

นโยบายและ ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ความเป็นมา

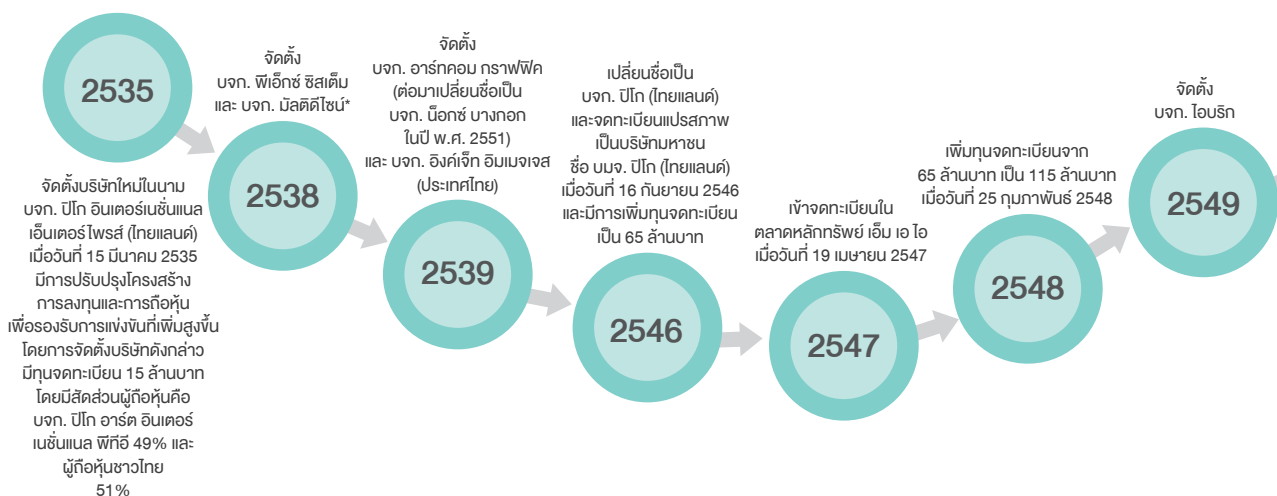
บริษัท ปิโก (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2524 ภายใต้ชื่อบริษัท ปิโกไทย เอ็กซิซิชั่น คอนแทรกเตอร์ จำกัด จากการลงทุนร่วมกันระหว่างผู้ร่วมลงทุนกลุ่มคุณพิเชฐ จิงแย้มปิ่น กับบริษัท ปิโก อาร์ต อินเตอร์เนชั่นแนล ฟิทีอี จำกัด สาธารณรัฐสิงคโปร์ (“ปิโก อาร์ต”)

บริษัท ปิโก ฟาร์อีสท์ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผู้ถือหุ้นใหญ่ของปิโก อาร์ต ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฮ่องกง ในปี พ.ศ. 2535 (SEHK 752)

ปิโก เป็นบริษัทที่เชี่ยวชาญในการสร้างภาพลักษณ์และการทำกิจกรรมทางการตลาดให้แก่แบรนด์สินค้า มีสำนักงานตั้งอยู่ในเมืองใหญ่กว่า 34 เมือง ทั่วโลก ปิโกมีผลงานที่โดดเด่นทั่วโลกในการสร้างภาพลักษณ์และทำให้แบรนด์สินค้าเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค ด้วยการสร้างสรรค์ประสบการณ์ที่เหนือความคาดหมายและเน้นการมีส่วนร่วม ตั้งแต่การกำหนดกลยุทธ์ไปจนถึงการปฏิบัติงานตามแผน

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ปิโก (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ได้มีการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในแต่ละช่วง โดยการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนั้น จะสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกับวิสัยทัศน์และยุทธศาสตร์ขององค์กร สำหรับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท มีดังนี้



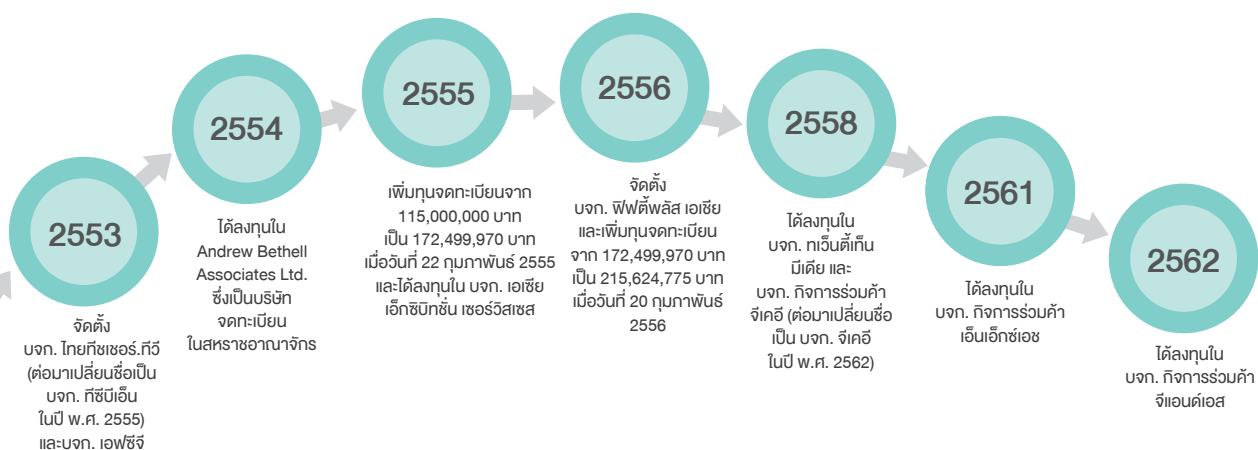
* เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2563 บริษัทได้ขายเงินลงทุนใน บริษัท มัลติ ดีไซน์ จำกัด ทั้งจำนวน

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจเพื่อความสำเร็จทางการเงินในการเป็นบริษัทชั้นนำด้านการให้บริการด้านการสื่อสารประสบการณ์ เพื่อเป็นบริษัทแรกที่ลูกค้านึกถึง และเพื่อเป็นสถานที่ทำงานอันดับแรกที่คุณเก่งเลือก

พันธกิจ

เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ พันธกิจที่สำคัญของบริษัทฯ คือการมอบบริการที่ดีเยี่ยมแก่ลูกค้าผ่านการสร้างสรรค์ และการสื่อสารในรูปแบบที่หลากหลาย โดยผสมผสานความคิดสร้างสรรค์องค์ความรู้ และการใช้นวัตกรรมมาประกอบกัน เพื่อให้ได้รูปแบบการสื่อสารประสบการณ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และเกินความคาดหวังของลูกค้า



เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ 4 ประการ ได้แก่

1. สร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นสูงสุด

โดยบริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนยุทธศาสตร์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น และก่อให้เกิดรายได้สูงสุด ทั้งนี้ ปัจจัยสนับสนุนหลักของบริษัทฯ คือการมีเครือข่ายที่เข้มแข็งทั้งในและต่างประเทศ อันส่งผลต่อความไว้วางใจของลูกค้าต่อบริษัทฯ ในวงกว้าง

2. พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานการให้บริการอย่างต่อเนื่อง

โดยมุ่งเน้นที่ลูกค้าเป็นหลัก เพื่อสร้างผลงานที่ตอบสนองความมุ่งหวังของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการต่อยอดความชำนาญของบริษัทฯ ในทุกธุรกิจที่ให้บริการเพื่อรักษาความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมด้านนี้

3. สร้างความมั่นคงและความก้าวหน้าของบริษัทฯ

โดยการดำเนินการของบริษัทฯ ยึดถือหลักการ “คุณภาพคน คุณภาพงาน” ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพบุคลากรและการสร้างความผูกพันระหว่างบุคลากรกับบริษัทฯ โดยเน้นเรื่องการสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงาน การส่งเสริมการต่อยอดนวัตกรรมทางความคิด รวมทั้งการดูแลบุคลากรด้วยระบบสวัสดิการที่เหมาะสมและเป็นธรรม ทั้งนี้เพื่อให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี และสามารถสร้างสรรค์ผลงานที่มีคุณภาพ

4. การสร้างคุณค่าร่วมกับสังคม

โดยปรัชญาในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือ “เราเชื่อว่าอะไรที่ดีต่อสังคม ย่อมดีต่อการดำเนินธุรกิจ” ดังนั้น บริษัทฯ จึงเน้นการสร้างสรรคงานที่เป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมคุณภาพของสังคมผ่านธุรกิจบริการด้านต่างๆ ของบริษัทฯ โดยเฉพาะบริการด้านการสร้างสรรค์แหล่งสื่อสารองค์ความรู้ อาทิ งานมหกรรมทางการศึกษาเพื่อพัฒนาวิชาชีพครู และการพัฒนาห้องสถานีดาวเทียมเพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ในแขนงต่างๆ

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัทฯ มีการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยได้ขยายขอบเขตการให้บริการที่กว้างขึ้นตามประสบการณ์และความเชี่ยวชาญที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย และเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น โดยในปัจจุบันธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำธุรกิจให้บริการอื่นๆ ที่เชื่อมโยงกับธุรกิจหลักข้างต้น เช่น งานออกแบบ การให้บริการอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง ทั้งนี้ เพื่อให้การให้บริการของบริษัทฯ เป็นไปอย่างครบวงจร และเอื้อประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า โดยการให้บริการในแต่ละประเภทธุรกิจนั้น บริษัทฯ จะเน้นการให้บริการแบบครบวงจรซึ่งเป็นบริการที่ครอบคลุมตั้งแต่การวางแผนความคิด ร่วมวางแผน ออกแบบ จัดสร้าง จัดกิจกรรม การเลือกใช้สื่อในการจัดงาน และบริหารจัดการงานในภาพรวม ทั้งนี้ ขอบเขตการให้บริการในแต่ละงานจะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

ในภาพรวมของการดำเนินการในแต่ละธุรกิจ บริษัทฯ ทำการศึกษา ค้นคว้า ข้อมูลทางธุรกิจของลูกค้าก่อน เพื่อให้สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้อย่างชัดเจน ตลอดจนทราบถึงกลุ่มเป้าหมายที่เป็นปลายทางของการสื่อสาร เพื่อนำไปวางแผนดำเนินการจัดกิจกรรมต่อไป ซึ่งรวมถึงการเลือกหาและจัดทำกระบวนการส่งผ่านข้อมูลข่าวสารเฉพาะจากลูกค้าไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่มีประสิทธิภาพ เพื่อนำไปสู่การตอบสนองในทิศทางที่ดีตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการตอบสนองในเชิงการตลาด หรือการเกิดความเข้าใจ และนำองค์ความรู้ที่ถ่ายทอดไปพัฒนาต่อยอด

สำหรับทิศทางของแต่ละธุรกิจนั้น บริษัทฯ มีเป้าหมายจะขยายการดำเนินงานในส่วนด้านการจัดสร้างและดำเนินงานให้มากขึ้น รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนทางการตลาดของงานบริการในกลุ่มอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ทั้งในและต่างประเทศให้สูงขึ้น

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ได้ลงทุนในธุรกิจที่มีความสัมพันธ์และส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น ประกอบด้วย กลุ่มผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางในสาขาวิชาชีพนั้นๆ จึงทำให้สามารถสร้างสรรค์ผลงานที่มีคุณภาพ มีเอกลักษณ์ และเป็นที่ยอมรับของลูกค้าได้ โดยรายละเอียดลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม อยู่ในหัวข้อ ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัทย่อย



ทุนจดทะเบียน 11 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 89.99%



ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%



ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%



ทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%



ทุนจดทะเบียน 100 ปอนด์สเตอร์ลิง
สัดส่วนการถือหุ้น 75.00%



ทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%



ทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 98.98%
(ถือหุ้นผ่านบจก. เทวินดีเห็น มีเดีย)



ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 93.97%
(ถือหุ้นผ่านบจก. นอกรี บางกอก)



ทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 94.99%
(ถือหุ้นผ่านบจก. จีเคอี)

บริษัทร่วม



ทุนจดทะเบียน 6 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 22.22%



ทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 40.00%



ทุนจดทะเบียน 15 ล้านบาท
สัดส่วนการถือหุ้น 45.00%

ความสัมพันธ์กับกลุ่มของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัท บีโก ฟาร์อีส โฮลดิ้ง จำกัด (ต่อไปนี้จะใช้คำว่า “บีโก ฟาร์อีส”) เขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท บีโก อาร์ต อินเตอร์เนชั่นแนล ฟิทีอี จำกัด (ต่อไปนี้จะใช้คำว่า “บีโก อาร์ต”) สาธารณรัฐสิงคโปร์ ซึ่ง บีโก อาร์ต ถือหุ้นของบริษัทฯ 42.41% จากโครงสร้างการถือหุ้นดังกล่าว บริษัทฯ จึงเป็นบริษัทร่วมของ บีโก อาร์ต และ บีโก ฟาร์อีส

บริษัทฯ ได้รับสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้าเทคโนโลยีและวิทยาการใหม่ของบริษัท บีโก อาร์ต ในการดำเนินธุรกิจ ได้ตามสัญญา Offshore Services Agreement และ Intellectual Property License Agreement ลงวันที่ 10 กรกฎาคม 2535 และวันที่ 3 พฤศจิกายน 2546 ซึ่งได้แก้ไขเพิ่มเติม เพื่อให้บริษัทฯ สามารถใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวได้ในอนาคต ถึงแม้ บีโก อาร์ต ได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นทั้งหมดในบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีภาระต้องจ่ายค่าสิทธิในการใช้เครื่องหมายและชื่อทางการค้าดังกล่าวในอัตราร้อยละ 2.53 ของรายได้ และหากบริษัทฯ ยังคงจ่ายค่าสิทธิดังกล่าวในอัตราร้อยละ 2.53 ของรายได้ แม้ว่า บีโก อาร์ต ไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทฯ แล้วก็ตาม บริษัทฯ ก็ยังคงได้รับสิทธิในการใช้เครื่องหมายและชื่อทางการค้าของ บีโก อาร์ต ดังกล่าวต่อไป จนกว่าบริษัทฯ ไม่ประสงค์ที่จะใช้และตกลงบอกเลิกสัญญา Intellectual Property License Agreement และได้การรับรองจาก บีโก อาร์ต ว่าจะไม่เป็นผู้ถือหุ้น หุ้นส่วน หรือดำเนินธุรกิจแข่งกับบริษัทฯ ในประเทศไทยไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม อย่างไรก็ตาม ข้อตกลงนี้ในทางปฏิบัติจะไม่รวมถึงกรณีที่ลูกค้าในต่างประเทศมีความประสงค์ให้บริษัทฯ ให้บริการโดยตรงในต่างประเทศนั้นๆ บริษัทฯ ก็สามารถให้บริการในประเทศนั้นๆ ได้เพราะเป็นความประสงค์โดยตรงจากลูกค้า

การที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิในการใช้เครื่องหมายและชื่อทางการค้าของ บีโก อาร์ต นั้น ทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่บริษัทฯ และสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า เนื่องจากเครื่องหมายการค้าดังกล่าว เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากทั่วโลกว่าเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการด้านการออกแบบ ก่อสร้างงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ นอกจากนี้ บริษัทฯ สามารถใช้เครือข่ายที่มีอยู่ทั่วโลก ในการให้บริการลูกค้าได้ทั้งในและต่างประเทศได้อย่างทั่วถึง

ลักษณะ การประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจหลัก ได้แก่



โดยในการดำเนินธุรกิจข้างต้น ทางบริษัทฯ ได้พัฒนามาจากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญหลักของบริษัทฯ ในด้านการสื่อสารในลักษณะ Face-to-Face Communication ซึ่งความชำนาญดังกล่าวถือเป็นพื้นฐานสำคัญในการต่อยอดธุรกิจหลักของบริษัทฯ ในปัจจุบัน

1. ธุรกิจด้านการบริหารจัดการงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ

ธุรกิจในส่วนนี้ ถือเป็นการให้บริการตามความชำนาญเริ่มแรกของบริษัทฯ ซึ่งนอกจากจะอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านทั้งในด้านบุคลากร กระบวนการทำงาน และการใช้เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องในการทำงานแล้ว บริษัทฯ ยังอาศัยเครือข่ายที่กว้างขวางทั่วโลกเป็นปัจจัยสนับสนุนในการสร้างงานให้มีประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่ต้องการขยายตลาดในต่างประเทศ ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่องเสมอมา

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้สร้างสรรค์การบริหารจัดการงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ ที่ผสมผสานด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่หลากหลายมากขึ้น บริษัทฯ เชื่อว่าการสร้างสรรค์งานในรูปแบบเสมือนจริง (virtual event) และแบบผสมผสาน (hybrid event) จะเป็นการสร้างสรรค์งานแบบปกติในวิถีใหม่ (new normal) ภายหลังวิกฤตการณ์ COVID-19 บริษัทฯ จึงสร้างสรรค์งานในลักษณะดังกล่าวให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

2. ธุรกิจด้านการสร้างสรรค์กิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมภาพลักษณ์

ธุรกิจด้านนี้ ถือเป็นการให้บริการจัดกิจกรรมทางการตลาดที่อาศัยความเชี่ยวชาญของบริษัทฯ ในด้านการสื่อสาร โดยเฉพาะในรูปแบบ Field Marketing หรือ Face to Face Marketing ซึ่งบริษัทฯ มีประสบการณ์ทางด้านนี้มากกว่า 39 ปี และด้วยประสบการณ์รวมกับความสามารถในการสร้างสรรค์กิจกรรมในรูปแบบที่แปลกใหม่ ประกอบกับการให้บริการในลักษณะคู่คิดทางการค้า ที่ให้คำปรึกษาและเสนอแนะรูปแบบกิจกรรมที่เหมาะสมกับลูกค้า ทำให้ธุรกิจทางด้านนี้ กลายเป็นหนึ่งในธุรกิจหลักที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้สร้างสรรค์งานกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ผสมผสานด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่หลากหลายมากขึ้นให้แก่ลูกค้าเช่นเดียวกับการบริหารจัดการงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ เพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงของลักษณะการประกอบธุรกิจภายหลังวิกฤตการณ์ COVID-19

3. ธุรกิจด้านการสร้างสรรค์หลังการสื่อสารองค์ความรู้

ธุรกิจนี้เกิดจากความตั้งใจของบริษัท ที่ต้องการสร้างประโยชน์ให้สังคมตามปรัชญาการทำงานของ บริษัท ที่ต้องการสร้างสรรค์ธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ทั้งต่อบริษัทและต่อสังคม ซึ่งธุรกิจด้านนี้ถือเป็นการต่อยอดองค์ความรู้ที่บริษัท มีความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษ คือด้านการสื่อสารและการทำกิจกรรมทางการตลาด โดยนำความชำนาญดังกล่าวมาผสมผสานและประยุกต์ เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เป็นรูปธรรม มีประสิทธิภาพ และสร้างคุณค่าต่อสังคม บริษัท มองว่าธุรกิจด้านนี้มีศักยภาพในการเติบโตสูงในอนาคต เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ส่งเสริมการพัฒนาประเทศ และหน่วยงานในหลายภาคส่วนได้ตระหนักถึงความสำคัญด้านการสื่อสารองค์ความรู้เพิ่มมากขึ้น ในปัจจุบัน ขอบเขตการให้บริการในธุรกิจนี้ของบริษัท ครอบคลุมตั้งแต่การจัดนิทรรศการชั่วคราว การจัดสร้างนิทรรศการถาวรในพิพิธภัณฑ์และศูนย์การเรียนรู้ รวมถึงการบริการด้านการพัฒนาและเผยแพร่ดิจิทัลคอนเทนต์และดิจิทัลมีเดีย

4. ธุรกิจบริการด้านอื่นๆ

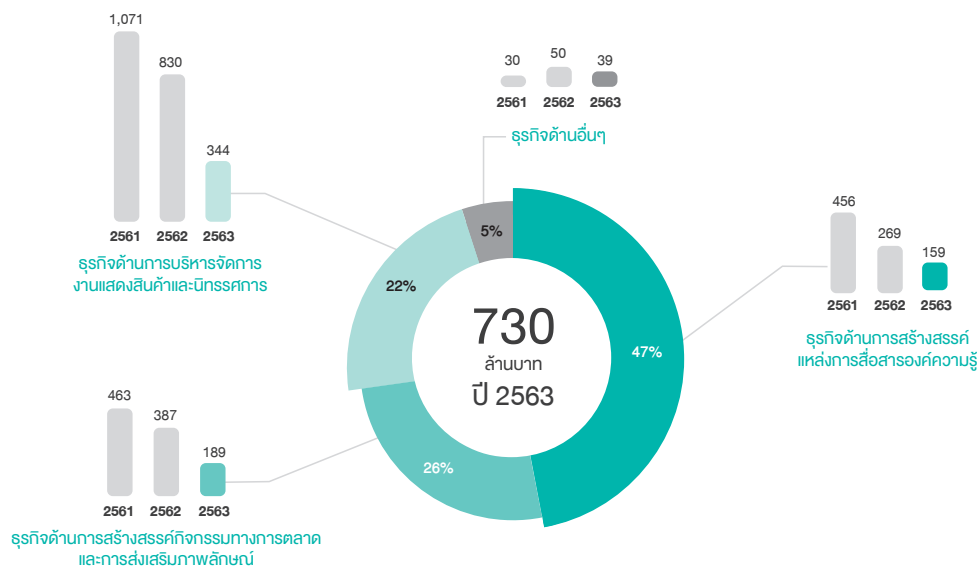
นอกจากการให้บริการหลักข้างต้นแล้ว บริษัท ยังมีบริการด้านอื่นที่สนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า เช่น

- บริการให้เช่าเต็นท์ขนาดใหญ่ ซึ่งให้บริการตั้งแต่เต็นท์ขนาด 1,000 ตร.ม. ไปจนถึงมากกว่า 20,000 ตร.ม. ซึ่งเป็นการให้บริการขยายพื้นที่การจัดแสดงแบบชั่วคราวแก่ผู้จัดแสดงที่ต้องการใช้พื้นที่ในร่มจำนวนมาก
- การออกแบบและผลิตป้ายและป้ายโฆษณาให้บริการออกแบบป้ายโฆษณา
- บริการด้านอุปกรณ์ตกแต่งประกอบงานจัดแสดง เช่น เฟอร์นิเจอร์ ตู้แสดงสินค้า สำหรับดูห่านิทรรศการหรือติดตั้งตามห้างสรรพสินค้า เพื่อช่วยในการส่งเสริมการขายหรือดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย
- บริการออกแบบตกแต่งภายในสำนักงาน ออกแบบตราสัญลักษณ์องค์กร

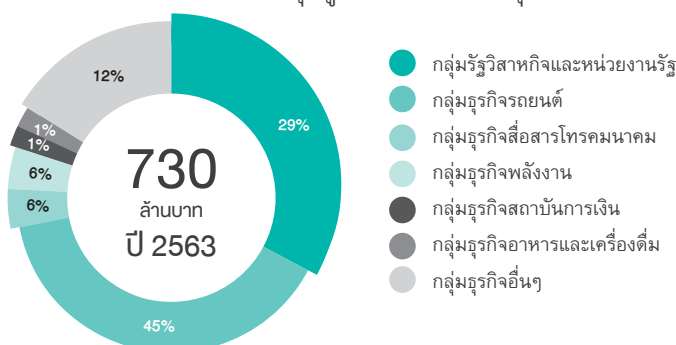
สำหรับการให้บริการในทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัท นั้น จะเป็นในลักษณะครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่การร่วมวางแผน การวางกรอบแนวคิด ออกแบบ บริหารจัดการ ดำเนินงาน บริหารจัดการ รวมถึงอำนวยความสะดวกในการจัดงาน ตลอดจนการขนส่งอุปกรณ์และบริการติดตั้ง

โครงสร้างรายได้

รายได้จากการให้บริการจำแนกตามส่วนงาน ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาโดยรวม มีรายละเอียดดังนี้



รายได้จากการให้บริการจำแนกตามลักษณะกลุ่มลูกค้าในปี 2563 สรุปเป็นสัดส่วนได้ ดังนี้



การตลาดและสถานะการแข่งขัน

นโยบายและลักษณะการตลาด

การดำเนินธุรกิจของบริษัท ถือเป็นหนึ่งในธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ ซึ่งธุรกิจนี้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในประเทศไทย ด้วยความต้องการที่เพิ่มขึ้นของทั้งหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน ในฐานะบริษัทชั้นนำด้านการให้บริการในอุตสาหกรรมนี้ บริษัท มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า สอดรับกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง และเพื่อให้การบริการมีความน่าเชื่อถือ มีประสิทธิภาพ และสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้ โดยบริษัท ให้ความสำคัญกับการพัฒนาในแต่ละด้าน ดังนี้

การพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

บริษัท เน้นการบริการที่เข้าถึงลูกค้า การทำความเข้าใจกับอุตสาหกรรม ธุรกิจ และความต้องการของลูกค้า โดยบริษัท จะเป็นเสมือนคู่คิดและที่ปรึกษาทางธุรกิจแก่ลูกค้า เพื่อร่วมหาคำตอบและสร้างสรรค์งานที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัท ยังให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าในอุตสาหกรรมที่หลากหลายทั้งในและต่างประเทศด้วย

การพัฒนาเทคโนโลยี

บริษัท ส่งเสริมและสนับสนุนให้บุคลากรเรียนรู้และก้าวทันเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงยังมีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้และนวัตกรรมต่างๆ ระหว่างเครือข่ายทั่วโลกด้วย

การพัฒนาการให้บริการ

บริษัท เน้นการให้บริการแบบครบวงจร เพื่ออำนวยความสะดวกและลดต้นทุนของลูกค้า ซึ่งนอกจากการให้บริการที่ครอบคลุมทุกด้านแล้ว บริษัท ยังเน้นการควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนของการทำงานด้วย

การพัฒนาคุณภาพการออกแบบ ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรม

เนื่องจากคุณภาพและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญที่สุดของบริษัท ซึ่งบริษัท ได้ให้ความสำคัญอย่างมากกับคุณภาพของผลงาน โดยบริษัท มุ่งเน้นในการพัฒนาการออกแบบ ความคิดสร้างสรรค์รวมทั้งการนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการยกระดับคุณภาพของผลงานเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า

ลักษณะของลูกค้า

ลูกค้าหลักของบริษัท มีอยู่ในทุกภาคส่วน ทั้งหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานธุรกิจ ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เน้นการขยายตลาดในต่างประเทศ และต้องการดำเนินนโยบายส่งเสริมการตลาด และส่งเสริมภาพลักษณ์ขององค์กรทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าสามารถจำแนกออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้



กลุ่มรัฐวิสาหกิจและหน่วยงานของรัฐ

ลูกค้าในกลุ่มนี้เน้นการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจในกิจกรรมต่างๆ ของภาครัฐ รวมถึงการส่งเสริมการเติบโตของอุตสาหกรรมต่างๆ ของประเทศ ตลอดจนการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของหน่วยงานและของประเทศ โดยหน่วยงานที่รับผิดชอบในกิจกรรมดังกล่าว อาทิ กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม กระทรวงศึกษาธิการ และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น



กลุ่มธุรกิจเอกชน



กลุ่มธุรกิจรถยนต์

กลุ่มธุรกิจนี้ให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมทางการตลาด เนื่องจากเป็นตลาดทางตรงที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคทันที



กลุ่มธุรกิจพลังงาน

เป็นกลุ่มธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยลูกค้าจะให้ความสำคัญในเรื่องการสื่อสารองค์ความรู้ด้านความรับผิดชอบต่อชุมชน จึงมีการจัดกิจกรรมให้ความรู้ต่อสาธารณะเพื่อสร้างความเข้าใจอันดีแก่องค์กรอย่างต่อเนื่อง

ช่องทางการให้บริการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

การนำเสนอผลงานแก่หน่วยงานต่างๆ

เกิดขึ้นจากการที่บริษัทฯ ติดตามผลงานของลูกค้า หรือจากการได้รับเชิญให้เข้าไปนำเสนอผลงานฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ จะนำข้อมูลที่ได้รับมาจัดเตรียมแผนงานและงบประมาณตามวัตถุประสงค์ที่ลูกค้าต้องการและนำเสนอ หากได้รับการคัดเลือกฝ่ายผลิตของบริษัทฯ ดำเนินการประสานงานกับลูกค้าเพื่อดำเนินงานขั้นต่อไป

การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

การกำหนดมาตรฐานของบริษัทฯ ซึ่งมุ่งเน้นให้อยู่ในระดับสากล เป็นส่วนที่สร้างความเชื่อมั่นและพึงพอใจให้กับลูกค้า ก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน ทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

การสร้างพันธมิตรทางการค้า

การเป็นพันธมิตรทางการค้ากับผู้จัดงานแสดงสินค้าและพันธมิตรอื่นที่อยู่ในสายการจัดกิจกรรมทางการตลาดเป็นช่องทางหนึ่งที่สามารถแนะนำบริษัทฯ หรือสนับสนุนบริษัทฯ ต่อลูกค้า

การแนะนำของลูกค้

ด้วยประสบการณ์กว่า 39 ปี และคุณภาพซึ่งอยู่ในมาตรฐานระดับนานาชาติ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและมีการแนะนำลูกค้าอื่นมาใช้บริการของบริษัทฯ

การแนะนำจากบริษัท ปิโก พาร์ฮัส โฮลดิ้ง จำกัด และเครือข่าย

เป็นการร่วมมือกันของบริษัทในกลุ่มที่มีสำนักงานตั้งอยู่ในเมืองใหญ่กว่า 34 เมือง ทั่วโลก เพื่อก่อให้เกิดความสะดวกสบายกับลูกค้ามากที่สุด หากลูกค้าของบริษัทเหล่านี้ต้องการจัดกิจกรรมทางการตลาดในประเทศไทย ก็จะสามารถมายังบริษัทฯ ให้เป็นผู้ให้บริการแก่ลูกค้าต่อไป



กลุ่มธุรกิจ อาหารและเครื่องดื่ม

เป็นกลุ่มธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยลูกค้าในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด เพื่อสร้างความตระหนักในแบรนด์สินค้า และเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง



กลุ่มธุรกิจ สื่อสารโทรคมนาคม

เป็นกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตและมีการแข่งขันทางการตลาดสูง โดยลูกค้าในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด



กลุ่มธุรกิจ สถาบันการเงิน

ลูกค้าในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญต่อการสื่อสารทางการตลาดเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง และมีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง



กลุ่มธุรกิจอื่นๆ

เนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และการแข่งขันที่รุนแรง ทำให้กลุ่มธุรกิจประเภทอุปโภคบริโภคให้ความสำคัญกับการสร้างภาพลักษณ์ และการประชาสัมพันธ์ธุรกิจมากขึ้น ดังนั้น ธุรกิจที่ในอุตสาหกรรมเหล่านี้ จึงให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมทางการตลาด การสื่อสารองค์ความรู้ และการส่งเสริมภาพลักษณ์ขององค์กรมากขึ้น

การจัดหาผลิตภัณฑ์

ขั้นตอนดำเนินงานให้บริการของบริษัท มีดังนี้

ด้านการตลาด

- ศึกษาข้อมูลของลูกค้า
- ติดต่อลูกค้าเพื่อรับทราบวัตถุประสงค์ในการจัดกิจกรรม
- วางแนวคิดและแผนการดำเนินงาน

ด้านการก่อสร้าง

บริษัท จะทำการจัดสร้างหรือดำเนินงานในส่วนที่มีความชำนาญหรือมอบหมายงานแก่บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง โดยบริษัท จะทำการควบคุมคุณภาพการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานและแผนงานที่วางไว้ จากนั้นจึงทำการตรวจสอบผลงานและส่งมอบงานให้ลูกค้าในลำดับต่อไป

ด้านการออกแบบ

- ศึกษาหรือวิจัยข้อมูลเฉพาะทางตามความต้องการของลูกค้า
- ออกแบบเนื้อหาจัดแสดงและโครงสร้างหรือสิ่งจัดแสดงที่เป็นรูปธรรม โดยบริษัทในเครือ
- ประเมินราคาและนำเสนอแก่ลูกค้า

ด้านการบริหารงาน

เมื่อเสร็จสิ้นการก่อสร้าง บริษัท จะทำหน้าที่จัดเตรียมทีมงานบริหาร/ดำเนินการ เช่น การจัดหาบุคคลเพื่อประชาสัมพันธ์ในงาน การฝึกอบรม การเตรียมการแสดง การทำความสะอาด และรักษาความปลอดภัย โดยบริษัท จะประสานงานไปยังผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางและทำหน้าที่ควบคุมการผลิตและดำเนินงานจนงานสำเร็จลุล่วง

งานที่อยู่ระหว่างดำเนินการ

ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 บริษัท มีงานที่อยู่ระหว่างดำเนินการและยังไม่ได้ส่งมอบจำนวน 114 ล้านบาท ประกอบด้วย ธุรกิจด้านการบริหารจัดการงานแสดงสินค้าและนิทรรศการและธุรกิจการสร้างสรรค์กิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมภาพลักษณ์ จำนวน 101 ล้านบาท และธุรกิจด้านการสร้างสรรค์แหล่งการสื่อสารองค์ความรู้ จำนวน 13 ล้านบาท

ปัจจัย ความเสี่ยง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาด้านการบริหารความเสี่ยงองค์กรให้มีประสิทธิภาพ และเพื่อให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่บริษัทจดทะเบียนพึงปฏิบัติ บริษัทฯ จึงจัดให้มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่กำกับและส่งเสริมการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร โดยมีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงและระบบป้องกันความเสี่ยงเพื่อลดผลกระทบที่อาจมีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และสนับสนุนแนวทางในการกำกับดูแลกิจการที่ดี และบูรณาการแนวทางในการบริหารความเสี่ยงในแต่ละระดับร่วมกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้แก่

การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ

เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่มีความผันผวนจากปัจจัยหลายๆ ด้าน เป็นความเสี่ยงที่อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายการดำเนินงานตามกลยุทธ์ที่ตั้งไว้ และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ได้ ทำให้บริษัทฯ ต้องมีการติดตามประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิดสม่ำเสมอ เพื่อเตรียมความพร้อมในการปรับกลยุทธ์

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้มีการปรับกระบวนการทำงานให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากที่สุด โดยการให้บริการในลักษณะครบวงจร ตั้งแต่การร่วมวางแผนทางธุรกิจ วางกรอบแนวคิด ออกแบบ บริหารจัดการ รวมถึงอำนวยความสะดวกในการจัดงาน ตลอดจนการขนส่งอุปกรณ์และบริการติดตั้งให้กับลูกค้า

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังให้บริการในธุรกิจที่หลากหลาย ได้แก่ ธุรกิจด้านการบริหารจัดการงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ ธุรกิจด้านการสร้างสรรค์กิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมภาพลักษณ์ และธุรกิจด้านการสร้างสรรค์แหล่งการสื่อสารองค์ความรู้ รวมถึงการสร้างสรรค์นิทรรศการถาวรในศูนย์การเรียนรู้และพิพิธภัณฑ์ และการผลิตดิจิทัลคอนเทนต์ ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ สามารถรักษฐานลูกค้าเดิมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ได้ นอกจากนี้กลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทฯ มีนโยบายในการให้บริการแก่ลูกค้าในหลากหลายหลายอุตสาหกรรม เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากลูกค้าในอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ

ภาวะทางการเมือง

เสถียรภาพทางการเมือง ถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากการขาดเสถียรภาพทางการเมืองส่งผลโดยตรงต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจลงทุนของภาคเอกชน รวมถึงโครงการจากภาครัฐที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง และส่งผลกระทบต่อบรรยากาศในการดำเนินธุรกิจ และดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของทุกภาคส่วน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณภาพมาอย่างต่อเนื่องยาวนาน ทำให้บริษัทฯ สามารถรักษฐานลูกค้าจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมภาพลักษณ์ซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ เช่น งานมหกรรมยานยนต์ งานบางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล มอเตอร์โชว์ และงานมหกรรมวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ซึ่งเป็นงานที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งดำเนินธุรกิจตามกลยุทธ์ “Drive Change, Go Digital and ONE PICO” มาตลอดหลายปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงาน และการให้บริการที่ตอบโจทย์ในสถานการณ์ปัจจุบัน โดยการผสมผสานดิจิทัลเทคโนโลยีในการสร้างสรรค์กิจกรรมทางการตลาด นอกจากนี้ เพื่อบรรเทาผลกระทบดังกล่าว บริษัทฯ ได้ร่วมกับเครือข่ายของปิโกกรุ๊ปที่กระจายอยู่ในทุกภูมิภาคทั่วโลก ในการขยายการดำเนินธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ในต่างประเทศอีกด้วย

ความเสี่ยงจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19)

การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ส่งผลกระทบต่อการทำงานและผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถคาดเดาขอบเขตหรือระยะเวลาของผลกระทบได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะรับมือกับวิกฤติการณ์ COVID-19 อย่างไม่หยุดยั้ง ด้วยเป้าหมายที่จะสนองตอบต่อความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นประการหลัก โดยคำนึงถึงความปลอดภัยและสวัสดิภาพของพนักงานเป็นอันดับแรก และมุ่งมั่นรักษาเสถียรภาพทางการเงินเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ

เพื่อลดผลกระทบจาก COVID-19 ต่อผลประกอบการและรักษาสภาพคล่องของบริษัท บริษัท ได้มีมาตรการลดค่าใช้จ่าย อาทิ นโยบายชะลอการขึ้นเงินเดือน จำกัดการเพิ่มจำนวนพนักงาน ลดเงินเดือนของพนักงานและผู้บริหาร การสมัครใจลดค่าตอบแทนของกรรมการ การปรับโครงสร้างองค์กร รวมถึงการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ในส่วนของพนักงาน บริษัท มีนโยบายให้ทำงานแบบ Work from home และมีการจัดการเพื่อให้มั่นใจได้ว่าสถานที่ทำงานมีความปลอดภัยเมื่อพนักงานกลับมาทำงานที่สำนักงาน

ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ เช่น ภัยพิบัติ อุทกภัย แผ่นดินไหว เป็นปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ซึ่งภัยเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ อาจทำให้เกิดการเลื่อนหรือยกเลิกการจัดงาน อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้มีการติดตามเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อประเมินสถานการณ์ และหาทางป้องกันเหตุที่อาจเกิดขึ้นได้ในทุกสถานการณ์ เพื่อความปลอดภัยในการจัดงานและความปลอดภัยของผู้ที่จะเข้าร่วมงานด้วย รวมทั้ง บริษัท ยังมีนโยบายในการทำประกันภัยที่ครอบคลุมความเสี่ยงดังกล่าวเพื่อลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นอีกด้วย

การแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในธุรกิจ

เนื่องจากปัจจุบันมีบริษัทที่ให้บริการในธุรกิจด้านนี้จัดตั้งขึ้นเป็นจำนวนมาก ทำให้บริษัท ต้องมีการปรับกลยุทธ์ และการดำเนินงานเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัท โดยนอกจากการปฏิบัติตามพันธกิจของบริษัท ในการมอบบริการที่ดีเยี่ยมแก่ลูกค้าผ่านการสร้างสรรค์และการสื่อสารในรูปแบบที่หลากหลาย โดยผสมผสานความคิดสร้างสรรค์ องค์ความรู้ และการใช้นวัตกรรมมาประกอบกัน เพื่อให้ได้รูปแบบการสื่อสารประสบการณ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และเกินความคาดหวังของลูกค้าแล้ว บริษัท ยังได้ปรับขอบเขตการบริการให้ครอบคลุมครบวงจร รวมถึงสร้างความแตกต่างหรือจุดเด่นของบริษัท ในเรื่องการเป็นผู้นำในธุรกิจสร้างสรรค์แหล่งสื่อสารองค์ความรู้ ซึ่งถือเป็นจุดแข็งของบริษัท ที่ทำให้บริษัท สามารถรักษาฐานลูกค้าและขยายการให้บริการได้เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ บริษัท ยังได้มีการนำดิจิทัลเทคโนโลยี สื่อสังคมออนไลน์ และเทคโนโลยีอื่นๆ มาผสมผสานเข้ากับการให้บริการของบริษัท ณ ปัจจุบัน เพื่อสร้างสรรค์งานที่สามารถตอบสนองการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของดิจิทัลเทคโนโลยี ทั้งนี้บริษัท ยังมุ่งดำเนินธุรกิจตามกลยุทธ์ “Improving Organizational Agility” โดยการปรับโครงสร้างต้นทุนให้มีความยืดหยุ่นและสร้างความคล่องตัวของกระบวนการดำเนินงานตั้งแต่ต้นจนจบ เพื่อบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด สร้างศักยภาพที่ยั่งยืนให้แก่องค์กร

ภาวะความผันผวนของลูกค้าน

สืบเนื่องจากปัจจัยแวดล้อมต่างๆ อาจส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ หรือการเปลี่ยนแปลงแผนทางการตลาดของลูกค้า ทั้งการใช้งบประมาณในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ รวมถึงงบประมาณของการจัดกิจกรรมทางการตลาด ดังนั้น บริษัท จึงไม่อาจจะพึ่งพาหรือขึ้นอยู่กับ การให้บริการลูกค้าเฉพาะกลุ่มใด กลุ่มหนึ่งได้ จากการดำเนินธุรกิจมายาวนานกว่า 39 ปีของบริษัท ทำให้มีฐานลูกค้าทั้งจากภาครัฐและเอกชนซึ่งดำเนินธุรกิจในหลากหลายประเภทอุตสาหกรรม บริษัท มีนโยบายในการรักษาฐานลูกค้าเพื่อต่อยอดการทำงานเพิ่มขึ้นกับลูกค้าแต่ละรายในปีต่อไป รวมถึงการเข้าถึงลูกค้าใหม่ โดยการให้บริการแบบครบวงจร นำเสนอผลงานให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และนำเสนอแนวคิดสร้างสรรค์ทางการตลาดจากดิจิทัลเทคโนโลยี เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจและรู้สึกคุ้มค่าในการใช้จ่ายงบประมาณ

นอกจากนี้ เพื่อความมั่นคงทางธุรกิจและลดความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากลูกค้าเดิม บริษัท ยังปรับตัวให้เข้ากับแนวโน้มของผู้บริโภค โดยการลงทุนในธุรกิจการสร้างสรรคเนื้อหาและชุมชน (content creation and community building) เนื่องจาก บริษัท เล็งเห็นโอกาสที่จะสร้างคุณค่าใหม่เสนอให้แก่ลูกค้า (new value proposition) ในการเป็นผู้ผลิตและเผยแพร่เนื้อหา เพื่อช่วยกระตุ้นแบรนด์ของลูกค้าน ขยายผลิตภัณฑ์ และสร้างความมีส่วนร่วมกับกลุ่มผู้บริโภคและชุมชนเป้าหมาย

ความเสี่ยงด้านบุคลากร

เนื่องจากการขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทฯ ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถและมีความคิดสร้างสรรค์เป็นกลไกสำคัญ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการคัดสรรและสรรหาบุคลากรที่มีความสามารถ และมีศักยภาพเข้าร่วมงานกับบริษัทฯ รวมถึงดำเนินการส่งเสริมความผูกพันในองค์กรอย่างต่อเนื่อง ทั้งการสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงาน การส่งเสริมพัฒนาความรู้ ความชำนาญ ตลอดจนจัดสรรผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมและเป็นธรรมตามนโยบาย “คุณภาพงาน คุณภาพคน” บริษัทฯ เชื่อว่านโยบายนี้จะสามารถควบคุมความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีคุณค่าต่อบริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนการคัดเลือกบุคลากรที่จะเข้ามารับผิดชอบในตำแหน่งงานบริหารที่สำคัญทุกระดับให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและโปร่งใส ทั้งนี้ กระบวนการสรรหาผู้สืบทอดในตำแหน่งสำคัญของบริษัทฯ เริ่มจากการคัดเลือกผู้ที่เป็นคนเก่งและดีเข้ามาร่วมงาน และมุ่งเน้นรับคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ความสามารถ และพัฒนาสร้างความพร้อมให้ทุกคนมีโอกาสเติบโตก้าวหน้าขึ้นสู่ระดับผู้บริหารในอนาคตได้ โดยกระบวนการพัฒนาผู้สืบทอดในตำแหน่งสำคัญของบริษัทฯ ยังคงมีการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินงานและเป้าหมายของบริษัทฯ ณ ปัจจุบัน เพื่อให้ได้บุคลากรที่มีความพร้อมและเหมาะสมในการทดแทนกรณีที่มิตำแหน่งงานว่างลง รวมถึงบริษัทฯ ได้มีการจัดทำแผนบริหารบุคลากรที่มีศักยภาพสูง (Talent Program) ขึ้น เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการสร้างสรรค์ผลงานของบุคลากรเหล่านี้และสร้างเสริมความก้าวหน้าให้กับองค์กร

ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสารสนเทศ

ด้วยเทคโนโลยีต่างๆ ที่ทันสมัยมากขึ้น และเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วแทบจะตลอดเวลา ดังนั้น การทำงานเพื่อตอบสนองความต้องการและเพื่อสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้าจึงไม่สามารถใช้รูปแบบเดิมไปได้ตลอด บริษัทฯ ได้มีการพัฒนารูปแบบการจัดกิจกรรมการตลาดให้กับลูกค้าให้มีความทันสมัย แปลกใหม่ หรืออยู่ในกระแสความนิยม รวมถึงการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้ในการจัดงานเช่นกัน

บริษัทฯ ได้พัฒนาและส่งเสริมการสร้างคุณภาพของการจัดกิจกรรมทางการตลาดให้ก้าวไกลมากยิ่งขึ้น ด้วยการเปิดรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับงาน พร้อมสร้างสรรค์งานที่มีคุณภาพในมุมมองใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ ลูกค้าอยู่เสมอ โดยการหาเครื่องมือทางการตลาดใหม่ๆ หรือสร้างความร่วมมือกับเจ้าของเทคโนโลยีนั้นๆ เพื่อร่วมกันทำงานและเกิดการถ่ายทอดความรู้ที่ช่วยสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการจัดจ้างของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศประสบปัญหาทำให้การดำเนินงานเกิดการหยุดชะงัก เกิดการละเมิดความปลอดภัย หรือเกิดความเสียหายต่อข้อมูล บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายระบบสารสนเทศสำรองข้อมูลและแผนรองรับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน (Data Backup and Disaster Recovery Policy) เพื่อให้บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องในกรณีที่ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศหลักขัดข้องและลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น เช่น การกำหนดกระบวนการสำรองข้อมูลและทดสอบข้อมูลที่สำรองเก็บไว้อย่างสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงจากการละเมิดลิขสิทธิ์ทางเทคโนโลยีสารสนเทศ

นอกจากความเสี่ยงจากการขัดข้องของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแล้ว เนื่องจากบริษัทฯ มีพนักงานจำนวนมากและการเข้าถึงซอฟต์แวร์ต่างๆ ในปัจจุบันเป็นไปได้ง่าย บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่พนักงานใช้งานซอฟต์แวร์ที่ไม่ถูกกฎหมาย ซึ่งจะส่งผลเสียต่อทรัพย์สินและชื่อเสียงของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้ระบุข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศลงในนโยบายเพื่อให้พนักงานทุกคนตระหนักถึงผลกระทบ และลดความเสี่ยงจากการละเมิดลิขสิทธิ์

ความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์

การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและวิธีการทำงานที่พึ่งพิงดิจิทัลเทคโนโลยีมากขึ้น รวมถึงแนวโน้มการเชื่อมโยงข้อมูลของอุปกรณ์และส่วนงานต่างๆ ในบริษัทฯ ผ่านอินเทอร์เน็ต ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจมีความเสี่ยงต่อภัยคุกคามทางไซเบอร์มากขึ้น อาทิ การถูกโจรกรรมข้อมูลทางการค้า และข้อมูลส่วนตัวของพนักงาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบทางการเงิน ชื่อเสียง และความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการใช้งานเทคโนโลยีสารสนเทศและแผนความปลอดภัยทางไซเบอร์ที่ครอบคลุมการใช้งานและการป้องกันภัยคุกคามทางไซเบอร์ที่สำคัญสำหรับบริษัทฯ เช่น การกำหนดสิทธิในการเข้าถึงข้อมูล

ทรัพย์สินที่ใช้ใน การประกอบธุรกิจ

ที่ดิน อาคาร และสิ่งปลูกสร้าง

ที่ดิน อาคาร และสิ่งปลูกสร้าง ของบริษัท และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 มีรายละเอียดดังนี้

	จำนวนพื้นที่	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ล้านบาท	การผูกพัน
เอกสารสิทธิ์ที่ดิน เลขที่ 216194-7 ซอยสุขุมวิท 105 (ลาซาล 56) แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260	2 ไร่ 200 ตร.ว.	เป็นเจ้าของ	55.0	ไม่มี
อาคารสำนักงาน 10 ซอยสุขุมวิท 105 (ลาซาล 56) แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260	4,555 ตร.ม.	เป็นเจ้าของ	41.0	ไม่มี

ที่ดินแสดงในราคาที่ดีใหม่ หากการตีราคาสินทรัพย์ใหม่ทำให้มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์นั้นเพิ่มขึ้น บริษัท และบริษัทย่อย จะรับรู้มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นจากการตีราคาใหม่ไปยังกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและรับรู้จำนวนสะสมไปยัง ส่วนของผู้ถือหุ้นภายใต้บัญชี “ส่วนเกินทุนจากการตีราคาสินทรัพย์” อย่างไรก็ตาม บริษัท และบริษัทย่อยจะรับรู้ส่วนเพิ่มจากการตีราคาใหม่นี้ในกำไรหรือขาดทุนไม่เกินจำนวนที่ตีราคาสินทรัพย์ดังกล่าวลดลงในอดีต และเคยรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ทั้งนี้ บริษัท มีนโยบายที่จะประเมินมูลค่าของที่ดินที่ใช้ในการดำเนินงานดังกล่าวเป็นครั้งคราวโดยใช้ผู้ประเมินราคาอิสระ เพื่อมีให้ราคาตามบัญชี ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานแตกต่างจากมูลค่ายุติธรรมอย่างมีสาระสำคัญ

นอกเหนือจากที่ดิน อาคารสำนักงาน และสิ่งปลูกสร้างข้างต้น ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 บริษัท และบริษัทย่อยยังมีการเช่าทรัพย์สินระยะยาวเพื่อใช้ประกอบธุรกิจ มีรายละเอียดดังนี้

	จำนวนพื้นที่	ลักษณะกรรมสิทธิ์	รายละเอียดที่สำคัญ
สัญญาเช่าโกดัง 79/91-92 หมู่ 12 ถนนบางนา-ตราด ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540	4,000 ตร.ม.	ผู้เช่า	บริษัท ทำสัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี (1 พ.ย. 61 - 31 ต.ค. 64) และมีสิทธิต่อสัญญาเช่าได้อีกเป็นระยะเวลา 3 ปี
สัญญาเช่าโกดัง 79/90 หมู่ 12 ถนนบางนา-ตราด ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540	2,000 ตร.ม.	ผู้เช่า	บริษัทย่อยทำสัญญาเช่าระยะยาว 3 ปี (1 ก.พ. 61 - 31 ม.ค. 64) และมีสิทธิต่อสัญญาเช่าได้อีกเป็นระยะเวลา 3 ปี

ทรัพย์สินอื่นๆ

ทรัพย์สินอื่นๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 มีรายละเอียดดังนี้

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	จำนวน	การผูกพัน	หมายเหตุ
ยานพาหนะ	ผู้เช่าซื้อ	5.5	ทั้งจำนวน	มีภาระผูกพันกับบริษัทให้เช่าซื้อ
อุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	2.8	ไม่มี	
คอมพิวเตอร์	เจ้าของ	2.5	ไม่มี	
เครื่องมือและเครื่องจักร	เจ้าของ	0.9	ไม่มี	
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เจ้าของ	2.7	ไม่มี	
อุปกรณ์ดำเนินงาน	เจ้าของ	1.9	ไม่มี	

อาคารและอุปกรณ์ แสดงในราคาทุนสุทธิจากค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทที่มีธุรกิจเกี่ยวพันและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นที่จะลงทุนกับผู้ที่มีความชำนาญในธุรกิจนั้นๆ อาทิ บริษัทออกแบบ เป็นต้น ซึ่งช่วยส่งเสริมให้บริษัทฯ ให้บริการได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ในปี พ.ศ. 2538 บริษัทฯ ได้ลงทุนในบริษัท พีเอ็กซ์ ซิสเต็ม จำกัด และบริษัท มัลติ ดีไซน์ จำกัด¹ ในปี พ.ศ. 2539 บริษัท อาร์ทคอม กราฟฟิค จำกัด (ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท นอกรี บางกอก จำกัด ในปี พ.ศ. 2551) และบริษัท อิงค์เจ็ท อิมเมสเจส (ประเทศไทย) จำกัด ในปี พ.ศ. 2549 บริษัท โอบริก จำกัด และบริษัท ดีไซน์แลป เอ็มไอเอสซี จำกัด² ในปี พ.ศ. 2553 บริษัท ไทย ทีชเชอร์.ทีวี จำกัด (ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ทีซีบีเอ็น จำกัด ในปี พ.ศ. 2555) และบริษัท เอฟซีจี จำกัด ในปี พ.ศ. 2554 Andrew Bethell Associates Ltd. ในปี พ.ศ. 2556 บริษัท ฟิฟตี้พลัส เอเชีย จำกัด ในปี 2558 บริษัท ทเวนตีเท็น มีเดีย จำกัด และบริษัท กิจการร่วมค้า จีเคอี จำกัด (ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท จีเคอี จำกัด ในปี พ.ศ. 2562) ในปี 2561 บริษัท กิจการร่วมค้า เอ็นเอ็กซ์เอช จำกัด และในปี 2562 บริษัท กิจการร่วมค้า จีแอนด์เอส จำกัด ซึ่งการลงทุนดังกล่าวเป็นการเสริมศักยภาพของบริษัทฯ ในการให้บริการที่ครบวงจรมากขึ้น

ข้อพิพาท
ทางกฎหมาย

- ไม่มี -

¹เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2563 บริษัทได้ขายเงินลงทุนใน บริษัท มัลติ ดีไซน์ จำกัด ทั้งจำนวน

²เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2555 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติให้ขายเงินลงทุนทั้งหมดใน บริษัท ดีไซน์แลป เอ็มไอเอสซี จำกัด

ข้อมูลทั่วไปและ ข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์



บริษัท ปีโก (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจหลัก :

บริหารจัดการงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ สร้างสรรค์กิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมภาพลักษณ์ทางธุรกิจแบบครบวงจร ให้บริการด้านการสร้างสรรค์แหล่งสื่อสารองค์ความรู้ และการผลิตสื่อและเผยแพร่องค์ความรู้ในรูปแบบของดิจิทัลคอนเทนต์และมีเดีย

ที่ตั้งสำนักงาน :

เลขที่ 10 ซอยลาซาล 56 แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260

เลขทะเบียนบริษัท :

บมจ. 0107546000296

ทุนเรือนหุ้น :

ทุนจดทะเบียน 215,624,775 บาท เป็นทุนเรียกชำระแล้ว 215,624,559 บาท แบ่งเป็นหุ้นบริมสิทธิ 330,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท และหุ้นสามัญ 215,294,559 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

โทรศัพท์ :

+662 748 7007

โทรสาร :

+662 745 8521-2

เว็บไซต์ :

www.picothai.com

บริษัทย่อย



บจก. พีเอ็กซ์ ซีเอสเอ็ม

ประกอบธุรกิจหลัก :

ให้บริการจัดสร้างคูหาในงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ และให้เช่าอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้อง

ที่ตั้งสำนักงาน :

เลขที่ 79/90 หมู่ที่ 12 ถนนบางนา-ตราด
ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี
จังหวัดสมุทรปราการ 10540

ทุนเรือนหุ้น :

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 11 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 110,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

โทรศัพท์ :

+662 180 0171-6

โทรสาร :

+662 180 0170

สัดส่วนการถือหุ้น :

89.99%



บจก. นอกซ์ บางกอก
(เดิมชื่อ บจก. อาร์คคอม กราฟฟิค)

ให้บริการด้านการประชาสัมพันธ์ การจัดกิจกรรมทางการตลาด และการให้บริการด้านการสร้างสรรค์แหล่งสื่อสารองค์ความรู้

เลขที่ 10 ซอยลาซาล 56
แขวงบางนาใต้ เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 10 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

+662 745 8058

+662 745 8059

99.99%



บจก. ทีซีบีเอ็น
(เดิมชื่อ บจก. ไทยทีชเซอร์.ทีวี)

ให้บริการด้านการสร้างสรรค์แหล่งสื่อสารองค์ความรู้ รวมถึง การผลิต รับจ้างผลิต และเผยแพร่สื่อในรูปแบบดิจิทัลคอนเทนต์และมีเดีย

เลขที่ 10 ซอยลาซาล 56
แขวงบางนาใต้ เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 10 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

+662 745 8112-3

+662 748 7910

99.99%

บริษัทย่อย



บจก. เอฟซีจี

ประกอบธุรกิจหลัก :

ให้บริการด้านการสร้างสรรค์แหล่งสื่อสาร
องค์ความรู้ รวมถึง การผลิต รับจ้างผลิต
และเผยแพร่สื่อในรูปแบบดิจิทัลคอนเทนต์
และมีเดีย

ที่ตั้งสำนักงาน :

เลขที่ 10 ซอยลาซาล 56
แขวงบางนาใต้ เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

ทุนเรือนหุ้น :

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 3 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 30,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

โทรศัพท์ :

+662 745 8112-3

โทรสาร :

+662 748 7910

สัดส่วนการถือหุ้น :

99.99%



Andrew Bethell Associates Ltd.

ให้บริการเผยแพร่รายการเกี่ยวกับการศึกษา

1st Floor Bristol & West House,
100 Cross Brook Street, Cheshunt,
Herts EN8 8JJ

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว
100 ปอนด์สเตอร์ลิง
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 1 ปอนด์สเตอร์ลิง

+440 208 800 1047

-

75.00%



บจก. ทวี้นต์เกิน มีเดีย

ให้บริการออกแบบและตกแต่งภายใน
พิพิธภัณฑ์ รวมถึงออกแบบและ
จัดนิทรรศการทุกประเภท
และธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง

เลขที่ 18 ซอยลาซาล 56
แขวงบางนาใต้ เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 5 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

+662 748 7007

+662 748 7591

99.99%



บจก. จีเคอี
(เดิมชื่อ บจก. กิจการร่วมค้า จีเคอี)
(ถือหุ้นผ่าน บจก. ทเวินดีทีเอ็น มีเดีย)

ประกอบธุรกิจหลัก :

ให้บริการออกแบบและตกแต่งภายใน
ฟิฟิธภัณฑ์ รวมถึงออกแบบและ
จัดนิทรรศการทุกประเภท
และธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง

ที่ตั้งสำนักงาน :

เลขที่ 18 ซอยลาซาล 56
แขวงบางนาใต้ เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

ทุนเรือนหุ้น :

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 5 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

โทรศัพท์ :

+662 748 7007

โทรสาร :

+662 748 7591

สัดส่วนการถือหุ้น :

98.98%

**บจก. กิจการร่วมค้า
เอ็นเอ็กซ์เอช**
(ถือหุ้นผ่าน บจก. นอกซ์ บางกอก)

ให้บริการออกแบบอาคาร
รับเหมาก่อสร้าง ให้บริการ
ออกแบบและตกแต่งภายใน
ฟิฟิธภัณฑ์ รวมถึงออกแบบและ
จัดนิทรรศการทุกประเภทและ
ธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง

เลขที่ 10 ซอยลาซาล 56
แขวงบางนาใต้ เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 1 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

+662 748 7007

+662 748 7591

93.97%

**บจก. กิจการร่วมค้า
จีแอนด์เอส**
(ถือหุ้นผ่าน บจก. จีเคอี)

ให้บริการออกแบบอาคาร
รับเหมาก่อสร้าง ให้บริการ
ออกแบบและตกแต่งภายใน
ฟิฟิธภัณฑ์ รวมถึงออกแบบและ
จัดนิทรรศการทุกประเภทและ
ธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง

เลขที่ 18 ซอยลาซาล 56
แขวงบางนาใต้ เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

ทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
(เรียกชำระแล้วหุ้นละ 25 บาท)

+662 748 7007

+662 748 7591

94.99%

บริษัทร่วม



บจก. อิงค์เจ็ท อิมเมจเจส
(ประเทศไทย)

ประกอบธุรกิจหลัก :

ให้บริการออกแบบกราฟฟิคและ
งานพิมพ์อิงค์เจ็ท

ที่ตั้งสำนักงาน :

เลขที่ 28/43-45 ถนนวิภาวดีรังสิต
แขวงลาดยาว เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร 10900

ทุนเรือนหุ้น :

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 6 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 600,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

โทรศัพท์ :

+662 936 3366-68

โทรสาร :

+662 936 3636

สัดส่วนการถือหุ้น :

22.22%



บจก. ไอบริก

ประกอบธุรกิจจัดงานแสดงสินค้า นิทรรศการ
กิจกรรมทางการตลาด และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

เลขที่ 111/1 หมู่ที่ 6 ตำบลบ้านใหม่
อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 5 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

+662 574 6511

-

40.00%



บจก. พีพีดีพลัส เอเชีย

ประกอบธุรกิจจัดงานแสดงสินค้า นิทรรศการ
กิจกรรมทางการตลาด และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

เลขที่ 10 ซอยลาซาล 56
แขวงบางนาใต้ เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 15 ล้านบาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 150,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

+662 748 7007

+662 745 8521-2

45.00%

ข้อมูลบุคคลอ้างอิงอื่นๆ



บก. ศูนย์รับฝาก
หลักทรัพย์(ประเทศไทย)

ประกอบธุรกิจหลัก :

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงาน :

อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ :

+662 009 9000

โทรสาร :

+662 009 9991



บก. สำนักกฎหมายธรรมนิติ

ที่ปรึกษากฎหมาย

เลขที่ 2/2 อาคารภักดี ชั้น 2
ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพมหานคร 10330

+662 680 9777

+662 680 9711



บก. สอบบัญชี ดี ไอ เอ
อินเตอร์เนชั่นแนล

นายจุมพฏ ไพรัตน์นกร
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7645

316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย
กรุงเทพมหานคร 10110

+662 259 5300

+662 260 1553 และ +662 259 8956