

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

"ผู้สร้างสรรค์เครือข่ายสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัยครบวงจร ที่นำความคิดสร้างสรรค์ผสมผสานเทคโนโลยี เพื่อผลิตสื่อโฆษณาที่มีประสิทธิภาพในการเชื่อมโยงระหว่างแบรนด์สินค้า และผู้บริโภคในยุคสังคมออนไลน์"

ภารกิจ (Mission)

"เพิ่มรายได้จากการขยายพื้นที่สื่อเดิม เพิ่มสื่อใหม่และโครงการใหม่ โดยการหาสัมปทานใหม่ทั้งจากภาครัฐและเอกชน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ"

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

เริ่มดำเนินงานโดยการจัดตั้ง บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด ในปี 2531 โดยนายพนพล ตันศลารักษ์ นายพิเชษฐ มณีรัตน์พร และ นายธวัช มีประเสริฐสกุล มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 600,000 บาท ธุรกิจหลักของบริษัทคือให้บริการและรับจ้างผลิตสื่อป้ายโฆษณาและแบนเนอร์ มุ่งเน้นงานโฆษณาที่ใช้สื่อป้ายโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย (Out of Home Media) สินค้าในช่วงแรกคือสื่อป้ายโฆษณาประเภทป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ขนาดใหญ่ (Billboard) ต่อมาได้นำเทคโนโลยีจากต่างประเทศที่เรียกว่าป้ายไดรฟ์ขึ้น ด้วยเทคนิคการพลิกแพลงปริซึมให้เกิดภาพโฆษณาในลักษณะพลิกเปลี่ยนภาพโฆษณาได้ 3 ภาพ ต่อ 1 ป้าย นำมาใช้งานบนป้ายโฆษณาต่างๆ มีทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กตามการใช้งานและสถานที่ติดตั้ง จนปัจจุบันบริษัทได้พัฒนาตัวเองให้สามารถทำงานตอบโจทย์ลูกค้าได้ครบวงจร ทุกกลุ่มสื่อโฆษณา ภายใต้แนวคิด Smart, Creative&Innovative เพื่อตอกย้ำความเป็น “The Leader in Creative&Innovation OHM Solution Provider. ของเมืองไทย ในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา (2556 -2558) บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ ดังนี้

ปี 2556

- กุมภาพันธ์ : เพิ่มการลงทุนในบริษัท อิงค์เจ็ท อิมเมจเจส (ประเทศไทย) จำกัดโดยการซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 10,000 หุ้น ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 33.33% เป็น 50%
- : ขายหุ้น บริษัท เทคอะลูค จำกัด ทั้งหมด จำนวน 3,333,334 หุ้น ให้กับ บริษัท สามารถ มัลติมีเดีย จำกัด ซึ่งมีผลให้บริษัท เทค อะ ลูค จำกัด ไม่มีสถานะเป็นบริษัทร่วมของ มาสเตอร์ แอด อีกต่อไป
- เมษายน : เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 174,999,563 บาท เป็น 300,898,530 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 300,896,950 บาท
- กันยายน : ย้ายจากการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai เข้าสู่การเป็นบริษัทจดทะเบียนใน SET เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2556 อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรม บริการ หมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์
- พฤศจิกายน : บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด(มหาชน) ได้รับคัดเลือกให้เป็นหนึ่งใน Asia's 200 Best Under a Billion ซึ่งได้มาจากการค้นหาสุดยอดบริษัทจาก 900 แห่งทั่วภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกที่มีมียอดขายตั้งแต่ 5 ล้าน – 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีการเติบโตทั้งยอดขายและกำไรสุทธิโดดเด่นติดต่อกันเป็นปีที่สอง
- : บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด(มหาชน) ได้รับรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงานยอดเยี่ยม (Best Performance Awards) จากงาน SET Awards 2013 ในส่วนของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์ฯ และวารสารการเงินธนาคาร เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2556 ติดต่อกันเป็นปีที่สอง

ปี 2557

- พฤษภาคม : บริษัท วีจีไอโกลบอล มีเดีย จำกัด(มหาชน) เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทในสัดส่วน 24.43% โดยทำการซื้อขายหุ้นกับผู้ถือหุ้นเดิมผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2557 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 VGI เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วน 24.89%)
- การเข้าร่วมกัน (Synergy) ของทั้งสองบริษัทจะส่งผลดีกับทั้ง VGI และ MACO โดยจะร่วมกันกำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ทั้งสองบริษัท และทำแคมเปญการตลาดและการขายสื่อโฆษณาร่วมกัน จะช่วยส่งเสริม และนำพาบริษัท ทั้งสองก้าวเข้าสู่ผู้นำทางด้านธุรกิจการให้บริการเครือข่ายสื่อโฆษณาแบบครบวงจรภายในประเทศ และอาเซียนได้เป็นอย่างดี

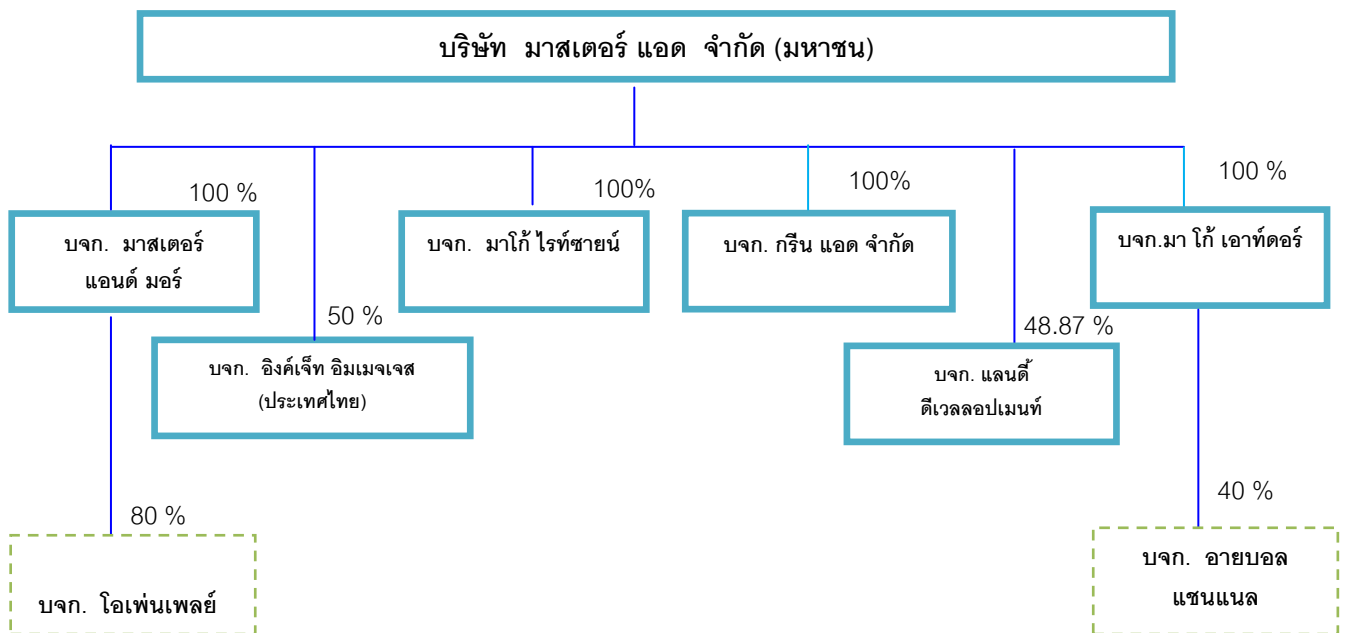
- กันยายน : มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2557 ได้มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.10 บาท โดยเริ่มซื้อขายอย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 3 ตุลาคม 2557
- : มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2557 อนุมัติการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิฯ MACO-W1”) จำนวน 752,242,375 หน่วย ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วนการจัดสรรที่หุ้นสามัญเดิม (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (par value) หุ้นละ 0.10 บาท) จำนวน 4 หุ้นต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิฯ MACO-W1 (4:1) และเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทอีกจำนวน 75,224,237.50 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 300,896,950 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 376,121,187.50 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 752,242,375 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิฯ MACO-W1 และพิจารณาอนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทข้อ 4. เรื่องทุนจดทะเบียนเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท และนำ MACO-W1 เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- ตุลาคม : คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการซื้อหุ้นเพิ่มจาก บริษัท วิบีก จำกัด ผู้ถือหุ้นเดิม ของ บริษัท กรีนแอด จำกัด ทั้งจำนวน ในอัตราร้อยละ 49 ของหุ้นทั้งหมด โดยซื้อในราคา ต่ำกว่ามูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2557 ซึ่งเมื่อดำเนินการซื้อเสร็จเรียบร้อยแล้ว จะทำให้บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด(มหาชน) มีสัดส่วนหุ้นในบริษัท กรีน แอด จำกัด คิดเป็นร้อยละ 100
- พฤศจิกายน : มาสเตอร์ แอนด์ มอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ลงทุนซื้อหุ้นสามัญใน บริษัท โอเพ่น เพลย์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานพื้นที่ในสถานีบริการน้ำมันในบริเวณด้านในและบริเวณทางออกของสถานีบริการน้ำมัน ปตท. Jiffy ทั่วประเทศ อนึ่ง การเข้าไปซื้อหุ้นสามัญในครั้งนี้ มีผลทำให้ บริษัท โอเพ่น เพลย์ จำกัด มีสภาพเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท มาสเตอร์ แอนด์ มอร์ จำกัด โดยการดำเนินการดังกล่าวแล้วเสร็จในเดือนพฤศจิกายน 2557
- ธันวาคม : แต่งตั้งให้บริษัท วี จี ไอ โกลบอล มีเดีย จำกัด (มหาชน) (“VGI”) เป็นตัวแทนขายสื่อโฆษณาประเภทสื่อโฆษณาขนาดเล็กที่ติดตั้งอยู่ตามท้องถนน (Street Furniture) ให้กับบริษัท มาสเตอร์ แอนด์ มอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) เป็นระยะเวลา 3 ปี ในสื่อโฆษณาประเภทต่าง ได้แก่ สื่อโฆษณาซึ่งติดตั้งบริเวณเสาตอม่อใต้สถานีรถไฟฟ้า (City Vision BTS) สื่อโฆษณาซึ่งติดตั้งบริเวณเสาดอม่อสะพานข้ามแยกสำคัญในกรุงเทพมหานคร (City Vision Flyover) สื่อโฆษณาซึ่งติดตั้งบริเวณด้านเก็บเงินทางด่วน (City Grip Light Express) และสื่อโฆษณาในพื้นที่ของสถานีขนส่งหมอชิตใหม่ (Mo Chit Station Media)

ปี 2558

- เมษายน : จัดตั้งบริษัท มาโก้ เอาร์ทอร์ จำกัด ในประเทศมาเลเซีย สัดส่วนการถือหุ้น 100%
- : บริษัทอายบอล ซาแนล จำกัด โดย บริษัท มาโก้เอาร์ทอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เข้าถือหุ้นในบริษัท อายบอล ซาแนล จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจสื่อป้ายโฆษณาในประเทศมาเลเซีย สัดส่วนการถือหุ้น 40%
- กรกฎาคม : ซื้อหุ้น บริษัท มาโก้ ไรท์ซายน์ จำกัด จำนวน 100,000 หุ้น จากผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นจาก 80% เป็น 100%
- : ขายหุ้น บริษัท แม็กซ์ ครีเอทีฟ จำกัด ทั้งหมดจำนวน 25,000 หุ้น ทำให้บริษัทไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นของ บริษัท แม็กซ์ ครีเอทีฟ จำกัด อีกต่อไป

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการและรับจ้างผลิตสื่อโฆษณา โดยมีรายได้หลักมาจากการให้บริการสื่อป้ายโฆษณา การรับจ้างผลิตงานโฆษณา และบริการที่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ครบวงจร ภายใต้คอนเซ็ปต์ “OHM Gateway Connectivity” มีสัดส่วนการถือหุ้น และการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม ดังนี้



รายละเอียดสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทและผู้ร่วมทุนในกลุ่มบริษัทย่อย

บริษัท มาสเตอร์ แอนด์ มอร์ จำกัด

บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด(มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้น 100%

บริษัท มาโก้ ไรท์ ซายน์ จำกัด

บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด(มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 100%

บริษัท กรีนแอด จำกัด

บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 100%

บริษัท อิงค์เจ็ท อิมเมจเจส (ประเทศไทย) จำกัด

เป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด(มหาชน) ถือหุ้น 49.99% นายพิเชษฐ มณีรัตน์พร ถือหุ้น 0.01% บมจ.บีโก (ไทยแลนด์) ถือหุ้น 22.22% นาย ลิ้มชัย มิน ถือหุ้น 16.67% และ นางสาวพรทิพย์ โล่ห์รัตนเสนห์ ถือหุ้นในสัดส่วน 11.11%

บริษัท แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

เป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด(มหาชน) ถือหุ้น 48.87 % บจก.แลนด์ โฮม(ประเทศไทย) ถือหุ้น 36.24 % และ บมจ.ไดอิ กรุ๊ป ถือหุ้น 14.89%

บริษัท โอเพ่นเพลย์ จำกัด

เป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท มาสเตอร์ แอนด์ มอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ถือหุ้น 80% และผู้ถือหุ้นเดิม นายหลิว เตอะ คัง ถือหุ้น 10% และ นายทัพพัฐพันธ์ กล้ายบุญนะ ถือหุ้นในสัดส่วน 10%

MACO OUTDOOR SDN.BHD.

บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 100 %

EYEBALL CHANNEL SDN.BHD.

เป็นการร่วมทุนระหว่าง คุณลิขิต ซี แซ่ ถือหุ้นในสัดส่วน 50 % บริษัท มาโก้ เอพาร์ทดอร์ จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วน 40 % และ Gaya Optimis Sdn.Bhd. ถือหุ้นในสัดส่วน 10 %

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีรายได้ 2 รูปแบบ คือ การให้เช่าสื่อโฆษณา และการรับจ้างดำเนินการจัดทำ และผลิตงานโฆษณาประเภทต่างๆ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้าที่ต้องการใช้สื่อโฆษณาของบริษัทต้องให้บริษัทเป็นผู้ผลิตภาพโฆษณาด้วย ทั้งนี้เพื่อคุ้มครองในเรื่องการรับประกันภาพโฆษณา โดยมีโครงสร้างรายได้ ดังนี้

1. รายได้จากการบริการ ได้แก่ รายได้จากการให้เช่าพื้นที่สื่อโฆษณา
2. รายได้จากการผลิต ได้แก่ รายได้จากการผลิตสื่อโฆษณา
3. รายได้จากการขายสินค้า ได้แก่ รายได้จากการขายวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานโฆษณา
4. รายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้ค่านายหน้า ดอกเบี้ยรับ ฯลฯ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	2558		2557		2556	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้จากการบริการ	617.46	85.85	555.78	83.50	625.37	84.25
รายได้จากการผลิต	76.77	10.67	66.27	9.96	97.26	13.10
รายได้จากการขายสินค้า	0.17	0.02	0.03	0.00	1.99	0.27
รายได้อื่นๆ	24.80	3.45	43.52	6.54	17.62	2.37
รวมรายได้	719.19	100	665.60	100	742.24	100

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท คือ ให้บริการและผลิตสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย (Out of Home Media) ที่มีความหลากหลายทั้งด้านรูปแบบ ขนาด สถานที่ติดตั้ง และเทคนิคในการนำเสนอ เพื่อให้สามารถสนองความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยให้บริการอย่างครบวงจรเริ่มตั้งแต่ให้คำปรึกษา วางแผนสื่อโฆษณา การให้บริการผลิตและติดตั้งงานโฆษณา การจัดกิจกรรมทางการตลาด รวมทั้งดูแลรักษาสื่อตลอดระยะเวลาของการบริหารจัดการสื่อโฆษณา

ธุรกิจสื่อโฆษณาของบริษัทสามารถแบ่งได้ 4 กลุ่ม ดังนี้

สื่อโฆษณา	คำอธิบาย
MACO MEDIA SPACE	
1. สื่อโฆษณาประเภท BILLBOARD	สื่อป้ายโฆษณาขนาดใหญ่และกลาง ติดตั้งในทำเลที่มีศักยภาพสูงทั่วประเทศ
2. สื่อโฆษณาประเภท STREET FURNITURE	สื่อโฆษณาขนาดเล็กและกลางที่ติดตั้งบนถนนสายหลัก สะพานข้ามแยกสำคัญ ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในย่านธุรกิจและแหล่งชุมชน
3. สื่อโฆษณาประเภท TRANSIT	สื่อโฆษณาบริเวณระบบขนส่งมวลชนทั้งในส่วนของภาครัฐและเอกชน
NON MACO SPACE	
4. สื่อโฆษณาประเภท MADE TO ORDER	สื่อโฆษณาหรือชิ้นงานที่ผลิตขึ้นพิเศษตามความต้องการของลูกค้า สามารถแบ่งออกได้เป็น - MADE TO ORDER - EVENT

1. LARGE BILLBOARD

สื่อโฆษณาที่มีประสิทธิภาพสูงสุดเป็นสื่อที่ได้รับการพัฒนาให้มีความทันสมัย โดดเด่น ดึงดูดสายตาด้วยจุดติดตั้งป้ายโฆษณาในหลายพื้นที่ อาทิ บริเวณริมทางด่วน ริมถนนสายหลัก บริเวณย่านธุรกิจ และแหล่งชุมชนทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ด้วยความหลากหลายของรูปแบบโครงสร้างช่วยสร้างภาพลักษณ์ให้สินค้าที่ลงโฆษณาโดดเด่น สวยงาม ดึงดูดทุกสายตาของผู้พบเห็น อันได้แก่ โครงสร้างเสาเดี่ยว (Monopole) โครงสร้างเสาคู่ (Double Column) โครงสร้างเหล็กฉากถักใยแมงมุม (Steel Truss) และโครงสร้างอื่น ๆ ตามความต้องการของลูกค้า

วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีโครงในรูปแบบ Billboard ภาพนิ่งที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจจำนวน 178 ป้าย โดยสามารถแบ่งตามจุดติดตั้งโครงได้ดังนี้

ริมถนนสายหลักในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล	จำนวน	139	ป้าย	76%
ริมถนนสายหลักในต่างจังหวัด	จำนวน	43	ป้าย	24%
รวม	จำนวน	182	ป้าย	100%

2. NETWORKING BILLBOARD

สื่อป้ายโฆษณาขนาดกลางที่ติดตั้งบริเวณตามแยกสำคัญๆ และบนอาคารของจังหวัดต่างๆทั่วประเทศ ที่เป็นย่านการค้า และชุมชนซึ่งมีการจราจรหนาแน่น ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยรูปแบบสื่อที่เป็น Networking ปัจจุบันมีจำนวนป้าย 215 ป้าย ครอบคลุม 69 จังหวัด

3. SERIES POLE

สื่อป้ายโฆษณาขนาดกลาง ที่เรียงตัวเป็นซีรีส์ บนถนนที่มีการจราจรหนาแน่น ปัจจุบันติดตั้งที่ถนนดินแดง จำนวนป้าย 5 ป้าย

4. PTT POSTER

สื่อโฆษณารูปแบบกล่องไฟ ติดตั้งบริเวณสถานีบริการน้ำมันปตท.จีพี มีประสิทธิภาพในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อสูง ด้วยลักษณะการกระจายตัวทั่วประเทศของสถานีบริการน้ำมันตามถนนสายหลัก โดยสื่อติดตั้งอยู่ในตำแหน่งปะทะสายตาผู้มาใช้บริการ มีจำนวนป้าย 265 ป้าย

สื่อโฆษณาประเภท STREET FURNITURE

สื่อโฆษณาขนาดเล็กติดตั้งใกล้เคียงทางเดินเท้าหรือริมถนนสามารถมองเห็นได้ในระดับสายตา เจาะกลุ่มเป้าหมายคนเมือง คนทำงานในย่านธุรกิจการค้า ครอบคลุมพื้นที่ใจกลางเมือง ประกอบด้วย

1. CITY VISION BTS

สื่อป้ายโฆษณาในรูปแบบ Trivision ขนาด 4.00 x 2.00 เมตร ติดตั้งในระดับสายตา บริเวณเสาต่อม่อใต้สถานีรถไฟฟ้า BTS จำนวน 20 สถานี บริษัทเป็นผู้ประกอบการรายเดียวที่ได้รับอนุญาตให้ติดตั้งสื่อป้ายโฆษณาบริเวณเสาต่อม่อใต้สถานีรถไฟฟ้าทุกสถานี เป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 17 ปี รวมจุดติดตั้งสื่อป้ายโฆษณาทั้งสิ้น 188 ป้าย

2. CITY VISION FLYOVER

สื่อโฆษณาบริเวณเสาต่อม่อสะพานข้ามแยกสำคัญในกรุงเทพมหานคร จำนวน 19 สะพาน ได้แก่ สามารถสะกดทุกสายตากลุ่มเป้าหมายด้วยไตรวิชชั่นพลิกเปลี่ยน 3 ภาพ และป้ายกล่องไฟที่สร้างความน่าสนใจและสร้างสีสันให้เส้นทางคมนาคมสายหลักทั่วกรุงเทพมหานครได้เป็นอย่างดีรับสายตาทั้งกลุ่มเป้าหมายที่สัญจรไปตามท้องถนนและทางเท้า ปัจจุบัน มีจำนวนทั้งสิ้น 366 ป้าย

3. Siam Square Billboard

ป้ายโฆษณาขนาด 7.55 x 7.85 เมตร ติดตั้งอยู่บนอาคารย่านสยาม สแควร์ ซึ่งเป็นแหล่งรวมของกลุ่มเป้าหมายรุ่นใหม่

สื่อโฆษณาประเภท TRANSIT (TRANSIT CATEGORY)

สื่อโฆษณาขนาดเล็กติดตั้งอยู่ในพื้นที่ภายในและภายนอกของบริเวณระบบขนส่งมวลชนทั้งของรัฐและเอกชน

1. City Grip Light Express

สื่อป้ายโฆษณาภาพนิ่งรูปแบบกล่องไฟ ติดตั้งอยู่บริเวณตู้เก็บเงินทางด่วนชั้นที่ 1 และชั้นที่ 2 รวมจำนวน 21 ด่าน มีป้ายโฆษณาทั้งสิ้นจำนวน 124 ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายผู้ใช้รถได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. Mochit Station

สื่อโฆษณาในพื้นที่ของสถานีขนส่งหมอชิตใหม่ ประกอบด้วยสื่อโฆษณารูปแบบกล่องไฟทั้งภายในและภายนอกสถานีจำนวน 3 รูปแบบ คือ

- **Main Entrance Lightbox** จำนวน 4 ป้าย ตั้งบริเวณด้านหน้าประตูทางเข้าอาคารผู้โดยสารชั้น 1
- **Ground Walkway Lightbox** จำนวน 2 ป้าย ติดตั้งบริเวณทางเดินจากป้ายจอดรถประจำทาง และแหล่งร้านค้าเพื่อเดินทางไปยังอาคารผู้โดยสาร
- **Escalator Head Lightbox** จำนวน 1 ป้าย ติดตั้งอยู่ด้านบนของบันไดเลื่อนที่จะไปสู่อาคารชั้น 3 ซึ่งเป็นสถานที่จำหน่ายตั๋วโดยสารและอาคารผู้โดยสารสำหรับผู้ต้องการไปยังภาคอีสาน

บริษัท	การดำเนินธุรกิจ
บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน)	ดำเนินธุรกิจให้บริการและรับจ้างผลิตงานสื่อป้ายโฆษณา ด้วยสื่อป้ายโฆษณาที่มีขนาดใหญ่ ปัจจุบันรายได้หลักมาจากการให้บริการเช่าสื่อป้ายโฆษณา และการรับจ้างผลิตงานโฆษณาและบริการที่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ครบวงจร
บริษัท มาสเตอร์ แอนด์ มอร์ จำกัด	ดำเนินธุรกิจให้บริการและรับจ้างผลิตงานสื่อป้ายโฆษณา โดยมุ่งเน้นการใช้สื่อป้ายโฆษณาที่มีขนาดเล็ก เช่น City Vision BTS, City Vision Flyover, Griplight Express , Mochit Station , Siam Square Billboard MACO
บริษัท โอเพนเพลย์ จำกัด	ถือหุ้นโดยบริษัท มาสเตอร์ แอนด์มอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) เป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานพื้นที่ในสถานีบริการน้ำมันในบริเวณด้านในและบริเวณทางออกของสถานีบริการน้ำมัน ปตท. Jiffy ทั่วประเทศ
บริษัท มาโก้ ไรท์ ซายน์ จำกัด	บริษัท มาโก้ ไรท์ ซายน์ จำกัด ผู้ผลิตอุปกรณ์ทีวีชั้นซึ่งใช้เทคโนโลยีที่มีคุณภาพจากประเทศสวีเดน จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจในการผลิตเกี่ยวกับอุปกรณ์ Trivision เพื่อใช้งานและจัดจำหน่าย รวมถึงการรับจัดงาน EVENT และ Made To Order
บริษัท ธิงค์เจ็ท อิมเมจ เจส (ประเทศไทย) จำกัด	ดำเนินธุรกิจผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทอิงค์เจ็ท ที่ใช้วัสดุประเภท ไวนิล สติกเกอร์ โดยรับทั้งผลิตและติดตั้ง และงานด้าน Exhibition ต่างๆ

บริษัท	การดำเนินธุรกิจ
บริษัท กรีนแอด จำกัด	ดำเนินธุรกิจให้บริการและรับจ้างผลิตสื่อบ้ายโฆษณาที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งภายนอกและภายในที่อยู่อาศัย โดยมีรูปแบบของระบบการจัดสวนแนวตั้ง (Green Wall) ที่มีการใช้เทคโนโลยีการให้น้ำและปุ๋ยในตัวของระบบเองซึ่งเป็นองค์ประกอบหลักที่สำคัญของสื่อ ภายใต้แนวคิด “Naturally Innovative”
บริษัท มาโก้ เอาร์ทัวร์ จำกัด	จัดตั้งขึ้นในประเทศมาเลเซีย เพื่อดำเนินธุรกิจ Holding Company โดย Maco เป็นผู้ถือหุ้น 100% ทำให้มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ MACO
บริษัท อายบอล แชนแนล จำกัด	ประกอบธุรกิจสื่อโฆษณาใน ประเทศมาเลเซีย ถือหุ้นโดยบริษัท มาโก้ เอาร์ทัวร์ จำกัด สัดส่วนการถือหุ้น 40%

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

แนวทางที่บริษัทให้ความสำคัญในการดำเนินงาน เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน มีดังต่อไปนี้

1. การหาพื้นที่ติดตั้งสื่อบ้ายโฆษณาที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

พื้นที่ติดตั้งสื่อโฆษณาคือปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการของลูกค้า บริษัทจึงให้ความสำคัญในเรื่องการสรรหาและกำหนดพื้นที่ติดตั้งเป็นอย่างมาก โดยมีการทำวิจัยอย่างละเอียดถึงปริมาณความหนาแน่นของชุมชนในแต่ละพื้นที่ ปริมาณความหนาแน่นของการจราจร ทำให้บริษัทมีจุดติดตั้งป้ายโฆษณากระจายอยู่เป็นจำนวนมากตลอดสองข้างทางตวนยกระดับชั้นต่างๆ รวมไปถึงป้ายโฆษณาทั้งขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ บริเวณถนนมอเตอร์เวย์ มุ่งสู่สนามบินแห่งชาติสุวรรณภูมินอกจากนี้บริษัทยังมีการขยายจุดติดตั้งสื่อบ้ายโฆษณาไปยังพื้นที่ชานเมือง และในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้นเนื่องจากปัจจุบันมีการขยายตัวของชุมชนเมือง และการกระจายตัวของชุมชน ซึ่งการขยายตัวของชุมชนจะนำไปสู่การเติบโตของธุรกิจสื่อบ้ายโฆษณา ปัจจุบันบริษัทมีจุดติดตั้งสื่อบ้ายโฆษณาในพื้นที่ต่างจังหวัดโดยเฉพาะอย่างยิ่งในจังหวัดที่เป็นแหล่งธุรกิจ หรือแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น เชียงใหม่ ภูเก็ต ชลบุรี เป็นต้น ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

2. การให้ความสำคัญในเรื่องของเทคโนโลยี การสร้างสรรค์นวัตกรรม เพื่อเพิ่มมูลค่าของสื่อโฆษณารวมถึงการเพิ่มประเภทสื่อโฆษณาบริษัทให้ความสำคัญกับการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของสื่อโฆษณาที่มีอยู่ การสรรหานวัตกรรมใหม่ๆที่สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับสื่อโฆษณา และสามารถสนองความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง รวมทั้งดำเนินการสรรหาสื่อโฆษณาประเภทอื่นๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า โดยมีการศึกษาเทคโนโลยีต่างๆ จากสื่อโฆษณาของต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ ทั้งจากการศึกษานิตยสารด้านโฆษณาชั้นนำในต่างประเทศ และการส่งทีมงานไปศึกษาดูงานสื่อโฆษณาต่างประเทศ เพื่อนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เหมาะสมนอกจากนี้ การเป็น Partner ทางธุรกิจของบริษัทกับบริษัท เคลียร์ ซาแนล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ผู้นำทางด้านสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัยจากประเทศอังกฤษ ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้ในเรื่องของเทคโนโลยีในการนำมาสร้างความน่าสนใจให้กับสื่อโฆษณา และเพิ่มประเภทสื่อโฆษณา เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับเจ้าของสินค้าได้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาด

3. การผลิตงานที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า

บริษัทตระหนักว่างานที่มีคุณภาพจะสามารถสร้างความไว้วางใจที่ดีกับลูกค้า และก่อให้เกิดการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของชิ้นงานเป็นอย่างมาก โดยมีบริษัทในเครือที่ทำหน้าที่ในการผลิตภาพโฆษณา ซึ่งทำให้สามารถควบคุมคุณภาพของงานได้อย่างใกล้ชิด สำหรับในบางชิ้นงานที่ได้มีการจ้างบริษัทอื่น ๆ ให้ทำการผลิต บริษัทมีฝ่ายผลิตโฆษณาทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของชิ้นงานทั้งในเรื่องของสี รูปแบบ ให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า

4. การร่วมงานกับผู้ร่วมงาน (Partner) ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ

การร่วมงานกับผู้ร่วมงานที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทได้เรียนรู้เทคโนโลยี และแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยปัจจุบันบริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน) ได้มีการร่วมมือทางธุรกิจกับบริษัทชั้นนำ อาทิ

- 4.1 บริษัท เคลียร์ ชาแนล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ผู้นำทางด้านสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย จากประเทศอังกฤษ ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนทางความคิดที่มีความหลากหลายในการทำสื่อโฆษณาในรูปแบบต่าง ๆ
- 4.2 บริษัท อิงค์เจ็ท อิมเมจเจส (ประเทศมาเลเซีย) จำกัด ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยีในเรื่องของการพิมพ์ภาพโฆษณาขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถรองรับงานพิมพ์ ได้ทั้งในรูปแบบ In door และ Out door
- 4.3 บมจ.วีจีไอ โกลบอล มีเดีย (VGI) ปัจจุบัน VGI ถือหุ้นอยู่ในบริษัท จำนวนร้อยละ 24.89 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด VGI ถือเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ทำให้มีการแลกเปลี่ยน knowledge sharing และมีการร่วมมือกันทางธุรกิจ โดยได้มีการแต่งตั้ง VGI เป็นตัวแทนขายสื่อโฆษณาให้แก่บริษัท ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัท เนื่องจากทำให้การบริหารต้นทุนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้บริษัทสามารถมุ่งเน้นไปในด้านการขยายพื้นที่การให้บริการโฆษณาให้ครอบคลุมมากขึ้น รวมทั้งการลงทุนและพัฒนาสื่อประเภทใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

5. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน) เน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากการให้บริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว และตรงตามสัญญาที่ได้ทำไว้กับลูกค้าแล้ว เพื่อสร้างความประทับใจและมอบความรู้สึกที่อบอุ่นให้กับลูกค้า บริษัท เตรียมพร้อมในการสร้างสรรค์กิจกรรมดี ๆ เพื่อกระชับความสัมพันธ์ที่ดีแก่ลูกค้า เพื่อต่อยอด แปรนัยและสร้างความเป็นหนึ่งในใจลูกค้าตลอดไป

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภทหลัก ตามลักษณะการติดต่อ ดังนี้

1. ลูกค้าประเภทบริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency)
คือ บริษัทตัวแทนโฆษณา ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือบริการในการติดต่อให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและติดตั้งสื่อป้ายโฆษณาให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการของลูกค้าของตนเอง
2. ลูกค้าที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์โดยตรง (Direct Client)
คือ บริษัท ห้างร้านเอกชน รวมถึงองค์กรของรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจทั่วไป ที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ ซึ่งเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ หรือบริการโดยตรง ลูกค้าลักษณะนี้จะติดต่อกับบริษัทโดยไม่ผ่านบริษัทตัวแทนโฆษณา เพื่อให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและติดตั้งสื่อป้ายโฆษณาตามรายละเอียดและรูปแบบที่ได้ตกลงกัน

เปรียบเทียบสัดส่วนลูกค้า ประจำปี 2558

สัดส่วนลูกค้า	จำนวนลูกค้า(ราย)	ต่อรายได้รวม(%)
บริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency)	48	41
เจ้าของผลิตภัณฑ์โดยตรง (Direct)	154	56
หน่วยงานภาครัฐ	11	3

สัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกต่อรายได้รวมในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา

	ปี2558	ปี2557	ปี2556
สัดส่วนรายได้ลูกค้า 10 รายแรก ต่อรายได้รวม (%)	62.96	44.92	43.96

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในการจำหน่ายสื่อโฆษณาของบริษัท สามารถสรุปช่องทางการจำหน่ายได้ดังนี้

- ผ่านพนักงานขายของบริษัท
- ผ่านสื่อโฆษณาของบริษัท
- ผ่านการเผยแพร่ข้อมูลบริษัทผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่
 - เว็บไซต์ของบริษัท บริษัทมีการจัดทำเว็บไซต์ www.masterad.com เพื่อเผยแพร่ข่าวสาร และสินค้าของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าสามารถทราบถึงข้อมูลเบื้องต้นของบริษัทได้
 - สื่อทางอิเล็กทรอนิกส์ได้แก่ E-Mail , Facebook (Fan page) ,E-newsletter
 - สื่อทางสิ่งพิมพ์ต่างๆ
 - วารสารราย 2 เดือนของบริษัท ที่เรียกว่า Maco Post เพื่อเผยแพร่สื่อโฆษณาของบริษัท รวมถึงกิจกรรมต่างๆของบริษัท สุ่มลูกค้าของบริษัทกว่า 3,000 ราย

นโยบายราคา

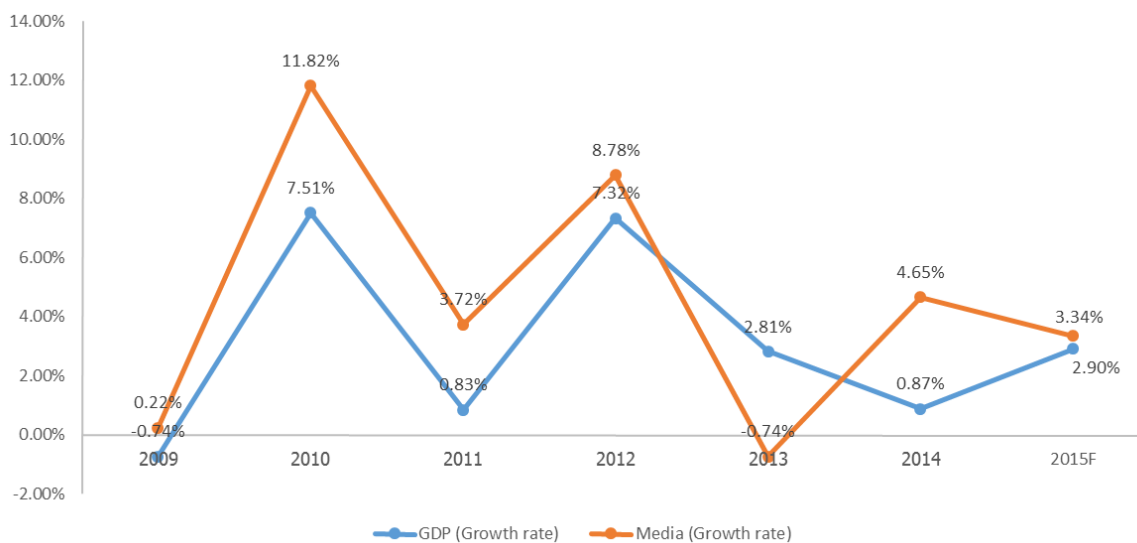
ในการกำหนดราคาการใช้บริการสื่อป้ายโฆษณาและการผลิตงานสื่อโฆษณา บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- จุดติดตั้งสื่อโฆษณา
- ต้นทุนการเช่าสถานที่ติดตั้งสื่อโฆษณา และต้นทุนการก่อสร้างสื่อโฆษณานั้นๆ
- ต้นทุนการผลิตสื่อแต่ละประเภท
- ระยะเวลาการใช้สื่อโฆษณาของลูกค้าบริษัทกำหนดให้ลูกค้าต้องทำสัญญาในการใช้สื่อโฆษณาเป็นระยะเวลาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 3 เดือน อย่างไรก็ตามกรณีที่ลูกค้าทำสัญญาในระยะเวลาที่นานกว่านั้น บริษัทจะกำหนดราคาที่ต่ำลงเนื่องจากบริษัทมีความเสี่ยงในการดำเนินงาน และมีต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลง
- ปริมาณการซื้อสื่อโฆษณาของลูกค้า
- ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท

แนวโน้มอุตสาหกรรมและ สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ในปี 2558 ประเทศไทยเผชิญอุปสรรคเรื่องการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคหดตัวลง ผลการดำเนินงานของธุรกิจสื่อโฆษณาที่โดยปกติมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศชี้วัดได้จากความสัมพันธ์ระหว่างมูลค่าของธุรกิจสื่อโฆษณากับผลิตภัณฑ์มวลรวมตั้งแต่ปี 2552-2557 (ข้อมูล 1) จึงกล่าวได้ว่าภาพรวมของธุรกิจโฆษณาในปี 2558 ที่ชะลอตัวลงเกิดจากภาวะทางเศรษฐกิจ สะท้อนได้จากผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศที่ขยายตัวเพียง 2.9% ในปี 2558

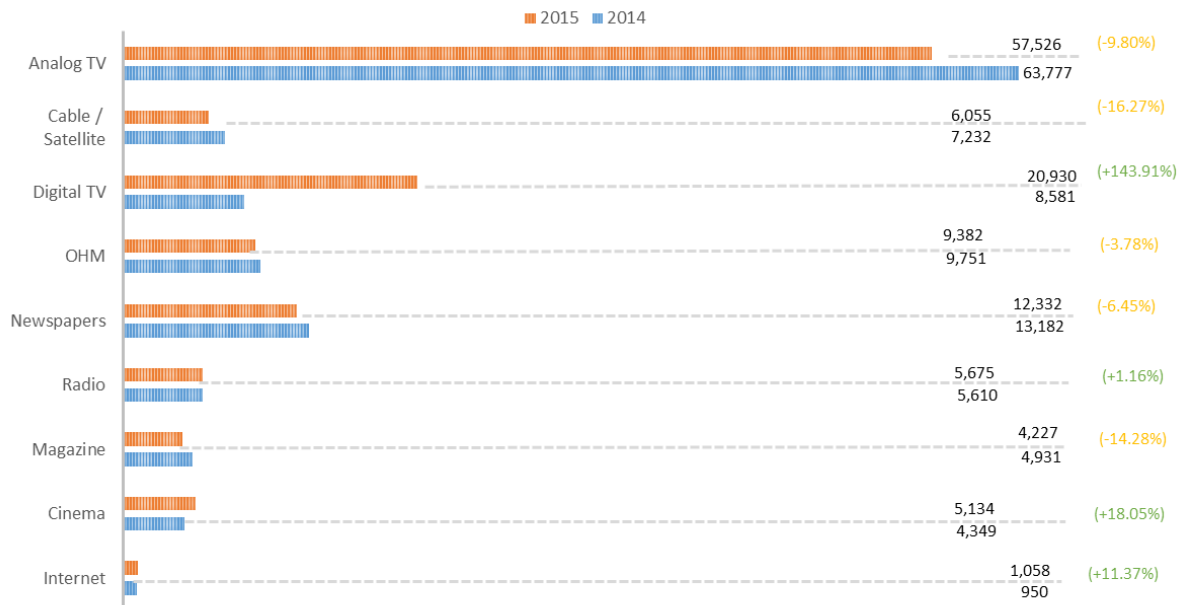
ข้อมูล 1 กราฟแสดงการเติบโตของตลาดธุรกิจสื่อโฆษณาเปรียบเทียบกับ การเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ(GDP) ปี 2552-2558



ภาพรวมอุตสาหกรรมการโฆษณาปี 2558 มีมูลค่าอยู่ที่ 1.22 แสนล้านบาท มีการเติบโตเพิ่มมากขึ้นจากปี 2557 อยู่ที่ 3.34% โดยสื่อโฆษณาที่มีการเติบโตสูงสุดได้แก่ Digital TV เติบโต 143.91% ส่วนสื่อที่มีการใช้โฆษณาส่งมากที่สุดคือ Analog TV มีมูลค่าการใช้สื่ออยู่ที่ 6.3 หมื่นล้านบาท

การเติบโตของสื่อโฆษณานอกบ้านซึ่งรวมถึงสื่อโฆษณาในระบบขนส่งมวลชน สื่อในห้างสรรพสินค้า และสื่อกลางแจ้ง มีมูลค่าตลาดรวม 9,382 ล้านบาท ลดลงในปีที่ผ่านมา 3.78% โดยสื่อในห้างสรรพสินค้ามีเปอร์เซ็นต์การลดลง -67.46% ส่วนสื่อกลางแจ้ง(Outdoor) มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น 7.32% และ สื่อโฆษณาในระบบขนส่งมวลชน(Transit) มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น 17.44%

ข้อมูลที่ 2 กราฟมูลค่าการใช้จ่ายในอุตสาหกรรมสื่อโฆษณาในประเทศไทย ปี 2557 เทียบกับ 2558 (ล้านบาท)



จากสภาพสังคมในปัจจุบันผู้บริโภคต้องใช้เวลาอยู่นอกบ้านเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 10 ชั่วโมงต่อวันในวันทำงานและไม่ต่ำกว่า 7 ชั่วโมง ในวันหยุด และใช้เวลาเดินทางนอกบ้านเกือบ 120 นาที (2 ชั่วโมง) ต่อวัน ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 5 ปี ก่อนที่ใช้เวลาเพียง ประมาณ 75 นาที ต่อวัน ในการเดินทาง ทำให้การใช้สื่อโฆษณานอกบ้าน (Outdoor) สามารถสื่อสารเข้าถึงผู้บริโภคได้ ในปริมาณเพิ่มขึ้น การใช้เวลาส่วนใหญ่นอกบ้านของผู้คนในการทำกิจกรรมต่างๆ จึงเป็นโอกาสแห่งการเติบโตที่สำคัญของ ธุรกิจสื่อโฆษณานอกบ้าน (Outdoor) ทั้งนี้ในอนาคตสื่อโฆษณานอกบ้าน (Outdoor) จะให้ความสำคัญในด้านรูปแบบ และความสวยงามกับสถานที่ติดตั้งสื่อโฆษณาเพิ่มขึ้น โดยสื่อโฆษณานอกบ้าน (Outdoor) เป็นสื่อประเภทกระตุ้นความจำ (Reminding Advertisement) ที่มีผลต่อการสร้างภาพลักษณ์ (Image) ให้กับสินค้าที่ลงโฆษณาในระยะยาว และทำให้สื่อ โฆษณานอกบ้าน (Outdoor) เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ชัดเจน ทั้งนี้ ผู้ประกอบการจะต้องก้าวล้ำในด้านนวัตกรรมใหม่ๆ ที่ สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในยุคที่ความเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นตลอดเวลา ด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีในการ นำเสนอที่มีมูลค่าสูง เพื่อสร้างความน่าสนใจให้กับสื่อโฆษณานอกบ้าน (Outdoor) และกระตุ้นให้ผู้รับชมมีความตั้งใจรับสารมากกว่าปกติ

ความเปลี่ยนแปลงของสื่อโฆษณานอกบ้านคือการผนวกเอา technology และ devices เข้ามาทำให้สื่อมีความแข็งแรง น่าสนใจมากขึ้นกว่าเดิม เป็นการพัฒนาไปในทิศทางของการสร้าง two-way-communication และเจาะผู้บริโภคในลักษณะการสื่อสารแบบ one-on-one ซึ่งต้องอาศัย เทคโนโลยี และ อุปกรณ์การสื่อสาร ซึ่งนี่คือจุดแข็งของสื่อโฆษณานอกบ้านที่ได้เปรียบสื่ออื่นๆ

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา แนวโน้มของการใช้โฆษณาสินค้าจะถูกจัดสรรไปในทุกสื่อโฆษณาหลากหลายประเภท เนื่องจากสื่อโฆษณาแต่ละประเภทมีจุดเด่นและประสิทธิภาพในการส่งสารเข้าถึงผู้บริโภคที่แตกต่างกัน และจะทำให้ทุกสื่อที่เลือกใช้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น เอเจนซี่และเจ้าของสินค้าและบริการจึงมีการเลือกใช้สื่อโฆษณาหลายๆ สื่อผสมผสานกันตามความเหมาะสม กับกลุ่มเป้าหมายและงบประมาณเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการสร้างการรับรู้ในตราห้อยและสรรพคุณสินค้า

และขยายฐานผู้รับชมหรือลูกค้าให้กว้างขวางขึ้น พร้อมทั้งการต่อยอดสร้างความภักดีในสินค้า (Brand Loyalty) ด้วยความถี่อย่างสม่ำเสมอ ด้วยเหตุนี้ การแข่งขันในอุตสาหกรรมสื่อโฆษณาทุกวันนี้ จึงไม่ได้เป็นเพียงการแข่งขันชิงส่วนแบ่งตลาดในรูปแบบเดิมๆ ที่แย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดจากสื่อโฆษณาประเภทเดียวกัน แต่เป็นการแข่งขันที่ต้องแข่งกับสื่อโฆษณาทุกประเภท บริษัทเจ้าของสื่อโฆษณาที่มีเครือข่ายสื่อโฆษณาหลายรูปแบบและครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย จึงจะเป็นบริษัทที่มีความได้เปรียบในการแข่งขันสูง เนื่องจากสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อสื่อโฆษณาได้ดีกว่า ส่งผลให้สามารถครองส่วนแบ่งตลาดได้มาก นอกจากนี้ผู้บริโภคยุคปัจจุบันมีพฤติกรรมทำอะไรหลายอย่างไปพร้อมๆ กันในระยะเวลาเดียวกัน การใช้สื่อเพียงชนิดเดียว (Stand-Alone) แบบยุคเดิมๆ จึงไม่ตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ดังนั้นสื่อในปัจจุบันจึงมีการผสมผสานการใช้สื่อทั้งแบบดั้งเดิมและแบบดิจิทัล มากขึ้นกระแสของการสร้างสรรค์สื่อโฆษณาแบบผสมผสานจึงได้รับการตอบรับที่ดีและเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีลูกเล่นใหม่ๆ ผสมสื่อแบบดั้งเดิมไปกับสื่อดิจิทัลเพื่อให้ได้รับประสบการณ์ความแปลกใหม่ที่ทำให้การเข้าถึงเนื้อหาต่างๆ มีความสนุกและน่าสนใจ จึงเป็นแรงผลักดัน อีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เจ้าของสินค้าและบริการจำนวนหนึ่งหันมาลงโฆษณาในสื่ออื่นๆ ที่มีราคาถูกกว่าและวัดผลได้ชัดเจนกว่าแทน จากการมีสื่อโฆษณาที่หลากหลายในการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น ผู้ซื้อสื่อจึงมีทางเลือกมากขึ้นภายใต้งบประมาณเดิมและสามารถเลือกสื่อที่เหมาะสมที่สุดในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของตนสื่อรูปแบบเดิมจึงต้องปรับตัวและพยายามพัฒนา เพื่อที่จะรักษาความสามารถในการแข่งขันในการตอบสนองความต้องการของเอเจนซี่และผู้ซื้อสื่อ

จากแนวโน้มของการบริโภคสื่อที่เปลี่ยนไปดังที่กล่าวมา บริษัทเชื่อมั่นว่าเครือข่ายสื่อโฆษณาของบริษัทที่มีอยู่ รวมถึงแผนการพัฒนาเทคโนโลยี การขยายพื้นที่สื่อโฆษณาทั้งในประเทศและต่างประเทศตามวิสัยทัศน์ของบริษัทในการเป็น **OHM Gateway Connectivity** จะทำให้บริษัทมีความได้เปรียบและมีศักยภาพในการเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้ดี

สำหรับในปี 2559 ปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดการเติบโตของธุรกิจโฆษณาได้แก่ ความสามารถในการรักษาระดับการเติบโตทางเศรษฐกิจ เนื่องจากธุรกิจโฆษณาเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตสอดคล้องตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศ โดยหากในปี 2559 นี้ประเทศไทยมีความสามารถในการรักษาระดับการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจไว้ได้ โดยไม่มีปัจจัยลบมากระทบ รวมถึงมีปัจจัยหนุนในกลุ่มธุรกิจต่างๆ ธุรกิจโฆษณาก็จะสามารถเติบโตตามที่คาดการณ์ไว้ ในทางกลับกัน หากมีปัจจัยลบมากระทบ ดังเช่นในปีที่ผ่านมางบประมาณในการโฆษณา หรือชะลอการโฆษณาออกไปส่งผลให้ธุรกิจโฆษณาอาจไม่สามารถเติบโตตามที่ได้คาดการณ์ไว้ กลยุทธ์หลักข้อหนึ่งของ มาสเตอร์ แอด คือการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสื่อเดิม โดยการเปลี่ยนรูปแบบสื่อจากภาพนิ่งเป็นดิจิทัล รวมถึงการพัฒนาสื่อใหม่ในรูปแบบดิจิทัลเพื่อให้สามารถเพิ่มการสื่อสารเชื่อมโยงระหว่างผู้บริโภคกับสื่อโฆษณาได้ นำมาซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขัน

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในการผลิตงานโฆษณากับลูกค้า บริษัทมีการดำเนินการดังต่อไปนี้

1. ทำสัญญาและทำความเข้าใจกับลูกค้าถึงประเภทสื่อป้ายโฆษณาระยะเวลาในการโฆษณารูปแบบ รายละเอียดของงานโฆษณา โดยส่วนใหญ่บริษัทจะรับผลิตงานโฆษณาตามแบบที่ลูกค้าได้จัดเตรียมไว้ เพื่อลดขั้นตอนในการออกแบบงานโฆษณา
2. หลังจากนั้นบริษัทจะส่งผ่านขั้นตอนการผลิตงานโฆษณาไปยังบริษัทอื่น เพื่อทำการผลิตงานตามแบบที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า ปัจจุบันบริษัทไม่มีนโยบายการผลิตงานโฆษณาเอง แต่จะใช้ทีมงานของบริษัทควบคุมคุณภาพ และเวลาในการผลิต โดยเฉพาะงานผลิตภาพด้วยมือที่ใช้แรงงานคนเป็นสำคัญ เนื่องจากบริษัทพิจารณาแล้วว่าการจ้างผลิตงานโฆษณามีต้นทุนในการดำเนินงานที่ต่ำกว่าการลงทุนในเครื่องจักรและทำการผลิตเอง อีกทั้งสื่อป้ายโฆษณาในแต่ละประเภทเหมาะกับลักษณะภาพพิมพ์ที่แตกต่างกัน และในช่วงที่บริษัทรับงานพร้อมกันเป็นจำนวนมาก การกระจายงานให้ผู้ผลิตภาพโฆษณาหลายรายทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานได้อย่างรวดเร็วและทันตามกำหนด อย่างไรก็ดี บริษัทมีการร่วมลงทุนกับบริษัท อิงค์เจ็ท อิมเมจเจส (เอ็ม) เอสดี เอ็น บีเอสดี จำกัด จากประเทศมาเลเซีย เพื่อจัดตั้งบริษัท อิงค์เจ็ท อิมเมจเจส (ประเทศไทย) จำกัดทำการผลิตภาพโฆษณาระบบพิมพ์ภาพอิงค์เจ็ทซึ่งเป็นระบบพิมพ์ภาพส่วนใหญ่ที่บริษัทใช้ในการงานโฆษณา ดังนั้นในกรณีที่เป็นการงานภาพพิมพ์ระบบอิงค์เจ็ทโดยส่วนใหญ่บริษัทจะส่งมอบงานให้บริษัทร่วมดังกล่าวเนื่องจากมีความคล่องตัวในการควบคุมงานและระยะเวลาในการผลิตได้ดี แต่เงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจเป็นไปตามการกำกับดูแล ซึ่งบริษัทไม่มีข้อสัญญาและข้อผูกมัดในการส่งงานใดๆทั้งสิ้นและหากปริมาณของงานภาพพิมพ์ระบบอิงค์เจ็ทมีมากขึ้นจนมีสาระสำคัญ บริษัทอาจจะพิจารณาลงทุนเพิ่มในธุรกิจนี้ นอกจากนี้บริษัทมีการส่งมอบงานผลิตภาพโฆษณาแก่ผู้ผลิตรายอื่นได้แก่บริษัท วีอาร์ แอดเวอร์ไทซิ่ง จำกัด, บริษัท คิวแอดเวอร์ไทซิ่ง จำกัด บริษัท บริษัท พี.เอส.เอ้าท์ดอร์โปรดักชั่น จำกัด และ บริษัท โปรดีเซล จำกัด เป็นต้น
3. บริษัทผู้ผลิตงานโฆษณาจะผลิตงานตามที่ได้รับมอบหมายโดยใช้ระยะเวลาประมาณ 5-30 วันในการทำการผลิตทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทของสื่อป้ายโฆษณาหลังจากทำการผลิตเสร็จแล้วบริษัทจะทำการตรวจสอบคุณภาพของงานโฆษณา ให้ถูกต้องตามแบบที่ลูกค้าระบุไว้ ทั้งในด้าน ขนาด วัสดุ สี และรูปแบบ
4. ต่อจากนั้นผู้ผลิตงานโฆษณาจะติดตั้งงานโฆษณาในสื่อป้ายโฆษณาตามที่ได้ตกลงกับลูกค้าโดยการควบคุมของเจ้าหน้าที่ของบริษัท
5. ภายหลังจากติดตั้งสื่อป้ายโฆษณา ฝ่ายผลิตโฆษณาจะรายงานผลการติดตั้งพร้อมภาพถ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อตรวจเช็คความถูกต้องและความสมบูรณ์ของงานให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญากับลูกค้าเมื่อฝ่ายขายรับรองความถูกต้องของงานแล้ว ส่วนลูกค้าสัมพันธ์จะนำภาพสื่อป้ายโฆษณาที่เสร็จสมบูรณ์แล้วจัดส่งให้ลูกค้าพร้อมจดหมายแสดงความขอบคุณที่ใช้บริการ
6. เมื่อครบกำหนดการติดตั้งงานโฆษณาบริษัทจะรื้อถอนชิ้นงานโฆษณาออกจากจุดติดตั้ง โดยกรรมสิทธิ์ในชิ้นงาน จะเป็นไปตามที่ระบุไว้ในสัญญาส่วนใหญ่ลูกค้าจะไม่ต้องมีการมีกรรมสิทธิ์ในชิ้นงานโฆษณาเนื่องจากมักจะไม่สามารถนำมาใช้งานต่อได้อีก กรณีที่กรรมสิทธิ์เป็นของบริษัท บริษัทจะมอบหมายให้ผู้รับเหมารื้อถอนชิ้นงาน เป็นผู้รื้อถอนและจัดเก็บ เพื่อนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่น

การผลิตงานโครงการ หรือชิ้นงานพิเศษ

1. ประสานงานด้านแนวคิด ทิศทาง และรูปแบบสื่อโฆษณาร่วมกับฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
2. กำหนดรูปแบบหลักและแนวทางของสื่อโฆษณาร่วมกับ Project Manager
3. เปรียบเทียบ และสรุปผลการเจรจากับพันธมิตรด้านสถานที่ เทคโนโลยี คอนเทนต์
4. จัดทำรูปแบบโครงการ (Proposal) เพื่อนำเสนอเจ้าของที่ หรือหน่วยงานที่มีอำนาจดูแลพื้นที่นั้นๆ
5. จัดทำความเป็นไปได้ของโครงการในลักษณะแผนการเงินของโครงการ
6. ทำสัญญาโครงการ (MOU)
7. ควบคุมดูแลการติดตั้ง ก่อสร้างโครงการ
8. ให้ข้อมูลเพื่อช่วยในการขาย การอบรมเกี่ยวกับการขาย และการสร้างความน่าสนใจให้กับสื่อโฆษณา เพื่อให้ฝ่ายขายสามารถเข้าใจจุดขายในการนำเสนอสื่อโฆษณานั้นๆ ไปนำเสนอให้กับลูกค้า และสร้างโอกาสในการปิดการขายต่อไป

การพัฒนาสื่อโฆษณา

ในการพัฒนาสื่อโฆษณาบริษัทมีการจัดทำแผนโครงการและศึกษาความเป็นไปได้ร่วมกับฝ่ายขายและการตลาดตั้งรายละเอียดการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. การเตรียมการจัดทำแผนโครงการ (Project Road Map)
2. ศึกษาและวิจัย (Marketing Research) วิเคราะห์ แนวโน้มของตลาด คู่แข่งและสื่อโฆษณาประเภทต่างๆ
3. วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด(SWOT Analysis) : วิเคราะห์หาจุดแข็ง(Strength) จุดอ่อน(Weakness) โอกาส(Opportunity) และอุปสรรค(Threat)
4. กำหนดกลยุทธ์เพื่อวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย (STP Strategy) เป็นการกำหนดกลยุทธ์เพื่อระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยการแบ่งส่วนตลาด(Segmentation) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market) และการวางตำแหน่ง(Positioning)
5. พัฒนาโครงการสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย
 - 5.1 หาพื้นที่ที่มีศักยภาพในการพัฒนาสื่อโฆษณาโดยจะทำการติดต่อประสานงานกับพันธมิตรที่เกี่ยวข้องกับโครงการด้านสถานที่ เทคโนโลยี คอนเทนต์
 - 5.2 พัฒนารูปแบบสื่อโฆษณาให้เหมาะสมกับพื้นที่ มีรูปลักษณ์ที่สวยงามโดดเด่น และตรงกับความต้องการของลูกค้า
6. ประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ (Financial Feasibility) เพื่อพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนของโครงการ
7. สรรหาซัพพลายเออร์ในการดำเนินการก่อสร้าง ที่ผ่านการกำหนดคุณสมบัติและขอบข่ายงาน เพื่อคัดสรรซัพพลายเออร์ที่มีคุณภาพและราคายุติธรรม ขณะเดียวกันจะทำการนำเสนอผลิตภัณฑ์สื่อโฆษณาเบื้องต้น (Pre-sale) ของฝ่ายขายเพื่อตอบสนองรับและข้อเสนอแนะจากลูกค้า
8. ดำเนินการการก่อสร้างสื่อโฆษณา
9. ประสานงานกับฝ่ายผลิตภาพโฆษณาด้านการผลิต วัสดุที่ใช้ และพันธมิตรด้านการผลิต
10. ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดนำเสนอและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สื่อโฆษณาแก่ลูกค้า
11. ฝ่ายขายและพนักงานที่เกี่ยวข้องให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าด้วยความเต็มใจ
12. ผู้จัดการโครงการประเมินผลความสำเร็จของโครงการ

การให้บริการหลังการขาย

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการหลังการขายภายใต้นโยบาย MAX SERVICE โดยบริษัทจัดส่งรูปถ่ายป้ายโฆษณาที่แล้วเสร็จให้ลูกค้ารับทราบ พร้อมชิ้นงานโฆษณาหลังลูกค้ามีการตรวจรับมอบงาน ตลอดจนรายงานสภาพสื่อของป้ายโฆษณาให้แก่ลูกค้าทุกรายได้ทราบเป็นประจำทุกเดือน เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในบริการ โดยทีมงานฝ่ายผลิตงานโฆษณา จะตรวจสอบสภาพความสมบูรณ์ ความเรียบร้อย ความส่องสว่างของไฟฟ้าในสื่อป้ายโฆษณาทุกประเภท ภายในวันที่ 25 ของทุกเดือน เพื่อการจัดทำจดหมายรายงานสภาพสื่อป้ายโฆษณาพร้อมรูปถ่ายให้แก่ลูกค้าได้รับทราบตลอดอายุสัญญา นอกจากนี้บริษัทยังได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการให้บริการและตรวจสอบแก้ไขสภาพป้ายโฆษณาให้ทันทั่วถึง เพื่อให้มีประสิทธิภาพในการโฆษณาสินค้าและบริการสูงสุด บริษัทจึงได้จัดให้บริการสายด่วน Hotline โทร 081-811-9811 เพื่อรับเรื่องร้องเรียน การแจ้งสภาพป้ายชำรุดขัดข้อง ตลอด 24 ชั่วโมง และในกรณีที่ลูกค้าครบสัญญาเช่าป้ายโฆษณา ทางฝ่ายการขายและการตลาดจะทำหน้าที่ในการเสนอข้อมูลสนับสนุนเพื่อกระตุ้นต่อการตัดสินใจของลูกค้า อันจะก่อให้เกิดการใช้บริการสื่อป้ายโฆษณาของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่พิจารณาความเสี่ยงต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อบริษัท ในภาพรวม ทั้งที่เกิดจากปัจจัยภายในและภายนอก ประเมิน ความเสี่ยง และวางรูปแบบโครงสร้างการบริหาร ความเสี่ยงของ ทั้งนี้ ประเด็นที่นำมาใช้ในการพิจารณาและประเมินความเสี่ยงจะนำมาจากแผนธุรกิจขององค์กรที่มีการ จัดทำขึ้นในแต่ละปี ซึ่งแนวทางการจัดการ ความเสี่ยงจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์เป้าหมายและแผนกลยุทธ์ ต่างๆ ของบริษัท และจะมีการรายงานผลการประเมินและ วิธีการบริหารความเสี่ยงตลอดจนผลลัพธ์จากบริหารความเสี่ยงให้ คณะกรรมการตรวจสอบได้รับทราบ โดยความเสี่ยงต่างๆ ที่ปรากฏได้รับการบริหารจัดการและ ควบคุมได้ในระดับหนึ่ง และเพื่อให้การบริหารความเสี่ยงต่างๆ สามารถป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดจากการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง และความไม่ แน่หน่อนทางการเมือง บริษัทจึงพิจารณาความเสี่ยงที่อาจทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุเป้าหมายและกลยุทธ์การดำเนิน ธุรกิจ โดยยังคงความเสี่ยงที่สำคัญไว้อย่างนี้

ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1. ความเสี่ยง ด้านกลยุทธ์(Strategic Risks)

ภาพรวมในปี 2558 เหตุการณ์ที่สำคัญที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ เศรษฐกิจจีนชะลอตัวต่อเนื่องจากการปรับโครงสร้างทาง เศรษฐกิจ โดยลดการพึ่งพาการส่งออกและ การลงทุน ทำให้ความต้องการสินค้านำเข้าจากประเทศอื่นลดลง เศรษฐกิจ เอเชียขยายตัวต่ำกว่าที่คาดจากการส่งออกสินค้าที่หดตัวต่อเนื่อง ทั้งที่ส่งออกไปจีนและ ค่าขายภายในภูมิภาค ผลกระทบจากวิกฤติหนี้ของกรีซ และเศรษฐกิจถดถอยมากกว่าเดิมของรัฐเซีย การขึ้นดอกเบี้ยของสหรัฐอเมริกา ซึ่งมี ผลกระทบทางเศรษฐกิจในเรื่องของราคาหุ้น ทองคำ และอัตราแลกเปลี่ยน สำหรับประเทศไทยมีการแต่งตั้งพลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา เป็นนายกรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2557 ซึ่งมีผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจของประเทศอย่าง ต่อเนื่องมาถึงปี 2558 โดยเฉพาะเรื่องความเชื่อมั่นในการลงทุนจากต่างประเทศ และธุรกิจการท่องเที่ยวของประเทศชบ เขา การค้าขายต้องหยุดชะงักในบางภาคธุรกิจเนื่องการพึ่งพิงนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ จากเหตุการณ์ดังกล่าว มีผล ทำให้รายได้ของบริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน) ในปี 2558 ต่ำกว่าเป้าหมาย จากผลของเหตุการณ์ดังกล่าวทำให้ มีการชะลอตัวการใช้งบสัโโฆษณาจากผู้ประกอบการ และ ผู้ประกอบการมีการพิจารณาการใช้งบสัโโฆษณาเพื่อให้เกิด ความคุ้มค่ามากที่สุด เพื่อดูความชัดเจนของเศรษฐกิจและบ้านเมือง เช่นกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มสื่อสาร กลุ่มอุปโภค บริโภค เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมาสเตอร์แอดได้มีการป้องกันความเสี่ยงถึงเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น โดยเตรียมแผนรองรับใน การบริหารสื่อโฆษณา เพื่อให้ลูกค้าหันกลับมาใช้ประโยชน์จากสื่อโฆษณายกนอกที่อยู่อาศัยให้มีปริมาณเพิ่มขึ้น หรือการจัดหา ตัวแทนขายสื่อโฆษณาที่มีศักยภาพสามารถทำการขายให้เป็นไปตามเป้าหมายของบริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน)

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Operation Risks)

ความกังวลในตลาดการเงินโลกเพิ่มสูงขึ้น และคาดการณ์ว่าทางเฟด จะยังคงอัตราดอกเบี้ยต่อไปจากปัจจัยกดดันด้าน ราคาน้ำมัน, แนวโน้มชะลอตัวด้านเศรษฐกิจในจีน, ความผันผวนในตลาดหุ้นยุโรป และค่าเงินดอลลาร์อ่อนค่าเมื่อเทียบกับ เงินสกุลอื่นๆ ของโลก แต่ทั้งนี้ยังมีแนวโน้มที่เฟด จะปรับอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นภายในปี 2559 ซึ่งน่าจะส่งผลให้ค่าเงิน บาทอ่อนค่าลงไปอีก

ทั้งนี้ในปี 2558 บริษัทและบริษัทในเครือมีการลงทุน สื่อโฆษณาในสถานีปั้มน้ำมัน PTT Jiffy จำนวน 265 ป้าย และการไปร่วมลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อยและร่วมในประเทศมาเลเซีย ซึ่งใช้เงินลงทุนจำนวนไม่มาก โดยใช้เงินทุนหมุนเวียนของบริษัท ที่มีอยู่เป็นหลัก สำหรับความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน การทำธุรกรรมในปีที่ผ่านมา มีเพียงแต่การนำเงินไปลงทุนในประเทศมาเลเซีย ซึ่งอัตราแลกเปลี่ยน ณ ขณะนั้น 8.50 บาทต่อ 1 ริงกิต ถือว่ามีอัตราแลกเปลี่ยนที่ต่ำ หากมีธุรกรรมที่จะมีผลกระทบต่ออัตราแลกเปลี่ยนเข้ามาเกี่ยวข้อง บริษัท ได้วางแผนเพื่อลดความเสี่ยงนี้ด้วยการทำสัญญาซื้อขายอัตราเงินล่วงหน้าไว้ เพื่อป้องกันความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องที่อาจเกิดขึ้นจากความเป็นไปได้ที่ลูกค้า อาจจะไม่สามารถชำระหนี้ให้แก่บริษัทได้ภายในกำหนดเวลา เพื่อจัดการความเสี่ยงนี้บริษัทได้ประเมินความสามารถทางการเงินของลูกค้าเป็นระยะ และในปีนี้นับว่าบริษัทสามารถบริหารจัดการบัญชีลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. ความเสี่ยงด้านข้อกำหนดควบคุมป้ายโฆษณาและอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติ

ในปี 2558 บริษัทให้ความสำคัญต่อข้อกำหนดควบคุมป้ายโฆษณา โดยยังคงรักษานโยบายการก่อสร้างป้ายโฆษณาที่ได้รับอนุญาตถูกต้องก่อนเท่านั้น และมีคณะทำงานติดตามปรับปรุงข้อกำหนดอย่างต่อเนื่อง บริษัทได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับป้ายโฆษณาโดยให้ความสำคัญกับการออกแบบก่อสร้างโดยใช้วิศวกรผู้ออกแบบที่มีคุณภาพ และบริษัทยังมีการดำเนินการให้บริษัทตรวจสอบโครงสร้างอาคารและป้ายโฆษณาที่ขึ้นทะเบียนกับกรมโยธาธิการและผังเมือง ดำเนินการตรวจสอบและรับรองป้ายโฆษณาทุกป้ายของบริษัทและได้ไปรับรองการตรวจสอบอาคาร(แบบ ร.1) รวมถึงการประสานงานกับสมาคมป้ายโฆษณา เพื่อรองรับความมั่นคงแข็งแรงโครงสร้างป้ายทุกป้าย ทั้งนี้บริษัทยังได้ทำประกันภัยที่จะเกิดขึ้นต่อทรัพย์สินและบุคคลภายนอก อีกด้วย

4. ความเสี่ยงในด้านการโฆษณากับพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัลและOnline

อย่างที่เรารู้กันดีว่าในปี 2558 การใช้โฆษณาสำหรับสื่อออนไลน์ หรือ Digital Advertising เพิ่มขึ้นเรื่อยๆซึ่งหมายความว่าพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัลมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมเป็นอย่างมากตามเทคโนโลยีการสื่อสาร ทำให้ผู้บริโภคหันมา ใช้สื่อดิจิทัลมีเดีย ออนไลน์ อินเทอร์เน็ต และสมาร์ตโฟนซึ่งจะเป็นสื่อที่มีความสำคัญของงานโฆษณาที่เข้ามามีบทบาทต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคมากที่สุด สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เข้าถึงทุกกลุ่มเป้าหมายได้อย่างหลากหลาย รวมถึงยังสามารถมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างทันที และโฆษณาดิจิทัลสามารถตอบโต้ภัยด้านความคุ้มค่าในการใช้จ่ายงบประมาณสำหรับการโฆษณาสินค้าและบริการให้กับผู้ประกอบการเป็นอย่างดี โดยที่ผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องเดินทางออกนอกบ้าน

ในปี 2558 บริษัทมาสเตอร์แอด จำกัด(มหาชน) ได้นำเทคโนโลยี QR Code (Quick Response AR Code (Augmented Reality) มาใช้กับงานโฆษณา ที่เป็นสื่อ Billboard สำหรับโครงการ PTT Poster เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงตราสินค้าของลูกค้า

ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

1. ความเสี่ยงจากการบริหารงานที่พึงพึงผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัท มีภาพลักษณ์ที่ติดกับผู้บริหารสำคัญของบริษัท จำนวน 1 ราย ซึ่งถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 3.44 โดยนายณพดล ตันศลารักษ์ มีส่วนสำคัญในการบริหารงานบริษัทจนมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมและทำให้ ตลอดระยะเวลา 28 ปี บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 170.65 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.86 เมื่อเทียบกับปี 2557 หากบริษัทสูญเสียผู้บริหารดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการของบริษัทและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างการจัดการของบริษัทให้มีการกระจายอำนาจการจัดการ ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารในสายงานต่าง ๆ ตามความรู้ความสามารถและประสบการณ์ ในตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่สายงานต่าง ๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์ถาวรของบริษัทและบริษัทย่อยคือ ที่ดิน อาคาร และ อุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการด้านสื่อป้ายโฆษณา ดังมีรายละเอียด มูลค่าทางบัญชีสุทธิของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ภาระการค้ำประกันเงินกู้
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (ที่ดิน 6 แปลง*)	บริษัท	35,317	ใช้ที่ดินที่ ต.ทับคาง อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี จำนวน 3 แปลงค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ จำนวน 89 ล้านบาท
อาคาร	บริษัท/บริษัทย่อย	9,549	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัท/บริษัทย่อย	6,326	ไม่มี
เครื่องมือและอุปกรณ์	บริษัท/บริษัทย่อย	3,296	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัท/บริษัทย่อย	3,460	ไม่มี
โครงป้ายโฆษณา	บริษัท/บริษัทย่อย	119,732	ไม่มี
สื่อโฆษณาอื่น ๆ	บริษัท/บริษัทย่อย	1,438	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	บริษัท/บริษัทย่อย	12,503	ไม่มี
อื่น ๆ	บริษัท/บริษัทย่อย	-	ไม่มี
รวม		191,621	

*ที่ดิน 3 แปลง โฉนดเลขที่ 58516, 74205 และ 74206 ตั้งอยู่ที่ ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอสามโก้ จังหวัดปทุมธานี

*ที่ดิน 3 แปลง โฉนดเลขที่ 5672, 14360 และ 14217 ตั้งอยู่ที่ ตำบลทับคางอำเภอเขาย้อยจังหวัดเพชรบุรี

ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน - ไม่มี -

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทจะลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย ทั้งทางตรงและทางอ้อมซึ่งจะพิจารณาสัดส่วนในการลงทุนเป็นรายๆ ไปโดยดูจากแนวโน้มของธุรกิจ ถ้ามีโอกาสประสบความสำเร็จและสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันบริษัทจะลงทุนในสัดส่วนที่มากพอที่บริษัทจะสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารและกำหนดนโยบาย

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจจะมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย เว้นแต่ข้อพิพาททางกฎหมายของบริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด(มหาชน) ซึ่งศาลแรงงานกลาง ได้ยื่นฟ้องเรียกค่าเสียหาย เพื่อให้บริษัท จ่ายชำระค่าจ้างแรงงานให้แก่ นางสาวปิยะรัตน์ พรรณรักษ์ เนื่องจากบอกเลิกสัญญาว่าจ้าง คิดเป็นมูลค่าเรียกร้องค่าเสียหายจำนวน 1,858,065.53 บาท ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการศาลนัดสืบพยาน และพยานหลักฐาน

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อ : บริษัท มาสเตอร์ แอด จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท : 0107546000113
ประเภทธุรกิจ : ให้บริการและรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย และบันเทิง
ตลาด : SET
กลุ่มอุตสาหกรรม : บริการ
หมวดธุรกิจ : สื่อและสิ่งพิมพ์
ทุนจดทะเบียน : 376,121,187.50 บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า : 300,896,950 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 3,008,969,500 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 1 ชั้น 4-6 ซอยลาดพร้าว 19 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ : 02 938 3388 โทรสาร 02 938 3489
เว็บไซต์ : <http://www.masterad.com>

แผนกนักลงทุนสัมพันธ์ : โทรศัพท์ 02 938 3388 ต่อ 487
และเลขานุการบริษัท : โทรสาร 02 938 3489
อีเมล ir@masterad.com

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์(ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถ.รัชดาภิเษก เขตคลองเตย
กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์. 02 229 2888 Fax.02 654 5427
ผู้สอบบัญชี : บริษัท ไพร์วอเตอร์แฮนด์เคปเปอร์ส เอบีเอส จำกัด (PWC)
โดย นายจรรยาเกียรติ อรุณไพโรจน์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3445
สำนักงาน : เลขที่ 179/74-80 ชั้น 15 อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ ถ.สาทรใต้
กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : 02 344 1000 Ext.1438
โทรสาร : 02 286 5050

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น

1. บจก.มาสเตอร์ แอนด์ มอร์

เลขทะเบียนบริษัท	0105539107640
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการและรับจ้างผลิตงานสื่อป้ายโฆษณาขนาดเล็ก
ทุนจดทะเบียน	20,000,000.- บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	20,000,000.- บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	100.00% ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ที่ตั้งสำนักงาน	เลขที่ 1 ชั้น 4-6 ซอยลาดพร้าว 19 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ / โทรสาร	02 938 3388 โทรสาร 02 938 3486-7
เว็บไซต์	www.masterad.com

2. บจก.มาโก้ ไรท์ซายน์

เลขทะเบียนบริษัท	0105546151896
ประเภทธุรกิจ	ผลิตอุปกรณ์ Trivision
ทุนจดทะเบียน	5,000,000.- บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	5,000,000.- บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	100% ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ที่ตั้งสำนักงาน	28/43-45 ถ.วิภาวดี-รังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ
โทรศัพท์ / โทรสาร	02 938 3388 โทรสาร 938 3486-7

3. บจก.กรีนแอด

เลขทะเบียนบริษัท	0105553137747
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการและรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาแผงผนังต้นไม้
ทุนจดทะเบียน	5,000,000.- บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	5,000,000.- บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	100% ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ที่ตั้งสำนักงาน	เลขที่ 1 อาคารเก้าปูลทรัพย์ ชั้น 6 ซอยลาดพร้าว 19 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ / โทรสาร	02 938 3388 โทรสาร 938 3486-7

4. บจก.แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์

เลขทะเบียนบริษัท	0105535041831
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการเช่าอาคารสำนักงาน
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	40,000,000.- บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	48.87% ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ที่ตั้งสำนักงาน	เลขที่ 1 ชั้น 4-6 ซอยลาดพร้าว 19 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ / โทรสาร	02 938 3388

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น (ต่อ)

5. บจก.อิงค์ เจ็ท อิมเมจเจส

เลขทะเบียนบริษัท	0105539090097
ประเภทธุรกิจ	ผลิตภาพโฆษณาด้วยระบบคอมพิวเตอร์ อิงค์เจ็ท
ทุนจดทะเบียน	6,000,000.- บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	6,000,000.- บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	50% ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ที่ตั้งสำนักงาน	28/43-45 ถ.วิภาวดี-รังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์ /โทรสาร	02 936 3366 โทรสาร 02 936 3636
เว็บไซต์	www.inkjetimagesthailand.com

6. บจก.โอเพ่นเพลย์

เลขทะเบียนบริษัท	0105557038131
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการและรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาทุกประเภท
ทุนจดทะเบียน	5,000,000.- บาท
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	5,000,000.- บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	80% ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ที่ตั้งสำนักงาน	77/37 ซอยเพิ่มสิน 24/1 ถ.สุขาภิบาล 3 (เพิ่มสิน) แขวงคลองถนน เขตสายไหม กรุงเทพฯ
โทรศัพท์ /โทรสาร	02 938 3388 โทรสาร 02 936 3486-7
เว็บไซต์	-

7. บจก.มาโก้ เอ้าท์ดอร์ (MACO OUTDOOR SDN. BHD.)

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจ Holding Company ในประเทศมาเลเซีย
ทุนจดทะเบียน	400,000 รिंगกิต
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	200,000 รिंगกิต
สัดส่วนการถือหุ้น	100% ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ที่ตั้งสำนักงาน	G-1-11, JALAN PJU 1A/3 TAIPAN DAMANASARA 47301 PETALING JAYA SANAGOR MALAYSIA

8. บจก.อายบอล แชนแนล (EYEBALLS CHANNEL SDN. BHD.)

ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย ในประเทศมาเลเซีย
ทุนจดทะเบียน	500,000 รिंगกิต
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	500,000 รिंगกิต
สัดส่วนการถือหุ้น	40% ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ที่ตั้งสำนักงาน	G-1-11, JALAN PJU 1A/3 TAIPAN DAMANASARA 47301 PETALING JAYA SANAGOR MALAYSIA