิซซิเนส ดีเวลลอปเม้นท์
- **ด้านงานเทรดแฟร์ (Trade fair)**
ศูนย์กลางสร้างโอกาสทางธุรกิจ ทั้งในและต่างประเทศ ภายใต้งานสร้างสรรค์ของหน่วยธุรกิจ ครีเอทีฟ บิซซิเนส ดีเวลลอปเม้นท์

การตลาดและการแข่งขัน

● สภาพการตลาด

จากสถานการณ์ตลาดอุตสาหกรรมอีเว้นท์ที่ผ่านมาตั้งแต่ต้นปี 2560 จนถึงปี 2561 เรียกว่ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากหลายธุรกิจเริ่มกลับมาโปรโมทสินค้าและบริการมากขึ้น ด้านนักการตลาดต่างใช้เงินเพื่อจัดแคมเปญต่างๆ มากขึ้น แต่ธุรกิจที่โดดเด่นมากที่สุด คือ ด้านธุรกิจเอ็นเตอร์เทนเมนท์ สังเกตได้จากมีคอนเสิร์ตทั้งในประเทศไทย และจากต่างประเทศที่มีคิวต่อเนื่อง รวมถึงละครเวที และงานแสดงต่างๆ รองลงมาเป็นการเปิดตัวสินค้าและบริการต่างๆ ในธุรกิจหลากหลาย อาทิ ด้านอสังหาริมทรัพย์ ด้านสินค้าอุปโภค และบริโภค ด้านยานยนต์ ด้านการธนาคาร ด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรม และด้านสินค้าแฟชั่น เป็นต้น รวมถึงจะเห็นภาพที่ชัดเจนขึ้นของตลาดที่เน้นเชื่อมโยงของเทคโนโลยี และนวัตกรรมกับสินค้าและบริการ สอดคล้องกับนโยบาย 4.0 ของประเทศไทย ที่องค์กรทั้งภาครัฐ และเอกชนต่างต้องปรับตัวกัน ส่งผลให้ภาพรวมธุรกิจโดยรวมจะเติบโตขึ้น 5-10%

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

โดยภาพรวมจะเป็นลูกค้าในส่วนของภาครัฐ และเอกชน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกลุ่มลูกค้าตลาดต่างประเทศ นักธุรกิจ นักลงทุน และผู้ที่ต้องการเข้าตลาด ครอบคลุมงานด้านการตลาดในทุกมิติ

- **การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย**

ด้วยรากฐานของการให้บริการเป็น “Creative Business Solutions” ที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในหลากหลายประเภท ทำให้เกิดความแตกต่างกับธุรกิจรายอื่น โดยเฉพาะหัวใจสำคัญในเรื่องการใช้งานวิจัยมาช่วยตอบโจทย์งานให้มีความแม่นยำยิ่งขึ้น ช่วยให้ตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมายของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงความแกร่งในเรื่องของการใช้ความคิดสร้างสรรค์ ทำให้งานที่ออกมาเป็นงานที่ใหม่ และมีเอกลักษณ์ สู่การเปิดโอกาสและขยายตลาดในพื้นที่ใหม่ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง

- **สภาพการแข่งขัน**

ด้วยการแข่งขันในตลาดอีเว้นท์ที่ไม่ได้จำกัดอยู่ในเฉพาะตัวเมืองอีกต่อไป แต่ได้กระจายตัวออกไปตามต่างจังหวัด จนครอบคลุมทั่วประเทศ เรียกว่ามีผู้แข่งขันเป็นจำนวนมาก ส่งผลต่อการเกิดขึ้นใหม่ของธุรกิจอย่างรวดเร็ว จึงเป็นปัจจัยที่เปิดโอกาสให้มีผู้เล่นหลายรายก้าวเข้ามาในธุรกิจนี้เป็นจำนวนมาก ทั้งขนาดเสกอล ระดับเล็ก กลาง และใหญ่ และมีความเชี่ยวชาญที่แตกต่างกันออกไป แต่ถึงอย่างไร ยังไม่สามารถครอบคลุมในลักษณะการให้บริการที่ครบวงจรได้ แต่ทาง บริษัทฯ ได้มีการปรับแผน และกลยุทธ์ของการดำเนินงานโดยใช้ในเรื่องของ “Creative Business Solutions” ทำให้ลักษณะงานที่เกิดขึ้นไม่ได้ถูกจำกัดในคำว่าธุรกิจอีเว้นท์อีกต่อไป แต่เป็นธุรกิจของการใช้ความคิดสร้างสรรค์เป็นหลัก

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โดยการพัฒนาในเรื่องของคุณภาพงาน และให้ความสำคัญของการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งในเรื่องของทักษะในด้านต่างๆ เพื่อเสริมสร้างความแกร่ง โดยเฉพาะเรื่องการพัฒนาด้านความคิดสร้างสรรค์ เพื่อต่อยอดสู่การสร้างงานที่ตอบโจทย์ความต้องการ และเป็นประโยชน์ต่อบุคคลส่วนรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยลายมือที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2561 ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ การประกอบกิจการด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English (“WSE”) ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ชื่อร้านอาหารสเต็ก “Jeffer Steak & Seafood” และธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจรภายใต้ชื่อ “Index” โดยมีปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทในปี 2561 ที่ผ่านมา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความมั่นคงทางการเงิน ความสามารถในการกู้ยืมเงิน และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน

นอกเหนือจากการขยายธุรกิจโดยทั่วไปแล้ว กลุ่มบริษัทอาจต้องการเงินทุนเพิ่มเติม เพื่อลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ๆ หรือการเข้าซื้อกิจการอื่น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องรักษาสภาพคล่องและสำรองวงเงินกู้จากสถาบันการเงินให้เพียงพอเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังต้องจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวล่วงหน้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท แม้ว่ากลุ่มบริษัทยังคงมีภาระหนี้สินทั้งระยะสั้นและระยะยาว อย่างไรก็ตาม ด้วยผลการดำเนินงานและการบริหารจัดการที่ดีทางการเงิน กลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ด้วยดีเสมอมา

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

2.1 ธุรกิจให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร

จากการแข่งขันในตลาดที่เข้มข้น ทั้งจากผู้ประกอบการรายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ รวมถึงผู้ที่สนใจเข้ามาจับกลุ่มธุรกิจนี้ ส่งผลให้เกิตรสแบ่งทางการตลาดและมีความซับซ้อนมากขึ้น ประกอบกับงบประมาณของเม็ดเงินที่ใช้ยังอยู่ในช่วงรัดกุมและจำกัด ซึ่งผันผวนกับความต้องการของลูกค้าที่มีความต้องการหลากหลาย และมีความแตกต่างกัน และเน้นในเรื่องของความคิดสร้างสรรค์ เพื่อสร้างความเป็นเอกลักษณ์ให้กับสินค้าและบริการในรูปแบบที่ยั่งยืนมากขึ้น และที่สำคัญต้องตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ และเทรนด์ของผู้บริโภคได้ในขณะเดียวกัน รวมถึงอิทธิพลของเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทในชีวิต ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ดังนั้นการทำการตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐาน จึงไม่เพียงพออีกต่อไป แต่ต้องเพิ่มด้านความคิดสร้างสรรค์เข้าไปด้วย ‘ครีเอทีวิตี แอดเดด’ (Creativity-Added) ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ทางกลุ่มบริษัท ใช้ในการดำเนินงาน เป็นกลยุทธ์สร้างทุนที่ทำนายของการตลาดยุค 2561 คือ การเพิ่มเติม สร้างสรรค์ และใส่ใจในทุกรายละเอียดต่างๆ ด้วยความเข้าใจอย่างแท้จริง เพื่อสร้างมูลค่าให้เกิดขึ้น เนื่องจากในทุกๆ กลุ่มอุตสาหกรรมต่างต้องการความคิดสร้างสรรค์มาเติมแต่งให้เกิดความแตกต่าง เกิดความจดจำ และเป็นที่น่าสนใจต่อกลุ่มเป้าหมาย เพื่อสร้างสรรค์งานสู่ตลาดต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบของงานอีเว้นท์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักที่กลุ่มบริษัทมีความแกร่งและเป็นที่ยอมรับของตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ รวมถึงธุรกิจประเภทอื่นๆ เพื่อสร้างโอกาสให้กับนักธุรกิจ นักลงทุน ในต่างประเทศ และเจาะตลาดใหม่ๆ ต่อเนื่อง สามารถต่อยอดธุรกิจในรูปแบบใหม่ๆ ให้เติบโตมั่นคงแบบต่อเนื่อง ทั้งในประเทศ และระดับภูมิภาคอาเซียนแบบครบวงจรได้อย่างแน่นอน

2.2 ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

สืบเนื่องมาจากค่านิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไป การใช้ชีวิตของคนไทยที่เน้นความสะดวกสบาย นิยมการรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น และมีการขยายตัวของชุมชนเมืองออกไปอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้ปัจจุบันมีร้านอาหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารจากต่างประเทศ กลุ่มร้านอาหารที่ดำเนินกิจการในประเทศทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม จึงทำให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการคงความเป็นผู้นำของธุรกิจร้านอาหารสเต็กที่มีคุณภาพดีเหมาะสมกับราคา นอกจากนี้ยังสร้างสรรค์เมนูใหม่ ๆ เพื่อความแตกต่างจากคู่แข่ง โดยยังคงจุดเด่นคือ ความคุ้มค่าทางด้านราคา ให้ความสำคัญกับความหลากหลายของเมนูอาหาร ความรวดเร็วของการให้บริการ ตลอดจนมุ่งเน้นการตอบสนองให้ทันความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค สร้างการจดจำในแบรนด์สินค้าโดยการจัดทำสื่อทั้งออนไลน์และออฟไลน์ และจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายของผู้บริโภค ทำให้บริษัทสามารถรักษาความเป็นผู้นำและมีส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

คุณภาพอาหารและมาตรฐานการให้บริการ เป็นสิ่งที่กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องด้วยเกี่ยวกับสุขภาพของผู้บริโภคโดยตรง ดังนั้นวัตถุดิบจะต้องมีความสดใหม่และมีคุณภาพดี เนื่องจากวัตถุดิบจะประกอบไปด้วย เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก และขนมปัง ซึ่งมีอายุการใช้งานสั้น ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงกำหนดนโยบายการจัดซื้อและการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ด้วยการสั่งซื้อและให้ส่งวัตถุดิบในลักษณะวันต่อวันในจำนวนที่เพียงพอ สำหรับวัตถุดิบบางอย่างก็ให้ผู้แทนจำหน่ายส่งตรงไปยังร้านสาขา มีการจัดเตรียมพื้นที่สำหรับจัดเก็บวัตถุดิบทั้งที่เป็นห้องเย็นและห้องแช่แข็ง เพื่อคงความสดใหม่และสภาพดั้งเดิมของวัตถุดิบให้คงอยู่อย่างสมบูรณ์ และส่งซื้อวัตถุดิบจากโรงงานผลิตที่ได้ตามมาตรฐานสากล ในปีที่ผ่านมามีความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ทำให้กลุ่มบริษัทต้องวางแผนการสั่งซื้อเป็นรายปี การหาผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ รวมทั้งการหาสินค้าประเภทที่ใกล้เคียงกันมาทดแทนสินค้าที่ขาดแคลน

2.3 ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ

การให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ค่อนข้างง่าย อย่างไรก็ตาม ด้วยหลักสูตรการเรียนการสอนที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของ Wall Street International ที่ได้รับการยอมรับทั่วโลก ประกอบกับกลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการเป็นผู้นำของธุรกิจโรงเรียนเอกชน ให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ โดยการจับตาดูตลาดที่มีประสิทธิภาพและความสามารถตรงตามคุณสมบัติที่กำหนด มีสถานที่ตั้งในทำเลที่ดีและเหมาะสม การสร้างทีมขายให้แข็งแกร่งและมีคุณภาพ การจัดแคมเปญให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและปรับเปลี่ยนให้ทันต่อเหตุการณ์อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังทำการตลาดที่น่าสนใจ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์แบรนด์สินค้า และส่งเสริมการขายผ่านกลยุทธ์ทางการตลาด พร้อมให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าเก่าอย่างต่อเนื่อง ด้วยแคมเปญที่ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายอีกด้วย

2.4 ธุรกิจการผลิตรายการโทรทัศน์

เนื่องจากกลุ่มบริษัทจ้างผลิตละครให้กับบริษัท บางกอกเอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) แต่เพียงรายเดียว ดังนั้นกลุ่มบริษัท จึงต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบในการสรรหาบทประพันธ์ที่ดี มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของผู้ชม นำเสนอให้กับผู้ว่าจ้างพิจารณา เพื่อให้แน่ใจว่าบทประพันธ์เรื่องนั้นๆ จะได้รับการพิจารณาอนุมัติ

ธุรกิจทางด้านทีวีดิจิทัลที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว มีสถานีโทรทัศน์เพิ่มขึ้น และแต่ละสถานีโทรทัศน์ก็มีความต้องการที่จะผลิตละครเพิ่มมากขึ้นด้วย จึงเป็นเหตุให้บุคลากรด้านการผลิตละครไม่เพียงพอต่อการทำงาน ซึ่งทางกลุ่มบริษัทได้คำนึงถึงเรื่องนี้ จึงพยายามปรับเปลี่ยนวิธีการในการว่าจ้างบุคลากร จากเดิมที่ส่วนใหญ่จะเป็นการว่าจ้างในรูปแบบฟรีแลนซ์ ให้มาเป็นการว่าจ้างในรูปแบบรับเงินเดือนประจำ โดยการทำสัญญาว่าจ้างแบบระยะยาว (Long Term Contract) เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาในเรื่องการหยุดชะงักในการดำเนินงาน

3. ความเสี่ยงจากการจัดหาสถานที่ตั้งในการประกอบธุรกิจตามที่ต้องการ

การจัดหาสถานที่ตั้งที่ดีตามห้างสรรพสินค้าหรือสถานที่เช่าอื่นๆ ทั่วไป เพื่อประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ถือเป็นปัจจัยหลักของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสาขา ดังนั้นจึงอาจเกิดความเสี่ยงหากกลุ่มบริษัทไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่นั้นๆ ได้ หรือหากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเช่า เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีธุรกิจที่หลากหลายเป็นที่รู้จักและนิยมอย่างกว้างขวางสำหรับกลุ่มวัยรุ่น วัยทำงานตอนต้น และผู้บริโภครวมไป ซึ่งมีส่วนช่วยดึงดูดลูกค้าหรือผู้บริโภคให้เข้ามาใช้บริการที่ห้างสรรพสินค้าหรือเจ้าของพื้นที่เช่าอื่นๆ ได้ รวมทั้งกลุ่มบริษัทยังอยู่ในระหว่างการขยายธุรกิจโดยการเปิดสาขาเพิ่มขึ้นทุกปีบนพื้นที่เช่าตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีอำนาจต่อรองกับห้างสรรพสินค้าและ/หรือเจ้าของพื้นที่ในการจับจองพื้นที่ที่มีทำเลที่เหมาะสมก่อนคู่แข่งรายอื่น และยังสามารถทำสัญญาเช่าระยะยาวได้ในราคาที่สมเหตุสมผลอีกด้วย

4. ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากร

บุคลากรเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการสร้างความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัท ดังนั้นที่ผ่านมากลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงในด้านนี้อย่างต่อเนื่อง โดยส่งเสริมให้บุคลากรมีความรักและความผูกพันกับองค์กร การให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจทางธุรกิจมากยิ่งขึ้น มีการฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง มีการติดตามประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นประจำ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญต่อการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม รวมทั้งมีการให้สวัสดิการด้านต่างๆ เช่น ค่ารักษาพยาบาล การทำประกันภัยหมู่ การจัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น

5. ความเสี่ยงจากผลกระทบของความไม่แน่นอนด้านเศรษฐกิจ การเมือง ภัยธรรมชาติ และเหตุการณ์ร้ายแรงซึ่งส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจ

รายได้ และผลกำไรของกลุ่มบริษัท ล้วนต้องอาศัยภาคการใช้จ่ายของผู้บริโภค ซึ่งอาจได้รับผลกระทบด้านลบจากปัจจัยภายนอกหลายประการ ปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของกลุ่มบริษัท เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความไม่สงบทางการเมือง หรือจากภัยธรรมชาติ (เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น) เป็นต้น และถึงแม้ว่าปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ดังกล่าวเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ รายต้องเผชิญ 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 โดยมีการบันทึกและเก็บสำรองข้อมูลไว้เพื่อให้เป็นปัจจุบันเสมอๆ พร้อมจัดเก็บไว้ในสถานที่ที่จัดเตรียมไว้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 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	113.68	มี
(3) เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. เวฟ ทีวี บจ. วอลลส์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ และกลุ่มบมจ. อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นเจ้าของ	431.29	มี
(4) ยานพาหนะ	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. เวฟ ทีวี บจ. วอลลส์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ และกลุ่มบมจ. อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นเจ้าของ	29.38	มี

หมายเหตุ

¹ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ = ราคาทุน - ค่าเสื่อมราคาสะสม - ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (ถ้ามี)

² ทรัพย์สินถาวรมีภาระผูกพัน เป็นภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน และ/หรือจดจำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

(2) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ¹ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
(1) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ²	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. วอลลส์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ และกลุ่ม บมจ. อินเด็คซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ เป็นเจ้าของ	242.44	ไม่มี

หมายเหตุ

¹ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ = ราคาทุน - ค่าเสื่อมราคาสะสม - ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (ถ้ามี)

² สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ประกอบด้วย ลิขสิทธิ์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความสัมพันธ์กับลูกค้าที่เกี่ยวข้อง เครื่องหมายการค้า และอื่นๆ

(3) บริษัทย่อยเป็นเจ้าของเครื่องหมายบริการ

บริษัท เจฟเฟอร์ สเตคไรสต์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท ได้ดำเนินธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารเด็ก "Jeffer Steak & Seafood" โดยเป็นเจ้าของเครื่องหมายบริการ สรุปรายละเอียดได้ดังนี้

รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
	บริษัท เจฟเฟอร์ สเตคไรสต์ จำกัด	ภัตตาคาร บริการอาหารและเครื่องดื่ม	บ48160 / ประเทศไทย	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 17 มีนาคม 2552 ถึงวันที่ 16 มีนาคม 2562
	บริษัท เจฟเฟอร์ สเตคไรสต์ จำกัด	ภัตตาคาร บริการอาหารและเครื่องดื่ม	181116421 / ประเทศไทย และอีก 8 ประเทศ ได้แก่ สหพันธรัฐมาเลเซีย ประเทศบรูไน สาธารณรัฐสิงคโปร์ สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา สาธารณรัฐฟิลิปปินส์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และราชอาณาจักรกัมพูชา	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 9 พฤศจิกายน 2569

(4) ค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทมีค่าความนิยมจากการซื้อธุรกิจในปี 2557 และ ปี 2558 ได้แก่ เงินลงทุนใน บจ. วอลล์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) บจ. เจฟเฟอร์ สเตคไรสต์ และบมจ. อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ รวมเป็นจำนวนเงิน 923.17 ล้านบาท

(5) การดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยที่พึงพิงบนสัญญาการได้รับสิทธิ (Master Franchise)

บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยถือหุ้นร้อยละ 100 โดยบริษัท ได้ลงนามในสัญญาการได้รับสิทธิการเป็น Master Franchise จาก WSE Hong Kong Limited ผู้เป็นเจ้าของสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในระบบการเรียนการสอนของ Wall Street English ในการนี้ กลุ่มบริษัทสามารถที่จะขยายโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษในรูปของ Sub-Franchise ได้ โดยสัญญา Master Franchise ดังกล่าว เป็นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบสัญญาปัจจุบัน Area Development Agreement ซึ่งมีเงื่อนไขสัญญาที่ไม่แตกต่างอย่างมีสาระสำคัญ ยกเว้น การที่กลุ่มบริษัทสามารถที่จะขยายสิทธิในการเปิดสาขาให้กับผู้อื่นได้ นอกเหนือจากเดิมที่กลุ่มบริษัทต้องเป็นผู้เปิดสาขาเอง โดยสรุปสาระสำคัญของสัญญาดังกล่าวได้ดังนี้

- 1) วันเดือนปีที่เกิดรายการ : พฤษภาคม 2561
- 2) ระยะเวลาสัญญา : 15 ปี (สิทธิในการขยายต่อได้อีก 10 ปี)
- 3) ประเทศที่ได้รับสิทธิ : ประเทศไทย ราชอาณาจักรกัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมุ่งเน้นการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทเข้าร่วมบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจได้ โดยบริษัทจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

กลุ่มบริษัท ไม่มีคดีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบในด้านลบต่อบริษัทและบริษัทย่อย ที่มีจำนวนทุนทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงิน ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

(1) รายละเอียดบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน)
สำนักงานใหญ่	อาคารมาลีนนท์ ทาวเวอร์ ชั้น 15 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
ประเภทธุรกิจหลัก	1. เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 2. ถือหุ้นในบริษัทอื่น
เลขทะเบียนบริษัท	เลขที่ 0107536000978 (เดิม บมจ.171)
โทรศัพท์	(02) 665 – 6705
โทรสาร	(02) 665 – 6750
โฮมเพจบริษัท	www.wave-groups.com
ทุนจดทะเบียน	510.07 ล้านบาท
จำนวนและชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ จำนวน 510.07 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	467.95 ล้านบาท
จำนวนและชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ จำนวน 467.95 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

(2) รายละเอียดของนิติบุคคลที่บริษัท และบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว		
		ชนิด	จำนวนหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)
1.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท				
1. บริษัท เวฟ พิคเจอร์ส จำกัด	บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจเพื่อความชัดเจนและคล่องตัวในการบริหารจัดการ	หุ้นสามัญ	1,000,000	100
2. บริษัท เวฟ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด	บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจโดยการเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท เวฟ ทีวี แอนด์ มูฟวี่ สตูดิโอส์ จำกัด เพื่อความชัดเจนและคล่องตัวในการบริหารจัดการ	หุ้นสามัญ	500,000	10
3. บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด	<ul style="list-style-type: none">เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์หลัก (Master Franchisee) การเปิดสถาบันโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษ ภายใต้ชื่อ “Wall Street English” และสามารถให้สิทธิดังกล่าวต่อนักลงทุนและผู้สนใจทั่วไปทั้งในประเทศไทย ลาว และเขมร ได้บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจโดยการเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท ซีวีดี ออแกไนเซอร์ จำกัด เพื่อความชัดเจนและคล่องตัวในการบริหารจัดการ	หุ้นสามัญ	100,000	10
4. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)	ให้บริการสร้างสรรค์และบริหารงานด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร	หุ้นสามัญ	172,000,000	1

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว			
		ชนิด	จำนวนหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)	
2.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ พิคเจอร์ส จำกัด					
1. บริษัท เวฟ ทีวี จำกัด	<ul style="list-style-type: none">ผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์ขายเวลาโฆษณารายการทางโทรทัศน์	หุ้นสามัญ	5,000,000	10	
3.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	
4.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด					
1. บริษัท วอลล์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อ บจ. เอฟพีเซียนท์ อิงลิช เซอร์วิสเซล)	โรงเรียนเอกชน สถาบันสอนภาษา รับทำการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ	หุ้นสามัญ	630,000	10	
		หุ้นบุริมสิทธิ	1,026,600	10	
5.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)					
1. บริษัท อีเว้นท์ โซลูชั่นส์ จำกัด	ให้บริการติดตั้งอุปกรณ์เครื่องเล่นในงานบันเทิง	หุ้นสามัญ	330,000	100	
2. บริษัท เทรเบียง จำกัด ¹	ให้บริการรับตกแต่งสถานที่ และให้บริการอุปกรณ์ในงานสังสรรค์และงานพิธีกรรม	หุ้นสามัญ	75,000	100	
3. บริษัท ไอ ซี วี เอ็กซ์ จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	หุ้นสามัญ	99,000	100	
4. บริษัท ไอซีวี จำกัด (จัดตั้งบริษัทในสาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า)	ให้บริการและจัดหาพื้นที่แสดงสินค้า และรับออกแบบงานด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์	หุ้นสามัญ	500	100 USD	
5. บริษัท อินสปาย อิมเมจ จำกัด	ให้บริการจัดทำ ติดตั้งและรีดออนแผ่นป้ายโฆษณา	หุ้นสามัญ	60,000	100	
6. บริษัท บลูมีเดีย คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด	ให้บริการออกแบบ ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์และสื่อต่างๆ	หุ้นสามัญ	550,000	25	
7. บริษัท มีเดีย วิชั่น (1994) จำกัด	ให้บริการอุปกรณ์แสง สี เสียงในงานบันเทิง	หุ้นสามัญ	408,910	100	
8. บริษัท เอ็นไวโร (ไทยแลนด์) จำกัด (เดิมชื่อบจ. เอ็นไวโร เซล (ประเทศไทย))	จัดสัมมนา ให้บริการที่ปรึกษา ให้บริการข้อมูลวิจัย วิเคราะห์และสำรวจข้อมูลทางสถิติ	หุ้นสามัญ	80,000	100	
9. บริษัท บิ๊ก อีเว้นท์ จำกัด ¹	ผลิตภาพยนตร์และรายการโทรทัศน์ และให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	หุ้นสามัญ	20,000	100	
10. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ วี จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	หุ้นสามัญ	120,000	70	
11. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ เอ็ม จำกัด	ให้บริการและจัดกิจกรรมทางการตลาด	หุ้นสามัญ	300,000	100	
12. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ ออนไลน์ จำกัด ¹	ให้คำปรึกษาและรับออกแบบจัดสร้างและปรับปรุง Website/Flash Media	หุ้นสามัญ	132,000	100	

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว		
		ชนิด	จำนวนหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (บาท)
6.บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท				
1. บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน)	ประกอบกิจการด้านการผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชน	หุ้นสามัญ	1,905,749,580	1
7.บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)				
1. บริษัท แอปป์ไอ จำกัด	ให้บริการออกแบบและผลิตสื่อ Applicationและบริการระบบการติดต่อสื่อสารทางอินเทอร์เน็ต	หุ้นสามัญ	900,000	10
2. บริษัท แม็กซ์ ครีเอทีฟ จำกัด ¹	ให้บริการที่ปรึกษา บริหารจัดการด้านการปรับภาพลักษณ์และการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร	หุ้นสามัญ	110,000	100
3. บริษัท ทาวน์ แบรินด์ จำกัด	ผลิตสื่อโฆษณา	หุ้นสามัญ	50,000	100

หมายเหตุ

¹ บริษัทดังกล่าวอยู่ในระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

² สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ปรากฏอยู่ในหัวข้อภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน

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

ชื่อ	1. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)	2. บริษัท อีเว้นท์ โซลูชั่นส์ จำกัด
	3. บริษัท เทรเบียง จำกัด	4. บริษัท ไอ ซี วี เอ็กซ์ จำกัด
	5. บริษัท บลูมีเดีย คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด	6. บริษัท เอ็นไวโร (ไทยแลนด์) จำกัด
	7. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ วี จำกัด	8. บริษัท อินเด็กซ์ แอนด์ เอ็ม จำกัด
	9. บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ ออนไลน์ จำกัด	10. บริษัท แม็กซ์ ครีเอทีฟ จำกัด
	11. บริษัท ทาวน์ แรนด์ติ้ง จำกัด	12. กิจการร่วมค้า อินเด็กซ์ ดีไซน์ 103
	13. กิจการร่วมค้า ไอ ดี ทู	14. กิจการร่วมค้า อินเด็กซ์ ดี63
	15. กิจการร่วมค้า อินเด็กซ์ เอ-เซเวน	
	545 ซอยปรีดิพนมยงค์ 42 ถนนสุขุมวิท 71 แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ (02) 725 – 9333 โทรสาร (02) 713 – 0913	
ชื่อ	16. บริษัท บิ๊ก อีเว้นท์ จำกัด	
สำนักงานใหญ่	957/28-30 ถนนสุขุมวิท 71 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ (02) 713 – 0312-5 โทรสาร (02) 713 – 3331 กิจการร่วมค้า อินเด็กซ์ ซิตีชั่นออนไลน์	
ชื่อ	17. บริษัท อินสปาย อิมเมจ จำกัด	
สำนักงานใหญ่	87 ซอยพัฒนาการ 20 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์ (02) 717 – 8900 โทรสาร (02) 717 – 7866	
ชื่อ	18. บริษัท มีเดีย วิชั่น (1994) จำกัด	
สำนักงานใหญ่	999, 999/9 หมู่ที่ 2 ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000 โทรศัพท์ (02) 951 – 0101 โทรสาร (02) 965 – 9679-80	

ชื่อ สำนักงานใหญ่	19. บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) 725 อาคารเมโทรโพลิศ ชั้นที่ 19 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ (02) 258 – 4530-3, (02) 258 – 4536-8 โทรสาร (02) 258 – 4534
ชื่อ สำนักงานใหญ่	20. บริษัท แอปปีโอ จำกัด 139 อาคารเศรษฐกิจสุวรรณ ถนนปิ่น แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ (02) 731 – 5200 โทรสาร (02) 004 – 8980
ชื่อ สำนักงานใหญ่	21. บริษัท ไอซีวี จำกัด No.31, Anigar Street, Bauk Htao, Yankin Township, Yangon, Republic of the Union of Myanmar.

(3) รายละเอียดของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : (02) 009 - 9000 โทรสาร : (02) 009 - 9991
ผู้สอบบัญชี	บริษัท ไพร์วอเตอร์เ้าส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด ชั้น 15 อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : (02) 344-1000 โทรสาร : (02) 286-5050 ชื่อผู้สอบบัญชี นางสาวสุกฤดา แยมสกุล เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 4906 และ/หรือ นางณัฐพร พันธุ์อุดม เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 3430 และ/หรือ นายพิสิฐ ทางธนกุล เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 4095
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท แคปปิตอลบ็อกซ์ คอนซัลติง จำกัด 93 ซอยจันทน์ 6 แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120