

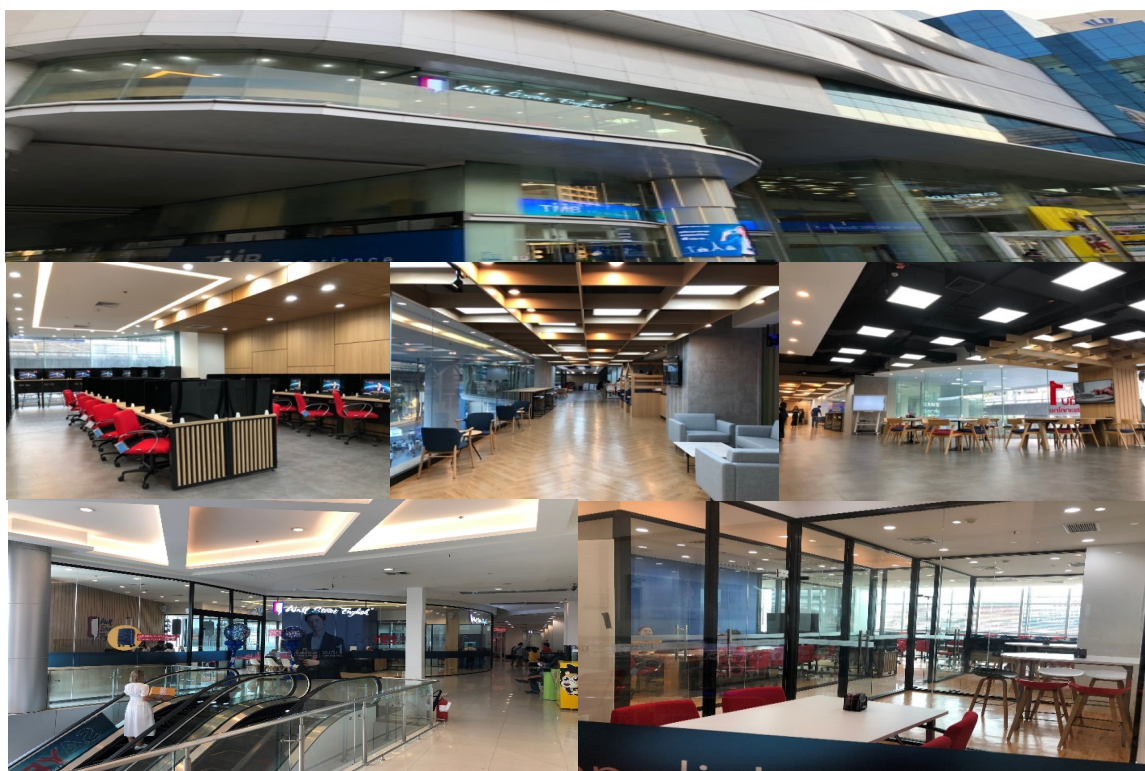
1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ซีวดี เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2552 โดยจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2536 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 1,520.84 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 1,520.84 ล้านบาท และมีทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว 785.26 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”



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 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 ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์และวิสัยทัศน์ของบริษัทข้างต้น โดยมีเป้าหมายทางการเงินและเป้าหมายการเติบโตของรายได้เฉลี่ยไม่ต่ำกว่าปีละ 10% ”

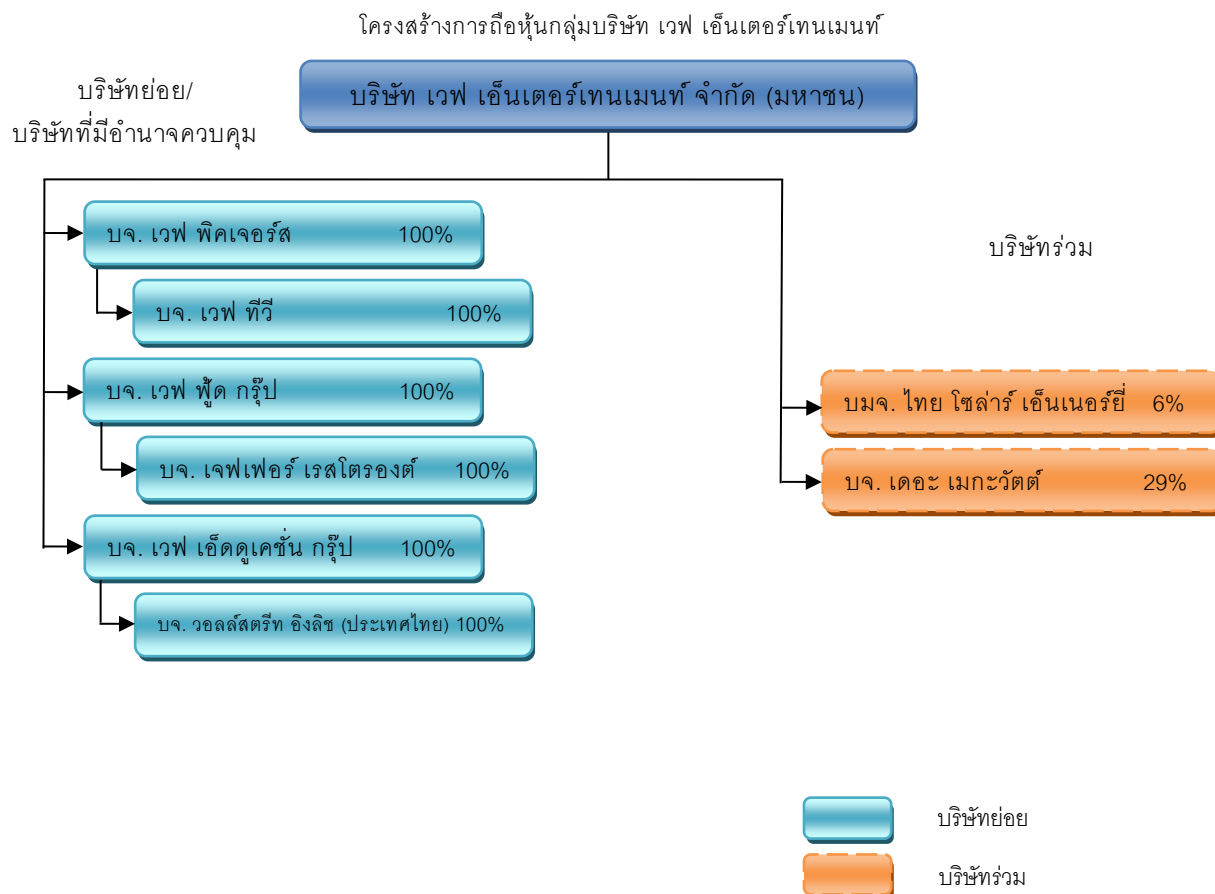
1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการและสำคัญ

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 เอ็นเนอร์ยี 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 มาลินนท์ 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 เพิ่มเติมในธุรกิจร้านอาหารเสต็กและอาหารทะเลภายใต้ชื่อ "Jeffer Steak & Seafood" โดยการเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท เจฟเฟอร์ สเตคโรสต์ 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 ทีวี 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 อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2561 บริษัทได้เข้าลงนามสัญญาซื้อขายหุ้นเพื่อจำหน่ายไปซึ่งหุ้นไม่เกิน 86 ล้านหุ้น คิดเป็น 50% ของทุนชำระแล้วของบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน) (Index) ให้กับกลุ่มครอบครัว กาญจนะโนคิน (กลุ่มผู้ซื้อ) ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมใน Index
ปี 2562	<p>ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2562 กลุ่มบริษัทได้มีการขยายสาขาของธุรกิจผ่านระบบระบบแฟรนไชส์ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ของบริษัท วอลล์สตรีทอิงลิช (ประเทศไทย) จำกัด และเป็นผู้ถือลิขสิทธิ์หลัก (Master Franchise) การเปิดสถาบันโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษภายใต้ชื่อ “Wall Street English” และสามารถให้สิทธิดังกล่าวต่อนักลงทุนและผู้สนใจทั่วไปทั้งในประเทศไทย ราชอาณาจักรกัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้ โดยได้มีการเปิดให้บริการโดยแฟรนไชส์ซีแล้วจำนวน 1 สาขา ในส่วนภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จังหวัดขอนแก่น 2. บริษัท เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ จำกัด ได้มีการเปิดให้บริการโดยแฟรนไชส์ซีแล้วจำนวน 1 สาขา ที่จังหวัดชุมพร
ปี 2563	<p>การลงทุนในบริษัท เดอะ เมกะวัตต์ จำกัด</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2563 เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2563 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าร่วมลงทุนในบริษัท เดอะ เมกะวัตต์ จำกัด (“เมกะวัตต์”) ซึ่งประกอบธุรกิจด้านพลังงานทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นจำนวนเงินไม่เกิน 500 ล้านบาท หรือคิดเป็น 28.36 % ของทุนจดทะเบียนของเมกะวัตต์จำนวน 1,763 ล้านบาท 2. ณ วันที่ 5 พฤศจิกายน 2563 บริษัทฯ ได้ชำระค่าหุ้นของเมกะวัตต์รวมทั้งสิ้น 2.85 ล้านหุ้น ที่มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 285 ล้านบาท คิดเป็น 29.20% ของหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้วของเมกะวัตต์จำนวน 976 ล้านบาท <p>การเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering)</p> <p>ในเดือนตุลาคม 2563 บริษัทได้มีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวนไม่เกิน 701,927,387 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1.5 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.70 บาท และจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 (WAVE-W2) (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) จำนวนไม่เกิน 350,963,694 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่ได้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท (Right Offering) ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ที่ราคาเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ หน่วยละ 0 บาท</p>

1.3 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน

บริษัท ได้แบ่งกลุ่มธุรกิจ โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้



โดยสรุปรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท ดังนี้

(1) บริษัท และบริษัทย่อย ประกอบด้วย :

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
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 ราชอาณาจักรกัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตย ประชาชนลาวได้ บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจโดย การเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท ซีวีดี ออแกไนเซอร์ จำกัด เพื่อความชัดเจนและคล่องตัวในการบริหาร จัดการ 	100%
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	โรงเรียนเอกชน สถาบันสอนภาษา รับทำการฝึกสอนและ อบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ	100%

(2) บริษัทร่วม ประกอบด้วย :

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัทฯ และ ผู้ถือหุ้นรายย่อย (ถ้ามี) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท		
1. บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน)	ประกอบกิจการด้านการผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงาน แสงอาทิตย์เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชน	6% (อีก 37% ถือโดยบจ. พี.เอ็ม. เอ็นเนอร์ยี่, 9% ถือโดยบมจ. ชีโน-ไทย เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น และอีก 48% ถือโดยรายย่อยอื่นๆ)
2. บริษัท เดอะ เมกะวัตต์ จำกัด	ประกอบกิจการด้านการผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงาน แสงอาทิตย์ พลังงานความร้อน	29% (อีก 41% ถือโดยบมจ. มิลล์คอน สตีล, 10% ถือโดยบมจ. บี จิสติกส์ และอีก 20% ถือโดยรายย่อยอื่นๆ)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมของทั้งกลุ่มบริษัทในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย : ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	%การถือหุ้น ของ WAVE หรือบริษัทย่อย	ปี2561		ปี2562		ปี2563	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้รวม								
1. ธุรกิจROADCAST	JEFFER	100	594	52	511	46	246	34
2. ธุรกิจให้บริการสอนภาษาอังกฤษ	WSE	100	529	47	545	50	435	61
3. ธุรกิจบันเทิง	WAVE,		0.4	0	31	3	20	3
	WAVE TV	100						
4. รายได้อื่น	All Companies		10	1	15	1	12	2
รวมรายได้			1,133	100	1,102	100	713	100
อัตราการเติบโต				(53%)		(3%)		(35%)

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.1 ธุรกิจรับจ้างผลิตรายการทางโทรทัศน์

ดำเนินงานภายใต้ บจ.เวฟ ทีวี ("บริษัท")

ธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์

บริษัท รับจ้างผลิตละครโทรทัศน์และส่งมอบในปี 2563 อยู่ 1 คือ เรื่อง "ความทรงจำสีจาง"

ชื่อรายการ	"ความทรงจำสีจาง"
วันที่ออกอากาศ	ทุกวันพุธ – พฤหัสบดี
เวลาออกอากาศ	20.15 - 22.30 น.
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3
เริ่มออกอากาศ	17 กันยายน 2563
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบครัวทั่วไป ทุกเพศทุกวัย
<p>นิยามรายการ:</p> <p>ความทรงจำสีจาง เป็นเรื่องราวความรักระหว่างพี่ชายกับน้องสาวที่แสนจะโรแมนติก ที่มีจุดเริ่มต้นมาจากครอบครัวสามครอบครัวที่อยู่ห่างไกลกันคนละมุมเมือง ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน และมีฐานะทางสังคมที่แตกต่างกัน แต่เมื่อฟ้ากำหนดให้พวกเขาเกิดมาคู่กัน เรื่องราวสับสนอลหม่านมากมายจึงบังเกิดขึ้นตามมา...</p>	



การตลาดและการแข่งขัน

● กลยุทธ์การแข่งขัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ ดำเนินธุรกิจการบันเทิง เพื่อผลิตละครโทรทัศน์ที่มีคุณภาพให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ อย่างไรก็ตามกลุ่มลูกค้าของบริษัท ก็คือ ผู้ชมรายการ ดังนั้นบริษัท จะต้องแข่งขันด้านคุณภาพของรายการกับผู้จัดรายอื่นๆ

- กลุ่มผู้ชมรายการเป้าหมาย

บริษัทฯ มุ่งเน้นการผลิตละครโทรทัศน์ที่ให้ผู้ชมทุกกลุ่มทุกสาขาอาชีพสามารถชมได้ และได้รับสาระและความบันเทิง โดยกลุ่มผู้ชมหลักจะเป็นตามลักษณะเฉพาะของแต่ละประเภทละครโทรทัศน์ กล่าวคือ

รายการ	กลุ่มผู้ชมเป้าหมาย
“ความทรงจำสีจาง”	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย

- การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์ ซึ่งจะต้องมีการนำเสนอรูปแบบละครที่จะสร้างแก่ทางสถานีและเมื่อได้รับอนุมัติให้ดำเนินการสร้างได้แล้วก็จะมีการทำสัญญาว่าจ้างกับทางสถานีเป็นรายเรื่องและได้กำหนดให้ส่งมอบม้วนเทปที่เสร็จสมบูรณ์แล้วแก่สถานีเพื่อรอการออกอากาศต่อไป

- สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ โดยเฉพาะละครโทรทัศน์ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันมากขึ้น ทั้งผู้จัดละครโทรทัศน์และรายการโทรทัศน์ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกระแสความนิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้ประกอบการโทรทัศน์มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องปรับปรุงคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการปรับเปลี่ยนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของสถานีโทรทัศน์เองด้วย โดยที่ผ่านมามาสถานีโทรทัศน์แต่ละแห่งมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการนำเสนอ และมีการเพิ่มรายการโทรทัศน์ใหม่หลายรายการเพื่อเพิ่มกระแสความนิยมของผู้ชมโทรทัศน์ อย่างไรก็ตามจากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมา พบว่า สื่อโทรทัศน์ยังคงเป็นสื่อที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดเสมอมา เนื่องจากเป็นสื่อที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้จำนวนมากและนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียงพร้อมกัน

- การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการผลิตละครโทรทัศน์ที่มีคุณภาพ โดยจะเป็นละครแนวได้นั้นขึ้นอยู่กับสภาวะตลาด บทภาพยนตร์และการพิจารณาของสถานีโทรทัศน์ผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะมีการทำสัญญาว่าจ้างผลิตละครโทรทัศน์เป็นรายเรื่อง เมื่อผลิตเสร็จก็จะส่งมอบทางสถานีเพื่อออกอากาศต่อไป

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

1. ขั้นตอนเตรียมการผลิต (Pre-production)

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

2. ขั้นตอนการถ่ายทำ / บันทึกเทป (Production)

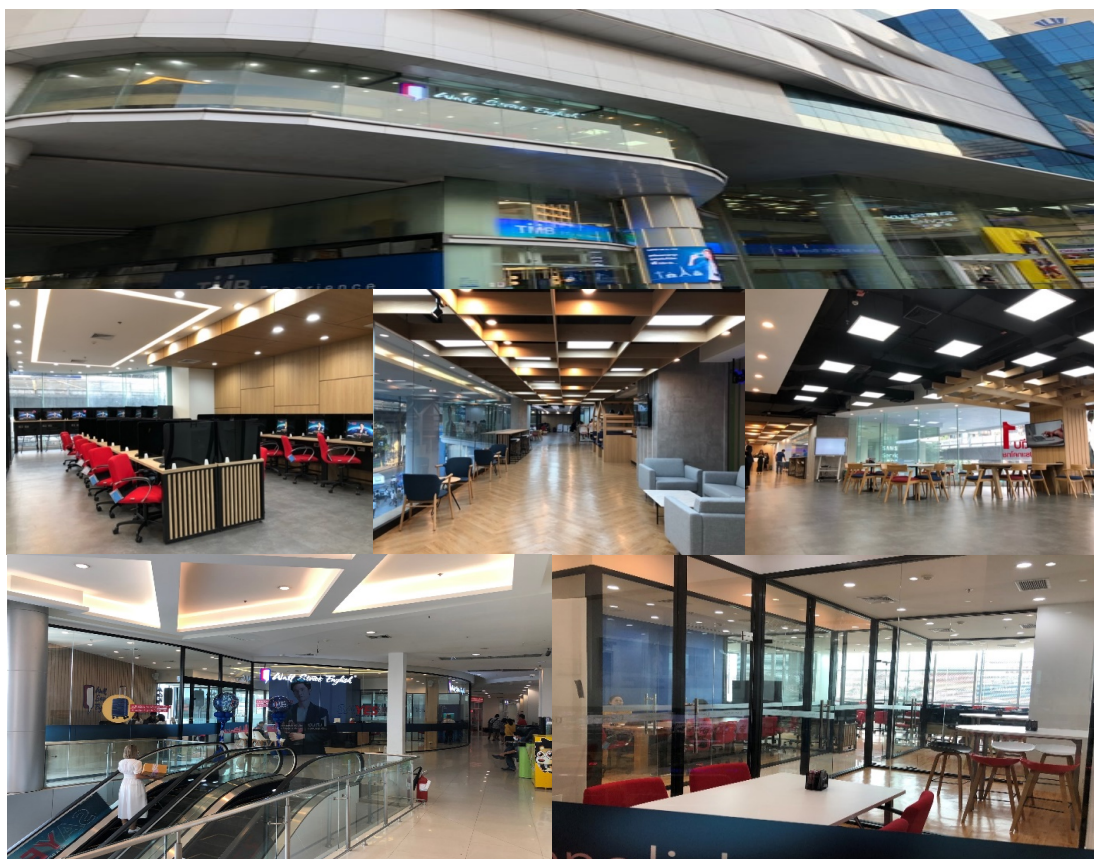
การถ่ายทำละครแต่ละเรื่อง จะวางแผนการถ่ายทำโดยประมาณ 8 เดือน (ทั้งนี้เวลาการทำงานอาจจะมากกว่าที่กำหนดไว้ เพราะอาจมีผลกระทบจากปัจจัยด้านอื่นๆ) ลักษณะการทำงานจะถ่ายทำทุกอาทิตย์ ตามคิวที่ได้กำหนดโดยจะแบ่งเป็น (วันจันทร์ วันอังคาร และวันพุธ) หรือ (วันพฤหัสบดี วันศุกร์ วันเสาร์ และวันอาทิตย์) สำหรับการเลือกคิวถ่ายทำจะขึ้นอยู่กับคิวของนักแสดงและทีมงานที่มีความเหมาะสมเป็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

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 ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English (“WSE”)

ดำเนินงานภายใต้ บริษัท วอลล์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) จำกัด



ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท วอลล์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) จำกัด (“บริษัทฯ”) เป็นบริษัทผู้ดำเนินการและให้บริการด้านการสอนภาษาอังกฤษและเป็นสถาบันที่ให้บริการสำหรับผู้ใหญ่ (Adult Learner) ภายใต้ชื่อว่า วอลล์สตรีทอิงลิช (Wall Street English) ซึ่งผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการดังกล่าวเป็นการดำเนินการภายใต้ลิขสิทธิ์ของบริษัท WSE Hong Kong Limited นอกจากนี้บริษัทฯ หรือโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีท ยังเป็นผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตให้จัดตั้งโรงเรียนตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2550

ในระดับของสากลวอลล์สตรีทอิงลิช (Wall Street English) เป็นสถาบันสอนภาษาอังกฤษที่มีประสบการณ์มากกว่า 47 ปี และมีสาขา มากกว่า 450 แห่ง ใน 29 ประเทศทั่วโลก มีนักเรียนไม่ต่ำกว่า 3 ล้านคน สำหรับประเทศไทยบริษัทฯ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด เป็นผู้ประกอบการที่ได้รับลิขสิทธิ์เพื่อให้ประกอบกิจการในอาณาเขตของประเทศไทย ซึ่งบริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการในประเทศไทย มากกว่า 17 ปี เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 มีนักเรียนผ่านการเรียนแล้วทั้งสิ้นกว่า 85,000 คน และจำนวนนักเรียนในปี พ.ศ. 2563 มีจำนวนกว่า 7,500 คน ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขาเปิดให้บริการในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจำนวน 12 สาขา เพื่อรองรับการให้บริการให้ครอบคลุมทั่วทั้งกรุงเทพฯ และปริมณฑล และจำนวน 2 สาขาในส่วนภูมิภาค ในภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ คือ สาขาเซ็นทรัล เฟสติวัล เชียงใหม่ และ**ในส่วนภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง** คือ สาขาแพชชั่น ซุปเปอร์ เดสติเนชั่น ระยอง ทำให้บริษัทฯ มีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 14 สาขา

หนึ่งในช่วงต้นปี 2563 บริษัทฯ ได้มีการขยายสาขาเพิ่มอีก 2 สาขา โดยสาขาแรก คือ สาขาสีลม และสาขา 2 ที่ภาคตะวันออกจังหวัดระยอง คือ สาขาแพชชั่น ซุปเปอร์ เดสติเนชั่น ระยอง ขณะเดียวกันได้มีการปิดสาขานาขนาดเล็กลงในช่วงปลายปี 2563 จำนวน 2 สาขา คือ สาขาเมญ่า ที่จังหวัดเชียงใหม่ และสาขาอิสเทอร์นซีบอร์ด **ที่จังหวัดระยอง** เพื่อการบริหารจัดการให้สอดคล้องกับภาวะการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Covid-19) ที่เกิดขึ้นในปี 2563

นอกจากนโยบายการขยายสาขาของบริษัทฯ แล้ว ในปี 2563 บริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ของบริษัทฯ และเป็นผู้ประกอบการที่ได้รับลิขสิทธิ์ประเภท Master Franchise Agreement สามารถดำเนินกิจการให้บริการด้านการสอนภาษาอังกฤษ ภายใต้ชื่อว่า วอลล์สตรีทอิงลิช (Wall Street English) ทั้งในประเทศไทย ราชอาณาจักรกัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยสามารถเปิดให้บริการเอง และ/หรือผ่านบริษัทย่อย หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งได้รับลิขสิทธิ์ในการอนุญาตให้ผู้ประกอบการรายอื่น (Sub-Franchisee) สามารถเปิดดำเนินกิจการสอนภาษาอังกฤษภายใต้ชื่อว่า วอลล์สตรีทอิงลิช (Wall Street English) ผ่านรูปแบบระบบแฟรนไชส์ได้ นโยบายการขยายสาขาของธุรกิจผ่านระบบแฟรนไชส์นี้เพื่อเพิ่มฐานการให้บริการและการเปิดธุรกิจเข้าสู่ภาคส่วนต่างๆ ในประเทศไทยให้มากยิ่งขึ้น โดยในปี 2562 ได้มีการเปิดให้บริการโดยแฟรนไชส์แล้ว จำนวน 1 สาขา ในส่วนภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จังหวัดขอนแก่น ทำให้บริษัทฯ มีจำนวนสาขาทั้งที่ดำเนินการเองและผ่านระบบแฟรนไชส์ รวมทั้งสิ้น 15 สาขา

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

สำหรับระบบการเรียน เจ้าของลิขสิทธิ์ได้มีการพัฒนาระบบการเรียนอย่างต่อเนื่อง โดยได้มีการลงทุนด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาระบบการเรียนออนไลน์ให้เป็นระบบที่ทันสมัยมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งพัฒนาหลักสูตรให้มีความน่าสนใจ เพื่อตอบโจทย์ให้กับผู้เรียนมากยิ่งขึ้นด้วย และในปี 2563 ได้มีการพัฒนาระบบเทคโนโลยีประเภทการเรียนด้วยระบบออนไลน์แบบครบวงจร ซึ่งทำให้สามารถรองรับและตอบโต้กับสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 ที่เกิดขึ้นในปี 2563 ได้อย่างสัมฤทธิ์ผล และเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ ทางบริษัทฯ จึงจัดให้มีหลักสูตรพิเศษ (VIP Course) สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเรียนภาษาอังกฤษให้ได้ผลสัมฤทธิ์โดยเร็วที่สุด โดยผ่านกระบวนการเรียนแบบหนึ่งต่อหนึ่งกับอาจารย์ชาวต่างชาติ ทั้งนี้ เพื่อให้การพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษเป็นไปได้อย่างรวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ

นอกจากหลักสูตรหลักที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาหลักสูตรเพื่อการเตรียมตัวสอบ IELTS 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 โฮสแลนด์ โดยได้รับการตรวจและรับรองในปี 2556 สาขาต่อมา คือ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช สาขาเมกาบางนา ซึ่งผ่านการตรวจและรับรองการประกันคุณภาพในระดับดีมากเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินการให้ทุกสาขาที่มีอยู่เข้าสู่กระบวนการประกันคุณภาพ และผ่านการรับรองตามนโยบายและข้อกำหนดของกฎหมายที่ควบคุมโดยกระทรวงศึกษาธิการต่อไป เพื่อให้ให้นักเรียนและผู้บริโภคมีความมั่นใจว่า โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีมาตรฐานทั้งในด้านของสินค้าและการให้บริการในระดับดีมาก

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

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

โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชซึ่งได้เปิดดำเนินการมากกว่า 17 ปี และมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับหลักสูตรของโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชเป็นที่รู้จักและยอมรับกันโดยทั่วไปว่า มีความแตกต่างและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ อีกทั้งยังเป็นหลักสูตรที่ผ่านการรับรองของ CEFR (Common European Framework of Reference) จากมหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ ประเทศอังกฤษ จึงส่งผลให้โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชมีศักยภาพในการแข่งขันได้เป็นอย่างดี

- กลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช ครอบคลุมกลุ่มนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย นิสิตนักศึกษาในระดับอุดมศึกษา วิทยากรและประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจในการพัฒนาภาษาอังกฤษ รวมถึงกลุ่มพ่อแม่ผู้ปกครองที่ให้ความสนใจในการสร้างรากฐานที่ดีด้านภาษาอังกฤษให้กับลูกหลาน เพื่อต่อยอดไปสู่อนาคตได้อย่างมั่นใจ

- กลยุทธ์ในการแข่งขัน

ด้วยความต้องการด้านการเรียนและการพัฒนาศักยภาพด้านภาษาอังกฤษของคนไทยที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน ทำให้ธุรกิจการให้บริการสอนและอบรมด้านวิชาภาษาอังกฤษมีการแข่งขันที่สูงขึ้น เกิดธุรกิจรายใหม่มากมาย ซึ่งธุรกิจใหม่นี้สามารถแข่งขันกับธุรกิจรายเดิมได้ง่ายยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้วางเป้าหมายในการเป็นผู้นำด้านธุรกิจโรงเรียนเอกชนที่ให้บริการสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ โดยการจับคู่บุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความสามารถตรงตามคุณสมบัติมาตรฐานที่กำหนดไว้ มีสถานที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีและเหมาะสม นำเสนอการเรียนภาษาอังกฤษออนไลน์ เพื่อให้ตรงกับพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สร้างทีมขายให้แข็งแกร่งและมีคุณภาพ การจัดแคมเปญให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มและสามารถปรับเปลี่ยนให้ทันต่อเหตุการณ์อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ได้กำหนดแนวทางในการทำการตลาดที่ทันสมัยและน่าสนใจยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์แบรนด์และภาพลักษณ์ขององค์กร ส่งเสริมการขายผ่านกลยุทธ์ทางการตลาดต่าง ๆ พร้อมทั้งให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าเก่าอย่างต่อเนื่อง ด้วยแคมเปญที่ตอบสนองทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ในปี 2563 ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปสู่การดำเนินชีวิตแบบวิถีใหม่ (New Normal) บริษัทฯ จึงมีการปรับตัวเพื่อให้สามารถรองรับและเข้าถึงการดำเนินชีวิตวิถีใหม่ของทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ โดยนำเสนอการเรียนแบบออนไลน์ เพื่อเป็นทางเลือกให้กับนักเรียน และเพื่อให้การเรียนสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชยังเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ โดยเป็นการขายผ่านทางโทรศัพท์ สำหรับลูกค้าที่ไม่สะดวกเดินทางมาที่สาขา และสำหรับลูกค้าที่อยู่เขตต่างจังหวัด (ที่ไม่มีสาขาของโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช) สามารถสมัครเรียนได้ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและขยายการให้บริการให้ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ

- แผนการตลาดโดยรวม

สำหรับปี 2563 ที่ผ่านมาโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิช ยังคงมุ่งเน้นเรื่องการให้บริการและความสำเร็จของนักเรียนเป็นหลัก ทุกแคมเปญตลอดทั้งปีจึงมุ่งเน้นไปที่ความสำเร็จและการเติมเต็มความฝันให้กับนักเรียนเป็นสำคัญ ผ่านการสื่อสารทางการตลาดที่เน้นและย้ำว่าภาษาอังกฤษสามารถเปิดประตูไปสู่โอกาสที่ดีมากกว่า เพิ่มทักษะด้านการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดผลจริงตามเป้าหมายที่นักเรียนแต่ละคนตั้งเป้าหมายเอาไว้ บริษัทฯ ใช้เครื่องมือทางการตลาดแบบผสมผสานที่ออกแบบให้ตรงกับ 3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งมีเป้าหมายที่ต่างกัน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักทั้ง 3 ได้แก่

1. นักเรียน นักศึกษา
2. กลุ่มคนทำงาน และ นักธุรกิจ
3. กลุ่มพ่อแม่ผู้ปกครอง

ทั้งนี้ โรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อช่องทางต่าง ๆ โดยเฉพาะสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย เพื่อสร้างการรับรู้และเพิ่มความสนใจของกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่ม อีกทั้งยังจัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมการตลาดขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมาย สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าเป้าหมายได้ดี วัตถุประสงค์ของการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดนั้น เพื่อให้ข้อมูลด้านการบริการ การเรียนการสอน ด้านระบบการเรียนที่มีประสิทธิภาพและได้รับการรับรองจากหลายสถาบัน การยอมรับจากนักเรียนหลายประเทศทั่วโลก และที่สำคัญคือเพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าเป้าหมายได้สัมผัสกับประสบการณ์ในการเรียนกับโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชได้ก่อนการเรียนจริง สร้างการรับรู้และเปิดโอกาสให้ได้ทดลองเรียนเสมือนจริง เพื่อให้ให้นักเรียนเชื่อมั่นในหลักสูตร ต้องการเรียน และสร้างยอดขายให้กับบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

หลักสูตรการเรียนการสอนและรูปแบบการให้บริการของโรงเรียนสอนภาษาวอลล์สตรีทอิงลิชเป็นการดำเนินกิจการภายใต้ลิขสิทธิ์ ซึ่งเป็นหลักสูตรที่ได้ถูกพัฒนาและกำหนดโดยเจ้าของลิขสิทธิ์ โดยแต่ละสาขาที่มีในปัจจุบันสามารถรองรับและให้บริการแก่นักเรียนได้ถึง 800 – 1,500 คนต่อสาขา สำหรับบุคลากรที่ปฏิบัติงานหน้าที่เกี่ยวกับกระบวนการเรียนการสอนเป็นบุคลากรที่มีคุณสมบัติเป็นไปตามข้อกำหนดของกระทรวงศึกษาธิการ

2.3 ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารเด็ก “Jeffer Steak & Seafood”
ดำเนินงานภายใต้ บจ.เจฟเฟอร์ สเตคโรวด์ (“บริษัท”)



ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท เจฟเฟอร์ สเตคโรวด์ จำกัด ดำเนินธุรกิจภายใต้เครื่องหมายบริการ “Jeffer” เป็นร้านอาหารตะวันตก ประเภทเด็กแอนด์ซีฟู้ดที่มีความหลากหลายของเมนูให้เลือกสรร ในรูปแบบร้าน American inspire รสชาติถูกปากคนไทย ส่งต่อความสุขสนุกสนานด้วยเมนูอาหาร อาทิเช่น สเต็กเนื้อ หมู ไก่ ปลา ซีฟู้ด ซุป และสลัดต่างๆ ที่ปรุงสดใหม่โดยเชฟที่ผ่านการอบรมด้านการปรุงอาหารมาเป็นอย่างดี Jeffer สร้างความแตกต่างและจุดขายให้กับบริษัท โดยให้ลูกค้าสามารถเลือกจับคู่เมนูเนื้อสตั๊กต่างๆ ได้เองทุกรายการขึ้นอยู่กับความชอบ เสริมพร้อมเครื่องเคียงที่ให้ลูกค้าได้เลือกเองเพื่อเพิ่มความอร่อยให้กับเมนูสตั๊กของลูกค้า เช่น เฟรนช์ฟรายส์ มันบด ข้าวผัด หรือจะเป็นส้มตำก็ทานคู่กับเมนูสตั๊กของเจฟเฟอร์รสชาติเข้ากันได้เป็นอย่างดี

เจฟเฟอร์ เป็นร้านอาหารที่เน้นบรรยากาศภายในร้านดูสบายๆ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกได้ถึงความเป็นกันเอง และเหมาะกับทุกโอกาสไม่ว่าจะเป็นการสังสรรค์ พบปะพูดคุยในกลุ่มเพื่อน หรือกลุ่มคนทำงานที่มีเวลาน้อย โดยเฉพาะช่วงพักกลางวัน ที่ต้องการเวลาการรับประทานในร้านอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ ก็พร้อมด้วยบริการที่รวดเร็วของทางร้าน

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เจฟเฟอร์มีจำนวนสาขาทั้งหมด 47 สาขา กระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยแบ่งเป็น เขตกรุงเทพฯ 17 สาขา และต่างจังหวัด 30 สาขา ซึ่งกระจายอยู่ตามศูนย์การค้าชั้นนำ ทั้งในกรุงเทพฯ และหัวเมืองหลักในเขตต่างจังหวัด เน้นตามแหล่งธุรกิจ โรงเรียน และชุมชน เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงร้านอาหารเจฟเฟอร์สตั๊กได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

การตลาดและการแข่งขัน

- กลยุทธ์การแข่งขัน

- การบริหารต้นทุน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุนวัตถุดิบ สร้างอำนาจการต่อรองกับผู้จัดจำหน่าย ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการจัดซื้อและต้นทุนวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมจัดเสิร์ฟลูกค้า 110,000 คน ต่อปี ได้อย่างต่อเนื่อง

- การสร้างแบรนด์

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

- การกำหนดราคา

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าโดยคำนึงถึงผู้บริโภคเป็นหลัก เพื่อให้ผู้บริโภคทุกกลุ่ม ทุกวัย และทุกสาขาอาชีพได้มีโอกาสทานสเต็กที่มีคุณภาพ ในร้านที่สะดวกสบาย ในราคาที่ย่อมเยา สัมผัสความอร่อย

- การขยายสาขา

ด้วยภาวะวิกฤติจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจภาพรวม เกิดการชะลอตัวในการใช้จ่ายและการลงทุน ผู้บริโภคเลือกที่จะใช้เงินน้อยลง ดังนั้นการลงทุนในช่วงเวลาดังกล่าวจึงไม่น่าจะเป็นช่วงที่เหมาะสม บริษัทฯ จึงได้พิจารณาหยุดแผนการขยายสาขาไว้ก่อน จนกว่าภาวะตลาดจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น และคืบค้ำกับการลงทุนต่อไป รวมถึงมีการลดจำนวนสาขาที่ไม่สร้างผลกำไรลงเพื่อเป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายในสถานการณ์ปัจจุบัน

- การออกสินค้าเมนูใหม่และจัดโปรโมชั่น

ในปี 2563 ร้านเจฟเฟอร์สเต็ก เน้นการจัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยเน้นโปรโมชั่นด้านความคุ้มค่าให้กับลูกค้า และเน้นสินค้ากลุ่มที่ลูกค้าคนไทยสามารถทานได้บ่อยๆ คือกลุ่มข้าว พร้อมกับการจัดอาหารเป็น Set Menu เพื่อเพิ่มความหลากหลายให้กับลูกค้า และเพิ่มโอกาสทางการขายของพนักงานในเวลาเดียวกัน

● 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 2563 บริษัทฯ มีจำนวนสาขาที่ 47 สาขาทั่วประเทศโดยกระจายอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วกรุงเทพฯ และหัวเมืองใหญ่ ตามต่างจังหวัด รวมถึงแหล่งธุรกิจ ชุมชน และศูนย์การศึกษาต่างๆ และได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายแบบ Delivery ผ่านทางผู้จัดส่งต่างๆ หลายราย เพื่อตอบสนองความต้องการและกระแสนิยมของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน

● สภาพการแข่งขัน

ด้วยเป็นปีที่พฤติกรรมผู้บริโภค มีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น ทำให้ทุกๆ องค์กรต่างต้องพากันใช้กลยุทธ์ต่างๆ ในการดึงดูดกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น รวมทั้งในธุรกิจอาหารด้วยเช่นกัน ทำให้เกิดภาวะการแข่งขันที่สูงมากในปีี้ โดยเฉพาะองค์กรขนาดใหญ่ที่ลงทุนเพื่อแย่งชิงลูกค้า ทำให้องค์กรขนาดกลาง และขนาดเล็กได้ผลกระทบในด้านเดียวกัน

ในปี 2563 ท่ามกลางการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ทำให้หลายพฤติกรรมของคนส่วนใหญ่ได้รับการปรับเปลี่ยนโดยสมัครใจ รวมถึงพฤติกรรมการใช้บริการร้านอาหารด้วยเช่นกัน พฤติกรรมการทานอาหารนอกบ้านเริ่มน้อยลง ธุรกิจการจัดส่งอาหารถึงบ้านได้รับความนิยมมากยิ่งขึ้น พฤติกรรมการทำอาหารทานเองที่บ้านเริ่มมีกระแสมากยิ่งขึ้น มีการตั้งกลุ่มออนไลน์เรื่องสูตรอาหารการการทำอาหารอย่างแพร่หลาย ทำให้ธุรกิจร้านอาหารต้องทำการปรับตัวอย่างรุนแรงเพื่อดึงดูดความสนใจ และกระแสนิยมของผู้บริโภคให้มากยิ่งขึ้น มีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเข้ามาแข่งขันอย่างรุนแรง สร้างความคุ้มค่าให้กับลูกค้า อีกทั้งปรับรูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าคนไทยมากยิ่งขึ้น

สำหรับปี 2564 ที่คนเริ่มเห็นความหวังได้เห็นทิศทางที่ดีขึ้นของเศรษฐกิจโลก อันมีเหตุจากวัคซีนที่จะได้รับกันโดยแพร่หลายภายในปีนี้ ทำให้คนเริ่มลดความกลัว และกล้าที่จะใช้เงินได้มากยิ่งขึ้น แต่อย่างไรก็ตามสำหรับธุรกิจร้านอาหารยังคงต้องปรับตัวอีกมากพอสมควรเพราะความหวังเรื่องวัคซีน น่าจะเห็นผลจริงๆ ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2564

ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย ระบุว่ามูลค่าตลาดธุรกิจร้านอาหารในปี 2564 ไว้ว่า “ในปี 2564 จะมีมูลค่ารวม 4.10 – 4.15 แสนล้านบาท กลับมาขยายตัวเล็กน้อยประมาณร้อยละ 1.4 -2.6 โดยเป็นการขยายตัวบนความเปราะบาง ทำให้ผู้ประกอบการต้องระมัดระวังการลงทุนและดำเนินธุรกิจ” โดยเทรนด์การใช้บริการร้านอาหารที่น่าสนใจ ได้แก่

1. ลูกค้ากลุ่มใหญ่จะเริ่มใช้บริการกับร้านค้าขนาดเล็กมากยิ่งขึ้น อาหารกลุ่ม Street Food จะได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น ด้วยราคาที่เข้าถึงง่าย รสชาติที่ถูกต้อง ประกอบกับนโยบายสนับสนุนของภาครัฐบาลที่ช่วยเหลือกลุ่มธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็กด้วย
2. ลูกค้าใช้บริการ Delivery ยังคงได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง และจะมีการแข่งขันด้านกลยุทธ์ต่างๆ โดยเฉพาะด้านความคุ้มค่าของการใช้จ่ายของลูกค้า
3. การขยายสาขาจะต้องมีการปรับรูปแบบของการขยายสาขาไป จากเดิมที่เป็นรูปแบบครบตาม Brand Identity จะปรับให้เป็นรูปแบบที่เล็กลง เงินลงทุนการเปิดร้านลดลง รายการอาหารที่ให้บริการมีการปรับรูปแบบเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มโอกาสในการขายได้มากยิ่งขึ้น และอีกช่องทางในการเพิ่มขยายสาขาที่สอดคล้องกับความต้องการบริการส่งถึงบ้านโดยไม่ต้องมีหน้าร้านคือการเลือกขยายศูนย์การส่งในรูปแบบของ Cloud Kitchen ที่จะเพิ่มช่องทางการขาย และลดค่าใช้จ่ายในการเปิดสาขา รวมถึงค่าใช้จ่ายด้านพนักงานด้วยอีกทางหนึ่ง

Reference : <https://www.kasikornresearch.com/th/analysis/k-econ/business/Pages/z3175-restuarant-2021.aspx>

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

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

บริษัทฯ มีขั้นตอนการสั่งสินค้า ตรวจสอบ ควบคุมสินค้าและวัตถุดิบทุกขั้นตอน โดยมีผู้รับผิดชอบดูแลตามกระบวนการและขั้นตอนของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าทุกชนิดที่บริษัทฯ สั่งเข้ามานั้นถูกต้องตรงตามความต้องการทั้งปริมาณและคุณภาพ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2563 ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ การประกอบกิจการด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษโรงเรียนเอกชน ภายใต้ชื่อสถาบันสอนภาษา Wall Street English ("WSE") และธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารสเต็ก "Jeffer Steak & Seafood" โดยมีปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทในปี 2563 ที่ผ่านมา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความมั่นคงทางการเงิน ความสามารถในการกู้ยืมเงิน และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน

นอกเหนือจากการขยายธุรกิจโดยทั่วไปแล้ว กลุ่มบริษัทอาจต้องการเงินทุนเพิ่มเติม เพื่อลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ๆ หรือการเข้าซื้อกิจการอื่น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องรักษาสภาพคล่องและสำรองวงเงินกู้จากสถาบันการเงินให้เพียงพอเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังต้องจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวล่วงหน้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท แม้ว่ากลุ่มบริษัทยังคงมีภาระหนี้สินทั้งระยะสั้นและระยะยาว อย่างไรก็ตาม ด้วยผลการดำเนินงานและการบริหารจัดการที่ดีทางการเงิน กลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ด้วยดีเสมอมา

2. ความเสี่ยงจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 เป็นโรคติดต่ออันตรายตามพระราชบัญญัติโรคติดต่อ พ.ศ. 2558 และได้มีการประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินในทุกเขตทั่วราชอาณาจักร ตั้งแต่วันที่ 26 มีนาคม 2563 จนถึงวันที่ 30 เมษายน 2563 และต่อมาได้มีประกาศขยายระยะเวลาการบังคับใช้และมาตรการผ่อนปรนเป็นระยะ ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัท เพื่อช่วยลดผลกระทบจากสถานการณ์นี้ กลุ่มบริษัทได้ออกมาตรการต่างๆ อาทิเช่น

ส่วนสำนักงานได้มีการสลับให้พนักงานบางส่วนทำงานที่บ้าน เพื่อลดความแออัดในสำนักงาน สำหรับพนักงานที่เข้าพื้นที่สำนักงานจะต้องสวมหน้ากากอนามัยตลอดเวลา

ส่วนธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ก็เน้นการขายแบบ food delivery มากยิ่งขึ้นในสาขาต่างๆ เมื่อลูกค้าเข้ามาในร้านก็ต้องตรวจวัดอุณหภูมิ เมื่อลูกค้าทานอาหารเสร็จก็จะทำความสะอาดโต๊ะและเก้าอี้ด้วยแอลกอฮอล์เปรี้ยทันที

ส่วนธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ ก็ได้พัฒนาระบบเทคโนโลยีประเภทการเรียนด้วยระบบออนไลน์แบบครบวงจร ซึ่งทำให้สามารถรองรับและตอบโต้กับสถานการณ์โควิด 19 ที่เกิดขึ้นได้อย่างสัมฤทธิ์ผล และตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ

ส่วนธุรกิจการผลิตรายการโทรทัศน์ ก็จะลดขนาดของกองถ่ายลง มีการลงทะเบียนทีมงานในกองถ่ายทุกคนก่อนเข้าและออกจากกองถ่ายทำ

3. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

3.1 ธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ด้วยสถานะเศรษฐกิจและการแข่งขันของตลาดธุรกิจในปัจจุบันที่มีรายใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาดมากยิ่งขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภครับประทานอาหารของคนหลายกลุ่มเริ่มปรับเปลี่ยนไป ทำให้กลุ่มบริษัทต้องมีการปรับตัวเพื่อให้ทันต่อความเปลี่ยนแปลงอย่างเข้มแข็ง โดยกลุ่มบริษัทจะได้เน้นเรื่องการทำการตลาดแบบ Viral Marketing มากยิ่งขึ้น และเน้นที่การแข่งขันในตลาด Delivery ที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดและต่อเนื่องมาในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา

ในขณะที่พฤติกรรมผู้บริโภคใช้จ่ายของคนเริ่มต้องมีการทบทวนมากยิ่งขึ้น ทำให้บริษัทขนาดใหญ่ จะใช้กลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้าอย่างดุเดือด มีการใช้สื่อ และการให้ส่วนลดต่างๆ มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ด้วยการเป็นบริษัทขนาดใหญ่มีสาขาเยอะ ทำให้มีอำนาจการต่อรองกับคู่ค้าได้มากกว่า จึงทำให้เกิดภาวะการแข่งขันในตลาดค่อนข้างสูงมาก ประกอบกับบริษัทขนาดกลางก็ตั้งอยู่ในภาวะการประหยัดค่าใช้จ่าย ทำให้ความสามารถในการแข่งขันกับรายใหญ่ยังมีประสิทธิภาพน้อยลงไป รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภคใช้บริการแบบ Delivery ที่มากขึ้น ทำให้บริษัทขนาดกลางต้องตกเป็นรอง 2 ด้านคือ 1.) ด้านการเอาर्डเอาเบรียบจากผู้ส่งเจ้าต่างๆ ที่ให้บริการส่ง Delivery ที่คิดค่าบริการส่งกับร้านค่าที่ 20% เป็นอัตราขั้นต่ำ และ 2.) การแข่งขันพื้นที่สื่อบน Application ของแต่ละราย ที่มักถูกซื้อพื้นที่โดยบริษัทขนาดใหญ่ รวมถึงบริษัทขนาดใหญ่เองก็มีความสามารถในการสร้างบริการส่ง Delivery ของตัวเองได้อีกทางหนึ่งด้วย

อีกหนึ่งความเสี่ยงของธุรกิจอาหารในระดับกลางในภาวะวิกฤติเศรษฐกิจนี้คือ การต้องแบกรับต้นทุนค่าเช่าที่ไม่มีมีการปรับลด หรือปรับลดในอัตราที่เปรียบเทียบกับยอดจำหน่ายที่หายไปไม่ได้ ทำให้บริษัทต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่หนักมาก และส่งผลให้เกิดภาวะขาดทุนเกิดขึ้น ดังนั้นอีกหนึ่งทางออกคือการปรับรูปแบบการขายให้สอดคล้องกับภาวะที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน กล่าวคือแผนในการขยายสาขาต่อไปต้องปรับให้เป็นรูปแบบที่ไม่ต้องแบกรับภาระค่าเช่าที่สูงมาก ต้องปรับตัวจากการเปิดในศูนย์การค้าต่างๆ ออกมาเป็นห้องแถว หรือบ้านที่มีพื้นที่หนึ่งในแหล่งชุมชน เพื่อลดต้นทุน เข้าถึงง่าย และสะดวกต่อการขาย Delivery อีกทางหนึ่งด้วย รวมทั้งเน้นการขยายสาขาในรูปแบบของ Franchise มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าโดยมีลักษณะที่ให้ Franchisee เป็นผู้ร่วมลงทุน และทางกลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้แนวทางและคำแนะนำในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทก็ยังคงต้องพัฒนาเรื่องรูปลักษณ์ของร้านอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการพัฒนาคุณภาพของอาหารและการบริการให้มีมาตรฐาน เป็นที่ยอมรับและครองใจกลุ่มลูกค้าทั่วไปได้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะคุณภาพของอาหาร กลุ่มบริษัทยังคงเน้นและให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ ทั้งในด้านของคุณภาพและด้านของปริมาณที่เหมาะสม คำนึงถึงราคา

3.2 ธุรกิจให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ

การให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ค่อนข้างง่าย อย่างไรก็ตาม ด้วยหลักสูตรการเรียนการสอนที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของ Wall Street International ที่ได้รับการยอมรับทั่วโลก ประกอบกับกลุ่มบริษัทได้วางเป้าหมายในการเป็นผู้นำของธุรกิจโรงเรียนเอกชน ให้บริการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ โดยการจับคู่บุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถตรงตามคุณสมบัติที่กำหนด มีสถานที่ตั้งในทำเลที่ดีและเหมาะสม การสร้างทีมขายให้แข็งแกร่งและมีคุณภาพ การจัดแคมเปญให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและปรับเปลี่ยนให้ทันต่อเหตุการณ์อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังทำการตลาดที่น่าสนใจเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์แบรนด์สินค้า และส่งเสริมการขายผ่านกลยุทธ์ทางการตลาด พร้อมให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าเก่าอย่างต่อเนื่อง ด้วยแคมเปญที่ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายอีกด้วย

3.3 ธุรกิจการผลิตรายการโทรทัศน์

เนื่องจากกลุ่มบริษัทรับจ้างผลิตละครให้กับบริษัท บางกอกเอ็นเตอร์เทนเมนท์ 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

4. ความเสี่ยงจากการจัดหาสถานที่ตั้งในการประกอบธุรกิจตามที่ต้องการ

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

5. ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากร

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

6. ความเสี่ยงจากผลกระทบของความไม่แน่นอนด้านเศรษฐกิจ การเมือง ภัยธรรมชาติ และเหตุการณ์ร้ายแรงซึ่งส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจ

รายได้ และผลกำไรของกลุ่มบริษัท ล้วนต้องอาศัยภาคการใช้จ่ายของผู้บริโภค ซึ่งอาจได้รับผลกระทบด้านลบจากปัจจัยภายนอกหลายๆ ปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของกลุ่มบริษัท เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความไม่สงบทางการเมือง หรือจากภัยธรรมชาติ (เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น) เป็นต้น และถึงแม้ว่าปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ดังกล่าวเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ ภัยต้องเผชิญ แต่บริษัทก็ได้จัดทำมาตรการบริหารความเสี่ยง เพื่อลดผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของกลุ่มบริษัทจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดและไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การทำประกันทรัพย์สินที่ครอบคลุมถึงภัยต่างๆ เช่น อัคคีภัยและวาตภัย เป็นต้น

7. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องจากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขัดข้อง

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 2563 กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

(1) ทรัพย์สินถาวร

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ¹ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน ²
(1) เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. วอลลส์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) และ บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ เป็นเจ้าของ	67.88	มี
(2) ยานพาหนะ	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. วอลลส์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) และ บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ เป็นเจ้าของ	3.59	มี

หมายเหตุ

¹ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ = ราคาทุน - ค่าเสื่อมราคาสะสม - ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (ถ้ามี)

² ทรัพย์สินถาวรมีภาระผูกพัน เป็นภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน และ/หรือจดจำนองเพื่อค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

(2) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ¹ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
(1) สินทรัพย์สิทธิการใช้ ²	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. วอลลส์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) และ บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ เป็นเจ้าของ	160.27	มี ²
(2) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ³	บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ บจ. เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป บจ. วอลลส์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) และ บจ. เจฟเฟอร์ เรสโตรองต์ เป็นเจ้าของ	155.22	ไม่มี

หมายเหตุ


¹ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ = ราคาทุน - ค่าเสื่อมราคาสะสม / ค่าตัดจำหน่ายสะสม - ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (ถ้ามี)

² สินทรัพย์สิทธิการใช้ เป็นการวัดประเภทรายการใหม่ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า โดยการรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า

³ สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ประกอบด้วย ลิขสิทธิ์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความสัมพันธ์กับลูกค้าที่เกี่ยวข้อง เครื่องหมายการค้า และอื่นๆ

(3) บริษัทย่อยเป็นเจ้าของเครื่องหมายบริการ

บริษัท เจฟเฟอร์ สเตอโรนส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท ได้ดำเนินธุรกิจให้บริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้ชื่อร้านอาหารเด็ก “Jeffer Steak & Seafood” โดยเป็นเจ้าของเครื่องหมายบริการ สรุปรายละเอียดได้ดังนี้

รูปแบบเครื่องหมาย	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน/ประเทศที่จดทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
	บริษัท เจฟเฟอร์ สเตอโรนส์ จำกัด	ภัตตาคาร บริการอาหารและเครื่องดื่ม	บ48160 / ประเทศไทย	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 17 มีนาคม 2562 ถึงวันที่ 16 มีนาคม 2572
	บริษัท เจฟเฟอร์ สเตอโรนส์ จำกัด	ภัตตาคาร บริการอาหารและเครื่องดื่ม	181116421 / ประเทศไทย และอีก 9 ประเทศ ได้แก่ สหพันธรัฐมาเลเซีย ประเทศบรูไน สาธารณรัฐสิงคโปร์ สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา สาธารณรัฐฟิลิปปินส์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ราชอาณาจักรกัมพูชา และ สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	10 ปี ตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 9 พฤศจิกายน 2569

(4) ค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีค่าความนิยมจากการซื้อธุรกิจในปี 2557 ได้แก่ เงินลงทุนใน บจ. วอลล์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) และ บจ. เจฟเฟอร์ สเตอโรนส์ รวมเป็นจำนวนเงิน 698.14 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 กลุ่มบริษัทสามารถที่จะขยายโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษในรูปแบบของ Sub-Franchise ได้ โดยสัญญา Master Franchise ดังกล่าว เป็นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบสัญญาปัจจุบัน Area Development Agreement ซึ่งมีเงื่อนไขสัญญาที่ไม่แตกต่างอย่างมีสาระสำคัญ ยกเว้น การที่กลุ่มบริษัทสามารถที่จะขายสิทธิในการเปิดสาขาให้กับผู้อื่นได้ 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 2563

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	1,520.84 ล้านบาท
จำนวนและชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ จำนวน 1,520.84 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	785.26 ล้านบาท
จำนวนและชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ จำนวน 785.26 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

(2) รายละเอียดของนิติบุคคลที่บริษัท และบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว		
		ชนิด	จำนวนหุ้น	มูลค่าที่ ตราไว้หุ้นละ (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 ราชอาณาจักร กัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นทางธุรกิจโดยการเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท ซีวีดี ออแกไนเซอร์ จำกัด เพื่อความชัดเจนและคล่องตัวในการบริหารจัดการ	หุ้นสามัญ	100,000	10

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 หุ้นบุริมสิทธิ	10,049,000 49,000	10 10
4.บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัท เวฟ เอ็ดดูเคชั่น กรุ๊ป จำกัด				
1. บริษัท วอลล์สตรีท อิงลิช (ประเทศไทย) จำกัด	โรงเรียนเอกชน สถาบันสอนภาษา รับทำการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาภาษาอังกฤษ	หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ	630,000 1,026,600	10 10
5.บริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดยบริษัท				
1. บริษัท เดอะ เมกะวัตต์ จำกัด	ประกอบกิจการด้านการผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานความร้อน	หุ้นสามัญ	9,760,000	100

หมายเหตุ

- ¹ สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ปรากฏอยู่ในหัวข้อภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อยที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน

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

ชื่อ	บริษัท เดอะ เมกะวัตต์ จำกัด
สำนักงานใหญ่	52 อาคารนิยะพลาซ่า ชั้น 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 089 – 211-9473

(3) รายละเอียดของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : (02) 009 - 9000 โทรสาร : (02) 009 - 9991
ผู้สอบบัญชี	บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปเอส จำกัด ชั้น 15 อาคารบางกอกฮิลล์ทาวเวอร์ เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : (02) 344-1000 โทรสาร : (02) 286-5050 ชื่อผู้สอบบัญชี นางสาวดิฉันท์ แวนแก้ว เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 9432 และ/หรือนายไพบูล์ ตันกุล เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 4298 และ/หรือนางสวณันทิกา ลัมวิริยะเลิศ เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 7358
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท แคปปิตอลบ็อกซ์ คอนซัลติ้ง จำกัด 93 ซอยจันทน์ 6 แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120